

СТАНИСЛАВА ИВАНОВА

представя



СЧЕТОВОДНО IQ

Copyright© 2011: СТАНИСЛАВА ИВАНОВА

ВЪВЕДЕНИЕ

При споменаването на думата **СЧЕТОВОДСТВО**, първосигнално реакцията е:

„О не, не ми обяснявай, не ми е интересно, изобщо нямам представа за какво става въпрос“.

Да, почти 90% от моите познати и приятели реагират така.



НО...винаги има но..

При следния сценарии - събуждаш се в 4 сутринта, усенен от гениална идея за бизнес, такава която ще ти помогне да изградиш организация, ще сбъдне мечтите ти и въпреки поспадналия ентузиазъм след не толкова доброжелателни коментари от страна на роднини и приятели, все пак се решаваш, да се запиташ:

КАК ДА СТАНЕ РЕАЛНОСТ?

Това което четеш в момента не е точно книга, а практически наръчник за увеличаване на твоето **Счетоводно IQ** и има за цел да ти помогне в намирането на много отговори на въпроси като този и следващите след него.

Започвам с принципите заложиени в този наръчник:

1. *Яснота* - Да не затормозява с теории, а по-скоро да хвърля яснота върху практиките.
2. *Сбита информация* - Да не оттегчава, а да ориентира, в това което всеки счетоводител трябва да ти каже на първата среща и което ще отнеме приблизително 2 или 3 часа, и като краен резултат няма да запомниш и 50% от казаното. Между другото, това важи и ако се видиш с консултант по ядрена физика.

Ако някой се заинтересува за точните детайли, има достъчно места в интернет, които ще намериш в приложението на края.

3. *Полза* - Тук ще цитирам някъде прочетена мъдрост: „Писаното остава“.



Иска ми се да ви насоча, какво да очаквате ...



4. *Забавление:*

Изписани са доста вицове за счетоводители, но не е мястото тук да ги споменавам.

Имам друго в предвид..

Счетоводното племе е много по саркастично отколкото си си представял.

Ще се увериш, ако някога си имал неблагоприятното да посетиш онлайн сайт за счетоводители, където сблъска с т.нар. „счетоводен хумор“ е запомнящ се за винаги. Но по страшният вариант е, разбира се, ако пък решиш да зададеш въпросче и то не както трябва – линча е неминуем.

II . КАК ЕДНА ИДЕЯ ЗА БИЗНЕС СТАВА РЕАЛНОСТ?



На първо място ще спомена за **Теорията на ИЗБОРА**.

Подходяща поговорка тук е :

„Каквото си надrobiш, това ще сърбаш.“

Осъзнаването на **ЛИЧНИЯ ИЗБОР** е важен аспект от формирането на характера на човека, а за да създаваш не е достатъчно да си гениален, необходимо е изграждането на много други качества.

Това важи с особена сила за света на бизнеса, било то личен бизнес от дома или стандартните форми на корпоративен бизнес, то все се нарича бизнес и много хора изпадат в ужас още щом се спомене тази дума.

ДА, трябва да си:

- Гъвкав
- Изградена личност, с ясни принципи и цели
- Да уважаваш труда на другите, особено на тези чийто всекидневни усилия използваш като лост за увеличение на твоите доходи или реализиране на твоите цели и мечти
- Да се доверяваш на интуицията си - никога ама никога да не спиращ да се учиш и да се самозалъгваш, че си съвършен. Това е пагобно, а горе от високото лошо се пада. Повървайте ми изпитала съм го лично.

Всеки човек е различен и има интересна теория, за която няма как да не спомена. Това е теорията за **ЦВЕТОВЕТЕ на Майкъл Делоухи.**

Основните цветове са : **ЧЕРВЕН, СИН, ЗЕЛЕН, ЖЪЛТ.**

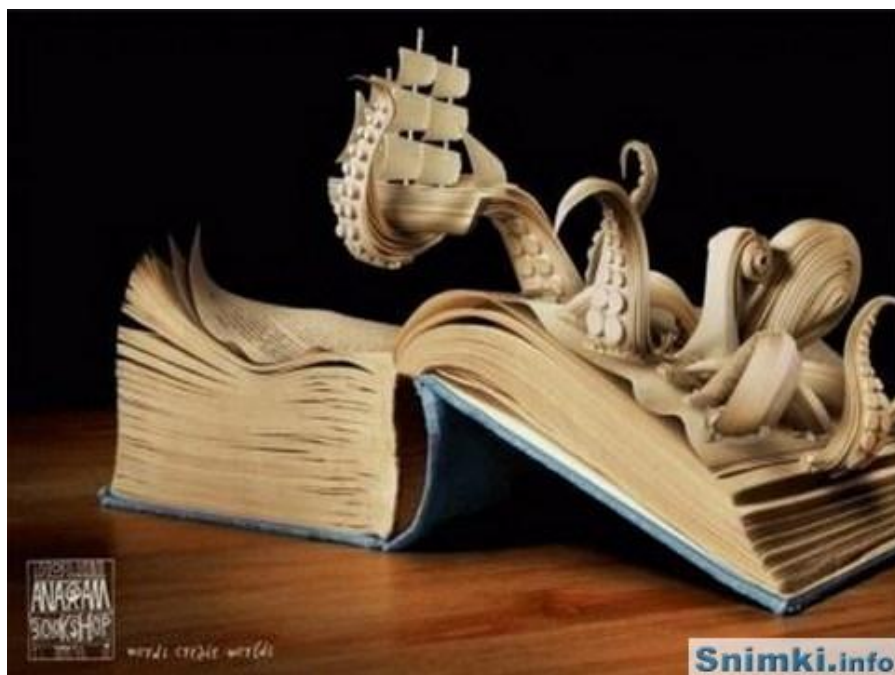
Нормално е във всеки човек да са заложили различни проценти от всичките цветове, защото по законите на природата ние хората сме колоритни и цветни.

Накратко без впускане в подробности:

ЧЕРВЕН – АЗ СЪМ.... всичко на всяка цена; имиджът е по-важен от всичко; аз съм господар на вселената; акулите на бизнеса; искат мнение, но тяхното винаги е по-добро, по-важно, и най-правилно..



ЗЕЛЕН – Аз ще проуча и ще реша. Трудно е да вземеш решение; трудно се доверяваш; проверяваш всичко, пишеш си домашното; крестивен си, но нямаш смелостта да го обявиш пред всички



ЖЪЛТ – Аз помагам на всички...но не и на себе си. Приятелство, помощ, семейство, и най-накрая аз; стеснителност и невъзможност за взимане на решения.



СИН – Купон, забавно е да правиш нови неща, зареждаш се от срещи с хора, комуникации, прескачаш от една на друга идея без проблем, няма невъзможни неща



Повече информация може да намерите на <http://mentoring-club.ning.com/>

Защо ги споменавам, ли?

На мен, лично основните характеристики на цветовете са ми помагали в последните години, за да работя по ефективно с хора и да имам ясна представа, и дава много полезни насоки на това което би могъл да очакваш – и в положителен и в отрицателен аспект.

А ти тепърва ще сформираш екип, но дори, както обичам да казвам „да си сам войн на поста“, пак ще трябва да работиш с хора, които ще са твоите доставчици, клиенти, държавни институции и консултантски екип без които не можеш да се справиш.

Но нека се върнем на основната ми цел: повишаване на твоето Счетоводно IQ.

И тук е мястото да цитирам думите на **Том Шрайтер** :

„Много хора вече знаят, че за да управлявате и създавате бизнес е много важно повече от едно умение. И има два типа хора: тези, които само четат за тях и онези, които ги усвояват.“

III. СТЪПКИ

1. НАЧАЛОТО?!

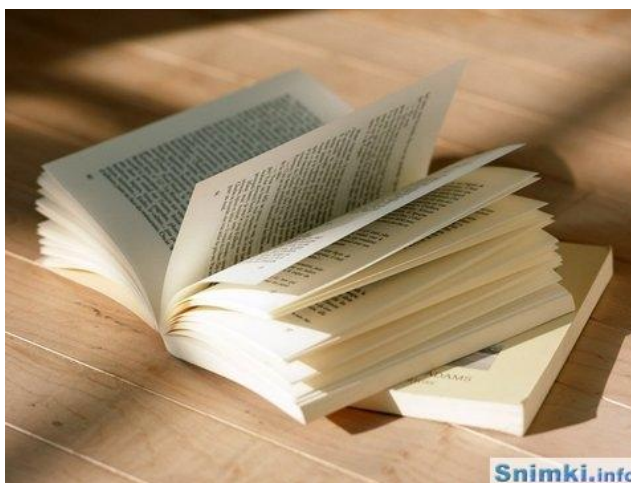


Това би трябвало да е интересна идея, Твоята идея ...Твоята мечта...и това което ще те направи такъв какъвто искаш да се виждаш.

Няма да влизам в подробности как да разбереш, дали „пиленцето е кацнало на рамото ти“ или „дали си уцелил десятката“ ..Това е тема за друга книга.

Нека приемем, че вече си я намерил, онова: стока, услуга, патент, софтуер и т.н което е твоето нещо, заради което започваш не лекия процес на създаване на организация.

1.1. Консултация с АДВОКАТ



Първата ти работа е да се консултираш с адвокат по Корпоративно или т.нар Фирмено Право. Той ще ти подготви необходимите документи, ще ти помогне да

избереш сферата, в която ще се занимаваш, ще ти помогне да формулираш организацията:

1.1.1. Име

1.1.2. Статут: ООД, ЕТ, ЕООД, Сдружение, Кооперация, Фондация, Събирателно дружество...и т.н. Подробно са описани в действащото законодателство на Република България.

1.1.3. Предмет на дейност: Търговия, Производство, Консултантски услуги, Строителство, Обучения...и /или всички на куп....

1.1.4. Процедурите по вписване в съответните регистри на съда и/или на Агенцията по вписванията, Търговски регистър, Национален Статистически институт, НАП и и т.н

Тези документи са и основата за следващата стъпка в процеса, но тук отново трябва да подчертая значението на избора, който ще направя – това което избираш да създадеш сега си има своите условия и трябва да присъства в краткосрочната (1 год.), средносрочната (3 год.) и дългосрочната (5 год.) ви прогноза за развитие.

Или т.нар Бизнес план, които почти винаги след написването му се заключва в шкафчето и се забравя. А не бива, той е един от важните ти инструменти в бизнеса.

От избора ти на Вид на Предприятието и описаните в съдебното решение дейности, които ще развива организацията, произтичат последици засягащи редица закони – за Счетоводството, за Социалното осигуряване, за Корпоративно подоходно облагане, за Здравното осигуряване, Търговския закон и произтичащите разпоредби на съответните държавни институции като правилници, наредби, указания за прилагане, стандарти – национални и международни ..и много други.

Изяснихме ли нещо?

Законовата основа е и това, на което стъпва не само адвоката, но и **счетоводителя.** И при това ролята на адвоката е в създаването, в началото и по време на текущата работа, за редки консултации, но счетоводителя е този, който рамо до рамо бори трудностите с теб. Освен това той е и човекът, който знае повече за твоите тайни, отколкото Вашите близки например.

Притежанието на диплома за икономическо образование, счетоводна програма, софтуер за персонала (TP3), електронен подпис и пълномощно за съответните институции - дава възможности за работа по професията СЧЕТОВОДИТЕЛ.

Но сравнено със занаятите и в Счетоводството – започваш като оперативен счетоводител (чирак), работиш за учителя си и редом с него минимум 2 или 3 год., за

да станеш Главен Счетоводител (калфа) и евентуално след много повече време и къртовски труд ставаш Експерт Счетоводител (Майстор) и Одитор (Баш Майстор).

Човекът, който избере съзнателно тази професия трябва да е подготвен да се развива всеки ден, да се изменя спрямо обстановката и да се старее да е добре подготвен за всякакви сътресения.

Нима същото не важи и за твоите предстоящи управленски решения, защото запомни - те се отразяват в счетоводната информация на фирмата и рефлектират върху твоят бизнес и твоите пари.

За това моят скромен съвет е да изградиш стабилни отношения с твоя счетоводител, научи се да го слушаш, но и да го чуваш, защото в повечето случаи той ще те предпази от прекалено емоционални решения, които могат да са пагубни.

Един пример – в големите корпорации, финансиста е на второ място след Изпълнителния Директор по тежест и по отговорности. Защо в твоята, било то и малка фирма да е другояче, единствената разлика е в големината на оборотите, които управлявате ти и корпорацията.

2. Следваща СЪПКА – Среца със **СЧЕТОВОДИТЕЛ**



Вариантите за избор са няколко: Това може да е човек на свободна практика (плащаш хонорари); счетоводна къща (получаваш фактура за извършените услуги) или да отвориш щатно място като служител на фирмата (плащаш заплата).

Какво уточняваш със счетоводителя на първа среща?

Ето я заветната среща с мастития Главен Счетоводител - и се започва една терминология, едни декларации, едни проценти и срокове и глоби,и те заболява глава и ти минава през ума „в какъв филм се вкарах и то сам самичък“.

Но не се плаши, все от някъде се почва:

2.1. СТАТУТ

Спрямо статута ще се разбере колко данъци и какви отчети ще се подават през годината (счетоводната година е календарната - от 1 Януари до 31 Декември). Отчетите за него се подават до 31 Март на следващата година.

Но ако някога някъде си чул да говорят за „финансова година“, то нека да разбуля тайната – това са вътрешно фирмени финасови отчети, с които се прави оценка на паричните потоци и прогнозите за следващия период.

Определя се кода на икономическата дейност на фирмата – т.нар. КИД, от който следват и кодовете за професиите и процентите на данъци по някои задължителни държавни фондове..

2.2. ПЕРСОНАЛ

Колкото и да ти се иска не може да назначиш човек на дадена позиция без да се съобразиш със задължителните прагове за професиите. А те се менят всяка година т.е в бизнес плана за това перо, трябва да се заложи определено повишения за всяка година. Поне тенденцията е на повишение, за последните 3 години.

Върху тези суми се определят процентите на осигурителните вноски, които за 2011 година са описани подробно на страницата на НАП – www.nap.bg

Има и доста онлайн калкулатори, които ще ви дадат реалните сметки за 5 мин.

Както ще разбереш от счетоводителя, има процентно разделение на осигурителната тежест между работника и работодателя, както и разлика в процентите и плащания по фондове за хора родени преди 1.1.1960 г и след 31.12.1959 г.

И тук е важно да спомена, че ако осигуряваш хората си на праговете, а реално им даваш други пари, то всичко е за твоя сметка.

Общият извод е, че стартираш всеки месец със определена сума за възнаграждения за положен труд и проценти за осигуровки, които са около 30%, грубо казано.

Един популярен съвет от книгите на световноизвестни и богати хора, е че е желателно първо да платиш на себе си и след това на кредиторите. (Робърт Кийосаки)

Част от твоите задължения по стандартен договор е на време да изплащаш заплати на персонала, но аз ще напомня - тези хора са инструмент за увеличаване на твоите пари и влагайки усилия в изграждането на отношения с тях, инвестиция в повишаване на тяхната квалификация и др., си заслужава да ги поставиш на второ място след себе си.

Да, съгласна съм че много често е по-добре отношенията да са предимно и само делови и че готовия и обучен човек, утре решава да отиде в конкурентната фирма за 5 лв повече. Но не си ли заслужава, да се потрудиш това да не се случи, а именно да си много близо до тях, но да не позволяваш да се качат на главата ти.

Разчетно-платежните ведомости са едни от най-важните ви документи, за стриктно съхранение.

Само един пример: „Нападжийте" както е модерно да ги наричаме, следят стриктно за:

а) Заплати - начислени и платени осигуровки за наетия персонал и задължение за подаване на – декларация образец 1 и декларация образец 6 и да се платят до 10-то число на следващия месец.

- Декларация образец № 1 съдържа данни за всички служители. Подава се в НАП и има определени правила как да стане това. Важно е кога си платил осигуровките на служителите, защото до 3 дни след това трябва да се изготви и подаде тази декларация. Споменавам по-подробно тук, защото искам да разбереш, че е много важно да подадеш тоно на време информацията към счетоводителя. Разсеването коства много проблеми, които са излишни.

- Декларация обр. № 6 "Данни за дължими вноски и данък по чл. 42 ЗДДФЛ" – опоменават се общите суми на осигуровките и данъците от ведомостта.

А т.нар. ведомости на персонала, в които са отразени, и са разписани от служителите, начислените заплати и направените отчисления, по закон трябва да се съхраняват от работодателя минимум **50 год.**

Б) ДАНЪЦИ

- ДДС:

На всички е известен т.нар Данък добавена стойност, който в последните години е 20%.

За фирмите регистрирани по ДДС е задължение да подават ежемесечна Декларация в срок до 14-то число на следващия месец, следващ месеца за който подават данни.

Ако има 2 възможни ситуации през месеца:

- имате повече приходи отколкото разходи и се нарича „ ДДС за внасяне”.
- имате повече разходи, отколкото приходи - „възстановяване на ДДС от държавата” и в рамките на 2 последващи месеца (периода) трябва да го прихванетеи ако не успеете отивате на ревизия от данъчните органи.

Съгласно Закона за Счетоводство, регистрацията по ДДС е възможна при:

- а) Достигане на текущ оборот от 50'000 лв. – регистрацията по чл. 96 от Закона за счетоводството
- б) Доброволна регистрацията – чл. 100 от същия закон
- в) Регистрацията по чл. 97 , ал. 2 – при предоставяне на услуги на фирми от европейския съюз по извършване на търговска дейност на територията на България. Но тук специфичното е, че имате регистрацията по ДДС, но не може да начислявате ДДС върху продажбите и да ползвате данъчен кредит .

- Корпоративен данък: Този данък се заплаща авансово през цялата година и е в размер на 10% от данъчната основа, и според съответните изисквания – всеки месец или на тримесечие.

Данъчната основа за облагането с корпоративен данък е данъчната печалба., а именно приходите за отчетния период минус разходите за отчетния период.

- Акцизи - Акцизът е косвен данък върху потреблението или използването на определени продукти. Докато ДДС е общ данък за всички стоки, който е процент от цената на тези стоки, акцизите са специфичен данък за определени стоки, който се определя като сума за определено количество от продукта.

- Патентен данък - От 2008 г. патентният данък е местен данък. Това означава, че декларациите за облагане с патентен данък трябва да се подават в общината, където се намира обекта (а не в офисите на Националната агенция за приходите). Кога има патентен данък? - Физическо лице, включително едноличен търговец, което извършва дейности, посочени в т.нар патентни дейности по Закона за местните данъци и такси, се облага с годишен патентен данък за доходите от тези дейности.

2.3. ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ

Основните финансови отчети, които една компания оповестява публично, са балансът, отчетът за доходите (приходите и разходите) и отчетът за паричните потоци, като те са основният източник на данни за анализирането на финансовото ѝ състояние.

За всеки собственик на бизнес и управител е важно да има обща представа как да „чете“ тези документи.

2.3.1. БАЛАНС

Балансът е разделен на две – в лявата част е активът, а в дясната - пасивът.

А) Активите представляват всичко, което дадена компания притежава или държи в свое владение, както и вземания, които ще бъдат получени в бъдеще. Това основно са сгради, съоръжения, машини, програмни продукти, биологични активи, финансови активи, стокови наличности, както и вземания от контрагенти и парични средства.

Но трябва да внимаваш, защото това е чисто счетоводното определение на активите, но ако погледнем от реално най-важно е какво точно притежаваш, а не как се нарича и къде е мястото му в Баланса, важното е дали те прави по-богат или те прави по-беден.

От чисто финансова гледна точка, богатите съветват: ако си купите кола и благодарение на нея правите пари, е различно от това да имате кола купена на името на фирмата, която използвате само и единствено за лични цели – да возите семейството си и да патувате с нея по екскурзии. Това е просто един по различен поглед върху нещата, как се водят на хартия и как това се отразява на паричните ти постъпления или загуби.

Б) Пасивът може да разделим на две основни категории – собствен и привлечен капитал (задължения). В собствения капитал влиза акционерният такъв, или това са средствата, набрани от акционерите при създаването на дружество или последващи увеличения на капитала.

Към собствения капитал още се отнасят всички видове резерви, които могат да бъдат от заделени печалби през годините, както и от преоценка на активите. Финансовият резултат на компанията също се отчита в горната група, като печалбата се добавя, а загубата съответно е с отрицателен знак.

Задълженията (т.н. пасиви) са разделени на две – текущи и нетекущи, което съответства на краткосрочни и дългосрочни (над 1 година). Тук влиза всичко, което компанията дължи на банки, други кредитори, доставчици и клиенти, персонал, данъци и т.н.

Или това, което намалява парите във вашия джоб.

По тази т.нар. логика на богатите може да си купите актив, според баланса, но реално съгласно количествата пари постъпващи или излизащи от джоба ви, той да се окаже пасив.

Подреждането на различните групи в баланса не е случайно. Активите са подредени в низходящ ред в зависимост от тяхната ликвидност (скоростта, с която могат да бъдат превърнати в пари). По същия начин и задълженията са разположени по техния падеж.

АКТИВИ	Код на	Текущ	Предход	СОБСТВЕН КАПИТАЛ, МАЛЦИНСТВЕНО УЧАСТИЕ И ПАСИВИ	Код на	Текущ	Предход
	реда	период	ек		реда	период	и период
а	б	1	2	а	б	1	2
A. НЕТЕКУЩИ АКТИВИ				A. СОБСТВЕН КАПИТАЛ			
I. Имоти, машини, съоръжения и оборудване				I. Основен капитал			
II. Инвестиционни имоти				II. Резерви			
III. Биологични активи				III. Финансов резултат			
IV. Нематериални активи				ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "А" (I+II+III):			
V. Търговска репутация				Б. МАЛЦИНСТВЕНО УЧАСТИЕ			
VI. Финансови активи							
VII. Търговски и други вземания				В. НЕТЕКУЩИ ПАСИВИ			
VIII. Разходи за бъдещи периоди				I. Търговски и други задължения			
IX. Активи по отсрочени данъци				II. Други нетекущи пасиви			
				III. Приходи за бъдещи периоди			
ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "А" (I+II+III+IV+V+VI+VII+VIII+IX):				IV. Пасиви по отсрочени данъци			
				V. Финансирания			
Б. ТЕКУЩИ АКТИВИ				ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "Б" (I+II+III+IV+V):			
I. Материални запаси				Г. ТЕКУЩИ ПАСИВИ			
II. Търговски и други вземания				I. Търговски и други задължения			
III. Финансови активи				II. Други текущи пасиви			
IV. Парични средства и парични еквиваленти				III. Приходи за бъдещи периоди			
V. Разходи за бъдещи периоди				IV. Финансирания			
ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "Б" (I+II+III+IV+V):							
ОБЩО АКТИВИ (А + Б):				СОБСТВЕН КАПИТАЛ, МАЛЦИНСТВЕНО УЧАСТИЕ И ПАСИВИ (А+Б+В+Г):			

Балансовият лист представя състоянието на компанията към точно определена дата - в края на тримесечие, полугодие, деветмесечие или фискалната година. За сравнение, отчетите за приходите и разходите и за паричните потоци представят работата на компанията за целия период от време.

Основното равенство, което може да извлечем от баланса, е следното:

$$\text{Активи} = \text{Собствен капитал} + \text{Задължения}$$

В повечето случаи по-големите продажби определят и нарастване на базата на активите. Това нарастване рефлектира в увеличение на пасива, като се разпределя върху собствения капитал или задълженията в зависимост от начина на финансиране.

В пасива съотношението между собствения капитал и пасивите определя финансовата автономност на компанията, като пропорциите се различават в зависимост от сектора и индустрията, в които оперират. Най-просто представено - по-голям собствен капитал в сравнение със задълженията е знак за финансова стабилност.

Разбира се, компаниите отчитащи бърз темп на растеж, особено в технологичния сектор, обикновено имат голям привлечен капитал, но имат и значителен потенциал за развитие.

При изучаването на балансите трябва да се обърне внимание на т.н. консолидация. Консолидираните отчети представляват съвкупност от резултатите на компанията майка и контролираните от нея дъщерни дружества. Консолидацията е важна за добиване на цялостна представа за състоянието на холдинговите дружества, както и на компаниите, развиващи значителни дейности чрез дъщерни фирми.

2.3.2. ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

Отчетът за приходи и разходи отразява получените приходи и извършените разходи от предприятието за отчетния период. Съставя се в двустрана форма. В лявата част са разположени разходите, а в дясната- приходите.

2.3.2. ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ

Важно значение за фирмата има анализът на паричния поток. Чрез него се изразява резултатът от оборота на паричната маса през определен период. Показва се движението на парите към и от фирмата.

Чрез отчета за паричните потоци се осъществява връзка между фирмата и другите финансови институции. Той спомага за по-нагледно представяне на информацията за наличността на паричните средства във фирмата, за тяхното движение и рационално използване. Чрез отчета за паричните потоци може по-лесно да се анализира финансовото състояние на фирмата.

2.3.3. БАНКОВИ СМЕТКИ И КАСА



Реалното движение на парите става чрез постъпления от клиенти или плащания към доставчици по банков път или с касови разплащания.

Възможностите на банковите плащания са ясни на всички, улеснението на електронното банкиране печели време и възможността за поддържане на статистически данни, които винаги и на всякъде са ви подръка.

Банковите извлечения за движенията по сметки се наричат парагони – имат номер и дата, както и информация за салдата по сметките, които счетоводителя засича ежемесечно.

Но ще си позволя да ти дам малък съвет: Внимавай с банките.

Те са необходимост и почти винаги са ви полезни, но все пак „БАНКАТА ТИ ДАВА ЧАДЪР КОГАТО НЕ ВАЛИ, НО ЗАПОЧНЕ ЛИ ДА КАПЕ СИ ГО ВЗИМА”

Тяхната работа е да са винаги на печалба и е само и единствено във твоя полза, ако преди да решиш да подпишеш за кредитна линия или овърдрафт да се консултираш със счетоводител или финансист.

При намерение да извършваш търговска дейност с продажби в брой, значи трябва да закупиш касов апарат.

Има специална наредба за това, как трябва да се издават касови бележки (т.нар. фискален бон) и всички последващи процедури на отчет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Наръчникът е кратък и дава представа, за счетоводството, но спецификата се научава и асимилира в процеса на текущата работа.

Специално финансовите отчети съм представила малко по академично, но те са необходими за да знаете от къде сте тръгнали и къде сте във всеки един момент.

Историята на фирмата се описва в цифри в споменатите документи, но тя тежи много повече отколкото и най –доброто маркетингово представяне. Там трудно може да се излъже и за това, за да вземат решение твоите партньори, доставчици и клиенти гледат първо тях.

Искрено Ваша,

Станислава Иванова



****Източници снимки и определения – от страници и блогове в интернет.

ПРИЛОЖЕНИЯ:

1. ПРАГОВЕ за 2011 г.:

- Минимална работна заплата за страната – 240 лв
- Максимален размер за осигуряване – в последните години 2000 лв
- Минимални осигурителни прагове за различните професии в зависимост от дейността на фирмата

2. Списък на някои използвани съкращения

ДОО – Държавно обществено осигуряване.

ЗОВ – Здравна осигурителна вноска

ДЗПО – Държавно задължително пенсионно осигуряване

Ф. ОЗМ – Фонд Общо заболяване и майчинство

Ф. ТЗПБ – Фонд трудова злополука и професионална болест

Данък по ЗДДФЛ – Данък по Закон за облагане на данъците на физически лица или данък общ доход

3. Дефиниции:

А) Данъчен кредит - Данъчен кредит е сумата на данъка, която регистрирано лице има право да приспадне от данъчните си задължения по ЗДДС за (чл. 68, ал. 1 от ЗДДС):

- получени от него стоки или услуги по облагаема доставка;
- извършено от него плащане, преди да е възникнало данъчното събитие за облагаема доставка;
- осъществен от него внос;
- изискуемия от него данък като платец по глава осма от ЗДДС.

Б) Данъчен период - Данъчен период е периодът от време, след изтичането на който регистрираното лице е длъжно да подаде справка-декларация с резултата за този данъчен период (виж видове декларации по Закона за данък върху добавената стойност). Данъчният период е едномесечен за всички регистрирани лица и съвпада с календарния месец освен в случаите по глава осемнадесета от ЗДДС .Данъчен резултат за данъчния период - разликата между общата сума на данъка, който е изискуем от лицето за този данъчен период, и общата сума на данъчния кредит, за който е упражнено правото на приспадане през този данъчен период. Когато данъчният кредит превишава начисления данък, разликата представлява резултат за периода – данък за възстановяване в обратния случай е данък за внасяне.

Таблица 1 – Пример за:

РЕКАПИТУЛАЦИЯ ПО ФОНДОВЕ 2011 за фирма занимаваща се с производство

01 - (пр 60)

Осигуровка	Процент (р-л)	Процент (р-к)	Общо %
ДОО ф."Пенсии"	9.900%	7.900%	12.800%
ДОО ф."ОЗМ"	2.100%	1.400%	3.500%
ДОО ф."Безработица"	0.600%	0.400%	1.000%
ДОО ф."ТЗПБ"	1.1%		1.1%

01 - (сл 60)

Осигуровка	13.5 % (работодател)	9.7% (работник)	Общо 23.2%
ДОО ф."Пенсии"	7.100%	5.700%	12.800%
ДОО ф."ОЗМ"	2.100%	1.400%	3.500%
ДОО ф."Безработица"	0.600%	0.400%	1.000%
ДОО ф."ТЗПБ"	0.900%		0.900%
ДЗПО в УПФ	2.800%	2.200%	5.000%

Лица, наети по трудово правоотношение

Осигуровка	Процент (работодател)	Процент (работник)	Общо %
ЗОВ	4.800%	3.200%	8.000%
Данък по ЗДФЛ			10.000%

03- (сл 60) Самоосигуряващо се лице – нисък процент (без фонд Общо заболяване и майчинство)

Осигуровка	Общо 25.8%
ДОО ф."Пенсии"	12.800%
ДЗПО в УПФ	5.000%
ЗОВ	8.000%

03- (пр 60) Самоосигуряващо се лице – нисък процент ((без фонд Общо заболяване и майчинство)

Осигуровка	Общо 20.8%
ДОО ф."Пенсии"	12.800%
ЗОВ	8.000%