

Раздел 5.2: Бизнес финанси

Ключови теми в обучението:



- Планиране, предвиждане на бюджета и паричен поток
- Източници на финансиране
- Отчети за печалба и загуба и счетоводен баланс
- Финансови анализи
- Водене на документация
- Компютъризиран финансов отдел
- Събиране на дългове
- Други въпроси

Цели на раздела:

След края на този раздел участниците ще могат по-добре:



- Да познават основите на финансите и финансовото управление
- Да изготвят финансов бюджет и паричен поток
- Да прилагат анализа на брутния марж за оценка на ползата от културите
- Да разбират разликата между фиксирани и колебливи цени
- Да откриват финансови източници за краткосрочно финансиране и капиталови инвестиции
- Да разбират значението на поддържането на задоволителен работен капитал
- Да кандидатстват за получаване на заем и да разбират условията по изплащането му
- Да разбират възможностите за взимане и даване под наем
- Да изготвят и анализират отчети за печалба и загуба и счетоводни баланси
- Да прилагат финансовите коефициенти за оценка на доходността и стабилността на стопанството или компанията
- Да водят точни финансови документи
- Да разбират приложимостта на компютъризираните системи за управление на финансите
- Да определят методите на плащане
- Да събират дългове и да застраховат срещу неизплащане на дълговете

5.2.1 Източници на финансиране, планиране и предвиждане на бюджета

Стопанствата и всеки вид търговска дейност не могат да функционират без финанси. Трябва да се закупят семена и да се изплатят възнагражденията. Ако собственикът разполага с достатъчен капитал, стопанството или търговската дейност ще бъдат печеливши. Добиването на основни финансови познания позволява на производителя или на управителя да взема стратегически решения и да осигурява ефикасна работа. Това изисква подходящо планиране, бюджет и финансов анализ, като включва и правилно водене на документация, която осигурява надеждни доходи.

Съществуват известен брой източници на финансиране, които предлагат капитал за стопанства и търговски дейности. Те включват:

- Началния капитал на земеделеца или на собственика на някакъв бизнес.
- Финансови институции, например банки, които предлагат както краткосрочен работен капитал, така и дългосрочно финансиране за капитални вложения.
- Доставчици, които осигуряват кредит в замяна на чекове или полици с по-късна дата.
- Купувачи чрез открит акредитив, обезпечен при бъдещо плащане или доставка на точно определени стоки.
- Търговски къщи, които купуват дълговете на земеделци или на даден бизнес и така осигуряват бързи пари в брой.
- Рисков капитал, където инвеститорът ще вземе пряко участие в експлоатацията.
- Реинвестиране на печалби от минали години.

Работен капитал: стопанствата и търговските дейности се нуждаят от достатъчен капитал, за да покрият техните краткосрочни нужди от налични пари, като например пари за купуване на семена, петрол или торове (за земеделците) или за купуване на сурови продукти (за търговците). Този работен капитал може да се вземе от личните налични пари на земеделеца или на търговеца, както и от леснодостъпната текуща банкова сметка.

Работният капитал може да се подсури и чрез предплащането на краткосрочни заеми, които покриват разходите по посевния сезон и могат да бъдат изплатени след прибиране на реколтата и нейното разпродаване. Индивидуалните производители могат да получат тези краткосрочни заеми както чрез банка, така и непряко - чрез техни сътрудници. Правителствата понякога гарантират или субсидират погасяването на тези сезонни заеми в сътрудничество с банковия сектор.

Доставчиците на земеделски материали понякога удължават срока на краткосрочния кредит, като отлагат заплащането на торове, семена и други за след прибиране на реколтата, и така поддържат своя бизнес. Подобно на тях, купувачите понякога удължават срока на краткосрочния кредит за земеделците, като гаранция за снабдяване на тяхната компания с продукцията след прибиране на реколтата.

Търговците трябва да осигурят наличност от задоволителен работен капитал, който да покрие суровините, пакетирането, както и труда, транспорта и другите разходи. За износителите плащанията могат да бъдат отсрочени от 3 до 6 месеца, след като са направени разходите. Подобряването на работния капитал за търговците включва:

- Подготовка за определяне размера на паричния поток (виж по-долу).
- Договаряне на благоприятни условия за превишаване на краткосрочния банков кредит според изискванията.
- Насърчаване на незабавно плащане, налични пари или доставка.
- Уреждане на отсрочени плащания с техните собствени доставчици и на такива подсилени с чек с по-късна дата.
- Продажба на дълговете с отстъпка на търговска къща. Компанията получава пари в наличност по-бързо, а търговската къща поема отговорността за възстановяване на сумата от купувача по-късно.

Капитални вложения: Основни капитални инвестиции, като например инвестиции за хора за прибиране на зеленчуковата продукция, инвестиции за складови помещения за земеделците или за съвременни поточни линии за пакетиране, често костват на търговците значителни финанси. Като цяло капиталовложението се финансира от акционерния капитал (осигурен от акционери или партньори) и банкови заеми.

Въпреки че дългосрочното финансиране за закупуване на капитално оборудване се отпуска обикновено чрез банките, това ще изиска допълнителна гаранция, срещу която заемът бива обезпечен, т. е. какъв брой активи ще ви бъдат отнети, ако заемът не бъде изплатен. На заемодателя трябва да се представи и друга информация, като например подробен бизнес план и прогнози за паричния поток, отчети на стопанството/търговското начинание, където са описани операциите от предишни години или историята на изплащане на кредити от други заеми.

Размерът на заема ще варира спрямо възможността да се добавят допълнителни гаранции и това, доколко приложим е планът. Някои заемодатели често предпочитат групи от стопанства, тъй като те биха се съгласили да приемат съвместна отговорност за изплащане, както и да помогнат за понижаването на административните разходи.

Споразуменията за заеми при различните банки и различните държави също са различни. Всяка банка ще предложи свои собствени условия и процедури за отпускане на заем, а законодателството в различните страни може да е различно. Клаузите на споразумението за заем също ще варират спрямо размера на заема и спрямо нивото на риск. Преди да се споразумеят, заемодателите са склонни да вземат под внимание:

- Характеристика на кандидата от гледна точка на земеделски или търговски опит, както и предишно ниво на печалба.
- Способностите за управление на кандидата, например чрез проверка на наличието на подходяща финансова документация.
- Нивото на капитал на собственика, което ще бъде инвестирано, както и съпоставката му с размера на поискания заем.
- Финансовата приложимост на инвестицията, базирана на бизнес плана и на проектирания финансов отчет, т. е. дали е достатъчно печеливш, за да покрие заема плюс исканата лихва. Оценката обикновено се потвърждава чрез оценяване на запланувания паричен поток за предложения изплащателен период, отнесен към стойностите за деня.

Лихвените проценти, променяни от банките, обикновено са въпрос на договаряне, затова за кандидатите е важно да обсъждат възможности за заем с няколко потенциални заемодатели и така да имат по-голямо влияние по време на преговорите.

В повечето държави, ако стопанството или компанията са неспособни да изплатят неуреден дълг, наемодателят може да поиска ликвидация на стопанството или компанията, за да достигне до фонд за погасяване на дълга. По-голямата част от стопанствата или компаниите обаче имат статут на ограничена отговорност. Ограничената отговорност гарантира, че само активите на регистрираното стопанство или компания могат да бъдат усвоени, а не личните активи на собственика. За рисков инвестиция банката може да изиска от заемодателя да приеме неограничена отговорност като гарант за погасяване на дълга. Това прехвърля главния риск от банката в ръцете на заемодателя.

Лизингът е често срещан метод за инвестиране в капитално оборудване. Фирмата не купува директно оборудването. На практика компанията, предлагаща лизинг, притежава оборудването, докато всички вноски не се изплатят и по този начин служи като гарант за банката.

От стопанството или компанията ще се очаква да изплащат месечни вноски за договорен период от време, докато стойността на оборудването плюс лихвата върху неуредения баланс бъдат изплатени. В края на периода на наемане оборудването става собственост на стопанството или компанията. Ако по време на лизинговия период стопанството или компанията просрочат платежа, наемодателят има право да си прибере оборудването.

Лизингови компании ще прецени до колко си струва отпускането на кредит за стопанство или компания и ще очаква да получи за тях информация, подобна на тази, необходима за банките, преди да се съгласи да подпише споразумение за лизинг.

Кредитът ще ви струва пари и трябва да бъде изплатен спрямо клаузите и условията на споразумението, което подписвате. В крайна сметка ще се наложи да изплатите както първоначалния договор, така и лихвата. Важно е да си подситеgurите достатъчни резерви в собствения бюджет, които да покрият тези разноси. В случай че не успеете да изплатите всичко, много е вероятно това да се отрази на собствения Ви бизнес и дори е възможна ликвидация на вашите активи.

Даренията са изключително полезен източник на доходи за всеки бизнес, главно защото те не трябва да се изплащат. Различните държави предлагат разнообразни схеми за дарения според стратегическите приоритети на правителството и могат да подпомогнат стопанствата и компанията както с работен капитал, така и с дългосрочни капитални инвестиции. В по-голямата част от случаите кандидатите ще трябва да попълнят проекто-предложение и формуляр за кандидатстване. Повечето схеми притежават специфични критерии, спрямо които кандидатите ще бъдат оценявани.

5.2.2 Отчети за печалба и загуба и счетоводен баланс

Отчетът за печалбата и загубата е запис към определена дата на вашето стопанство или търговска дейност, който показва дали сте постигнали печалба или загуба за определен период (обикновено за една година). Отчетите за печалба и загуба обикновено включват следните компоненти:

ТАБЛИЦА: Отчет за печалба и загуба

		ПРИМЕРНИ СТОЙНОСТИ
Общият доход на стопанството/компанията	ПРОДАЖБИ	10000
Общите разходи за производството на продуктите, описани по-горе	СЕБЕСТОЙНОСТ НА ПРОДАЖБИТЕ	5000
Реалната пряка печалба след приспадане на производствените разходи	БРУТЕН МАРЖ	5000

Разходи, които не са пряко свързани с конкретните продадени статии	ДРУГИ РАЗХОДИ	4000
Приспадане на общите разходи към общия доход за конкретния период на отчета за печалби и загуби	НЕТНА ПЕЧАЛБА	1000

Счетоводният баланс показва какво притежава стопанството или търговската фирма, както и от къде идват парите за тяхното поддържане. Той е полезен документ, тъй като показва стойността на компанията в даден момент, както и това дали тя е финансово обезпечена. Тъй като цифрите се отнасят до минали периоди, счетоводният баланс не дава информация за това дали дейността на стопанството или компанията се подобрява или влошава. Затова той може да се използва само като ориентир за евентуално бъдещо представяне.

Счетоводният баланс ще покаже какво би останало, ако стопанството или компанията се ликвидира, както и кой притежава парите. Той прави всичко това в рамките на структуриран формат подобен на следния:

ТАБЛИЦА: Компоненти на счетоводния баланс

АКТИВИ		ПРИМЕРНИ СТОЙНОСТИ		
Стойността на активите, държани за дългосрочни инвестиции в бизнеса, като например за земя, сгради или оборудване.	ОСНОВНИ СРЕДСТВА			2500
Стойността на активите, държани за кратък период от време, обикновено до една година и после превърнати в пари по време на бизнес цикъла.	КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ Фонд Длъжници Парични наличности	4200 2800 400		7400
ПАСИВИ				

Пари, които трябва да бъдат изплатени за кратко време. В нормалния бизнес цикъл, наличните пари ще бъдат използвани, за да се изплатят тези задължения.	Краткосрочни пасиви Кредитори	2700	2700	
Парите, необходими за финансирането на всекидневните бизнес операции	НЕТНИ КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ			4700
Пари, взети назаем, с цел да се започне бизнесът или за да се финансира неговото разрастване.	ДРУГИ ПАСИВИ Заеми			(1000)
Стойността на бизнеса при една хипотетична ситуация, в която той е разпродаден в дадения настоящ момент.	НЕТНА СТОЙНОСТ			6200
Акционерният капитал на собствениците	АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ			4200
Търговски печалби, реинвестирани в стопанството/компанията, или преценка на основните средства.	ГЕНЕРАЛЕН РЕЗЕРВ			2000

5.2.3 Паричен поток

Печалбата и маржът не са същите като наличните пари. По документи стопанството или търговската дейност могат да са работили на печалба до края на годината, но ако клиентите плащат с отсрочка или са необходими големи единични вноски на капитал (като например за покупка на оборудване), то тогава бизнесът може да не набавя достатъчно бързо налични пари, за да се покрият разходите. Ако собственикът не може да набере допълнителен капитал, вероятно стопанството или търговската дейност ще трябва да се споразумее за заем, който да покрие недостига.

Цифрите от таблицата по-долу показват как могат да се оценят вероятните парични потоци в едно стопанство или търговска дейност. Проектите ще включват оценка на това кога е прибирането на реколтата, кога ще бъде продадена реколтата и кога ще се получат парите. Както от производствените,

така и от основните разходи се изважда полученият доход за всеки месец и по този начин се получава или положителна, или отрицателна стойност. Прогнозата за паричния поток за цялата година ще покаже колко ще е вероятният дефицит на налични пари преди какъвто и да е доход от прибирането на реколтата. Забележете, че анализът на наличните пари е различен от заплануваната печалба и загуба, защото той не включва таксите за амортизация на оборудването. Банките и другите заемодатели биха искали да видят реалистични планове за бъдещи печалби, така че да може да се направи оценка на способността на стопанството или на търговската дейност да изплатят заема, който са поискали.

Прогнозите за паричен поток могат да се използват за оценка на това, доколко е печеливша предложената инвестиция. Чрез проектиране на очакваните разноси по новите инвестиции и чрез включване на лихвените изплащания по даден заем, могат да се пресметнат изискваните повишени нива на доход. Обикновено тези анализи се налага да бъдат извършвани за период равен на този, който ще е необходим, за да се изплати заема, например 3 до 5 години.

Пример за отчет на паричния поток за малка компания за периода от 4 месеца е представен в следващата таблица:

ТАБЛИЦА: Паричен поток

Паричен поток	ЯНУАРИ		ФЕВРУАРИ		МАРТ		АПРИЛ		ОБЩО	
	Бюд жет	Тек уц	Бюд жет	Тек уц	Бюд жет	Тек уц	Бюд жет	Теку щ	Бюдже т	Тек уц
Паричен доход										
Общ доход от печалбите	1813		3626		5439		7252		18130	
Инвестирани пари	15000								15000	
Други печалби										
<i>Общо паричен доход</i>	16813		3626		5439		7252		33130	
Плащания в брой										
Материали	1250		1250		1250		1250		5000	
Надници и заплати	5000		5000		7650		7650		25300	
Наем	250		250		250		250		1000	
Електричество за отопление и за други нужди	0		150		0		0		150	
Телефон	0		225		0		0		225	
Транспортни разходи	60		60		80		70		270	
Разходи по застраховането	200		200		200		200		800	
Пощенски разноси	50		50		50		25		175	
Печат, канцеларски разноси	500		0		0		0		500	
Реклама	2000		160		160		160		2480	
Разноси по счетоводство и правен отдел	160		0		0		0		160	
Разноси по обучение на персонал	300		0		0		0		300	
Вноски за погасяване на заем	0		0		0		0		0	
Други разходи	0		0		0		0		0	
Разходи по придобиване на активи	5000		0		0		0		5000	
Данъци	0		0		0		0		0	

Общо парични плащания	1477 0		7345		9640		9605		4136 0	
Месечен нетен паричен поток	2043		-3719		- 4201		- 2353		-	
Натрупан паричен поток	2043		-1676		-5877		- 8230		- 8230	

Съществуват по-усъвършенствани инструменти за анализ, които също могат да бъдат използвани за оценка на доходите от инвестициите. Вземат под внимание и непостоянни разходи като например инфлацията и по този начин се подsigурява реалният възвръщателен доход, съразмерен с текущите за периода цени. Най-често срещаните инструменти за анализ са оценките на:

- Нетна стойност за настоящия момент за бъдещ паричен поток.
- Анализ на ценови облиги.
- Коефициенти на доходи.

Могат да се правят анализи на различни проекти за инвестиции и чрез сравняването на резултатите се установяват най-доходните операции.

При условие че стопанството или компанията поддържат добра документация, от тях може да се прецени доходността на индивидуални култури и търговски дейности и по този начин да се вземат стратегически решения, целящи да подобрят цялостната печалба и приходи. Ако необходимите разходи се окажат по-високи от получения доход, ще се наложи да се проучат алтернативни възможности, с цел да се подобри ефикасността на цялата печалба.

5.2.4 Финансов анализ

Отчетът за печалби и загуби и счетоводният баланс дават възможност да се подготвят известен брой коефициенти, от които работата и позицията на компанията могат да се оценят.

Коефициентите от отчета за печалби и загуби включват следните съотношения:

Доходност. Тя включва стойности на брутната печалба, т. е. себестойността на продажбите, разделени на общите продажби. От цифрите, посочени в таблица 'Отчет за печалба и загуба', това са 5000 делено на 10000 x 100, т. е. 50%. Това са парите за покриване на основните разходи, като например заплати или вноски за погасяване на заем. *Нетният марж на печалбите* може да се пресметне, като нетната печалба (преди облагането с данъци) се раздели на общите продажби. От

цифрите в таблица 'Отчет за печалба и загуба' това прави 1000 разделено на 10000 x 100, т. е. 10%. Това са парите, които се разпределят между собствениците или се реинвестират в бъдещото развитие на стопанството или търговската дейност.

Повечето отчети за печалби и загуби разделят разходите на по-малки категории в сравнение с тези, показани в таблица 'Отчет за печалба и загуба'. Това дава възможност всеки разход да бъде сравнен с продажбите и позволява да се направи сравнение на това къде са главните разходи за стопанството или търговската дейност. По такъв начин значителните разходи могат да бъдат сравнени и могат да се подготвят нови стратегии за тяхното понижаване.

Оборотността на капитала на собствениците може да бъде пресметната, като нетната печалба (преди да се обложи с данъци) се раздели на капитала на собствениците. От цифрите в таблица 'Отчет за печалба и загуба' и таблица 'Компоненти на счетоводния баланс' това прави 1000 разделено на 6200 x 100, т. е. 16%.

Ключовите финансови коефициенти от счетоводния баланс включват следните съотношения:

Платежеспособност. Тя показва дали стопанството, или търговската дейност са способни да плащат своите дългосрочни дългове, т. е. дали притежават повече, отколкото дължат. Тези коефициенти се изчисляват, като общите активи се разделят на пасивите, не принадлежащи на собственици. От цифрите в таблица 2 това би изглеждало 9900 активи разделени на 3700 пасиви или коефициент от 2,67 - дългът е добре покрит.

Ликвидитет. Той е подобен на платежеспособността, но тук оценяваме мястото на стопанството или на търговската дейност в кратък срок. Ликвидността показва и нивото на оборотния капитал в наличност, т. е. способността на стопанството или търговската дейност да изплащат своите по-спешни дългове. Този коефициент се получава, като краткотрайните активи се разделят на краткосрочните пасиви. От цифрите в таблица 'Компоненти на счетоводния баланс' това е 7400 делено на 2700, коефициент от 2,74 - това са много положителни стойности за фирмата.

Гизринг. Той е сравнение на нивото на капитал на собственика с това на заетия капитал извън стопанството или търговската дейност и се изчислява, като нетните активи се разделят на дългосрочния дълг. От цифрите в таблица 'Компоненти на счетоводния баланс' това е 1000 разделено на 9900 и умножено по 100, получава се коефициент от 10,1 - голям процент от фирмата се спонсорира от личния капитал на собствениците.

Програмите за годишна продукция могат да се подобрят с помощта на употребата на анализа на брутния марж. Анализът на брутния марж оценява сравнителната

платежоспособност на различните култури. Брутният марж се получава, като производствените разходи, например разходи за торове, семена, земеделски химикали и временната работна ръка, свързана с производството на култури, се извадят от пряката печалба от продажбите. Основните разходи като амортизация на оборудването, възнаграждение за собственика и т. н. не бива да се включват. Ето един пример за кайсии:

ТАБЛИЦА: Брутен марж за кайсии

ВЪЗРАСТ НА ДЪРВЕТАТА В ГОДИНИ	5-6	6-7	8-20
Тона реколта за хектар	20	30	40
Получена нетна средна цена в долар за тон	158	158	158
ДОХОД	3,160	4,740	6,320
ПРОИЗВОДСТВЕНИ			
Торове	400	420	500
Земеделски химикали	250	250	250
Временна работна ръка	400	500	600
Други производствени разходи	200	200	200
ОБЩО ПРОИЗВОДСТВЕНИ РАЗХОДИ	1,250	1,370	1,550
БРУТЕН МАРЖ в евро за хектар	1,910	3,370	4,770

Брутният марж, получен за хектар, може след това да се съпостави с този на други култури, за да се открие най-печелившата земеделска култура и да се пресметнат оборотните капитални изисквания за един хектар. Важно е да се пресметнат изискванията за оборотния капитал за хектар, защото ако работният капитал е недостатъчен, стопанството или търговската дейност няма да могат да покрият краткосрочните си капитални нужди.

5.2.5 Водене на документация

Финансовата документация осигурява основата за планирането на стопанство или търговска дейност и помага във вземането на решения за нови инвестиции, в развиването на нови продукти и тяхното доставяне на новите пазари. Ако има проблем да се предположи, че значителни промени в цените не се очакват, могат да се планират данни към дадена дата, с цел да се подготвят отчети за паричен поток и бюджет. Финансовата документация осигурява данните към дадена дата, на базата на които могат да се извършват оценки на бъдещи разноски. Следователно за фермерите и за търговските собственици е важно постоянно да

поддържат документацията си за приходи и разходи. Без наличието на подобна документация е много трудно да се вземат правилни решения за растежа на културите или за развитието на стопанството и бизнеса.

Документацията може да се води чрез използване на прости техники, а където сметките, като например вложенията в стопанството и получените доходи, са записвани ежегодно и всеки път, те биват изплащани. Тази документация може да се компютъризира, като данните се въведат в специално конструирана програма или в стандартна софтуерна програма. Това позволява да се правят по-бързи финансови оценки. Примери за обикновена счетоводна книга и книга за наличните пари са показани в таблиците по-долу:

ТАБЛИЦА: Пример за книга на паричния поток (в нея се записват само сделките с налични пари)

Дата	Детайли	Доход в брой	Количество разходи	Баланс
	Купено предварително			50
04.07.03	Заплащане в брой от купувач	200		250
04.07.03	Пощенски марки		5	245
05.07.03	Наемане на превозно средство		70	175
05.07.03	Обяд		10	165
05.07.03	Хартия		20	145

ТАБЛИЦА: Пример за книга за бизнес сметки

No	Дата	Сделки	Доход	Разходи	Материали	Персонал	Съоръжения	Пазар	Финанси	Други
		Баланс предварителен (май)	2,826	835	420	300	20	50	25	20
21	02.6.03	Телефонни плащания		70			70			
22	06.6.03	Покупка на домати		300	300					
23	10.6.03	Надници на персонал за м. май		200		200				
24	12.6.03	Поправки на електроуреди		30			30			
25	15.6.03	Продажби на автомобили	500							
26	18.6.03	Рекламни брошури – последно плащане		75				75		
27	20.6.03	Покупка на опаковъчни материали		90	90					

28	24.6.03	Продажба на 2000 продукта	800							
29	30.6.03	Лихва върху заем		90					90	
30	31.6.03	Продажба на 150 продукта	60							
Общо за м. юни 2003 г.			1360	855	390	200	100	75	90	0
Натрупано общо			4186	1690	810	500	120	125	115	20

Запомнете, че това не е книга за паричния поток, защото някои от сделките могат да бъдат изплатени по-късно.

От записаните данни за печалба и загуба също могат да се изготвят счетоводни и балансови отчети. В много държави заради данъчното облагане и контрол от земеделците и търговците ще се очаква да подготвят финансовите си сметки в стандартен формат, особено ако са регистрирани като дружество с ограничена отговорност. Редовното и систематично събиране на данни би трябвало да опрости подготовката на тези документи, както и да ги направи по-евтини и отнемащи по-малко време.

Дори и така, на събирането на подобни данни не бива да се гледа само като на една дейност, свързана с данъчното облагане и административните власти. Събирането на данни и анализи трябва да се приемат като оценка и вземане на обмислени решения за развитието на стопанството или търговската дейност. В частност, информацията, която се подготвя всеки месец, улеснява земеделеца или управителя и му помага да види накъде отива стопанството или търговската дейност, както и му позволява да реши дали има нужда от поправителни мерки.

На кратко най-важните документи са:

- Книга за наличните пари и най-общи счетоводни сметки, където са записани всички сделки. За по-големите стопанства или търговски дейности тази документация може допълнително да се раздоби от даден отдел или дейност, за да се осигури паричен профил на фирмата.
- Ръководни отчети, които се състоят от месечен счетоводен отчет на печалбите и загубите, както и анализи на паричния поток, покриващи поне следващите 12 месеца.
- Отчети, изисквани по закон, като например отчети на печалба и загуба и счетоводен баланс, които се изискват от правителството заради облагането с данъци и контрола.

На практика не би трябвало да има разлика между отчетите, изискани по закон, и ръководните отчети. Обаче на практика съществуват различия, тъй като

стопанствата и компаниите се стремят към понижаване на данъчната отговорност. Изготвянето на подробен отчет на печалбите и загубите, както и на счетоводен баланс често изисква съвета и подкрепата на квалифицирани счетоводител, с цел да се намалят подобни отговорности, като се спазва линията на националното законодателство. В някои случаи националното законодателство ще изиска подготовката на одити на счетоводните отчети, които са подготвени от независим счетоводител. Там, където земеделецът или управителят не е сигурен в своите правни задължения, трябва да се търси професионална помощ.

5.2.6 Компютъризиран финансов отдел

Вече от доста време насам компютрите са от първа помощ за документирането и фактурирането на продукцията. Системите за финансово управление, като например системата SITPRO Spex или софтуерната система Windows TM от WorldPro, могат да се закупят. Те притежават всички функции, включително и запитвания, оферти, поръчки, документация и доклади. За да са подходящи за дадената компания, е необходимо системите за финансово управление да се сработват с всичките останали системи.

Електронен обмен на данни е трансфер по електронен път на подредени данни, в един предварително обмислен и уточнен формат, от една компания на друга. Той позволява по-голямата част от финансовите сделки да се правят, без да има нужда от документи в писмен вид, както и на банките да установяват системи за споразумения, базирани на Интернет. Днес заплащането може да се извършва по електронен път, като всички сделки са подsigурени с цел сигурност. Компютърни системи за споразумения позволяват незабавно плащане, веднага щом стоките бъдат получени. Плащането става чрез електронната поща чрез електронен трансфер или по Интернет, или чрез личната компютъризирана система за паричен трансфер SWIFT (Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications) на банката. Освен това тези системи за плащане спестяват много време. Виртуалните чекове с по-късна дата намаляват риска от кражба на наличните пари, както и отказа от плащането им, което като цяло опростява търгуването.

Електронният обмен на данни помага за:

- Намаляване на работата с хартиени документи.
- Премахване на двойните машинации и кодирането на информация.
- Подобряване на точността при проверките на документацията.
- Получаване на информация по-бързо, по-малко инвентар, както и по-бързо освобождаване на стоките от митницата.
- Позволява по-бързо заплащане.
- По-добро контролиране на транспорта.

- Употреба на приемливия за цял свят трансфер на данни и информация.

Основният стандарт за формата за интернационален електронен обмен на данни е стандартът UN/EDIFACT, който оценява електронните съобщения, свързани с администрацията, търговията и транспорта. В рамките на тези стандарти влизат съобщенията, които дават възможност за изпращане на документи или инструкции на превозвачите или на експедиторите. В отговор те могат да изпратят потвърждение или подробности по превоза на стоки, или други, свързани с бизнеса, неща. За да се насърчи употребата на електронния обмен на данни сред износителите, тя е формирана главно за превоза на стоки. Възможностите за електронен трансфер помагат и на вносителите да следят пратките и процедурите по освобождаването на стоките от митницата.

Международната търговска камара доразвива електронна алтернатива, базирана на абонати, на методите за писмена документация за кредит и банкови гаранции, инспекции, охрана и сертификати за гаранции срещу риск, както и документация, свързваща износители, експедитори, преносвачи, вносители, банки, застрахователни фирми, инспекции и митници, която е застрахована чрез автентични дигитални подписи и централизирана регистратура.

Повечето банки поддържат собствени системи за търговия онлайн и за да регулират начина, по който търговските партньори комуникират по електронен път, препоръчително е да се договори споразумение за размяна (CP) и то да ръководи процедурите по предаването и получаването на стандартна бизнес документация, както и съответните права и задължения за двете страни.

5.2.8 Събиране на дългове

Ако купувачът редовно отлага плащанията, може би вашият кредит и клаузи на плащане имат нужда от обмисляне. Проверете дали изпратената фактура изрично пояснява първо условията, а после проверете дали купувачът има оплаквания за неизправна и повредена стока и дали има оплакване за закъсняла доставка. Възможно е тези неща да са все още нерешени.

Можете да телефонирате направо на клиента, за да изискате заплащането или да направите това чрез агент. Ако длъжникът твърди, че е изплатил чека, проверете датата, името на банката и номера за справка. Фалшив износ или просрочени сметки е препоръчително да се правят със системата за трансфер SWIFT, дори ако оригиналните условия на плащане са различни.

Ако никоя от посочените процедури не дава резултат, можете да решите да използвате агенция за събиране на дългове. Събирането на дългове от други държави може да ви причини доста главоболия. Ако се стигне до съд, може би ще ви отнеме време, както и доста средства. Законните предупреждения могат да са в полза на длъжника, а и може да имате езикови проблеми. Дори да спечелите делото, възможно е да не получите пари.

Ако се обърнете към агенция за събиране на дългове, най-добре е тя има международни връзки, офиси и сътрудници във съответната страна. Проверете техните такси и комисионни и се уверете, че притежават цялата необходима документация.

Можете да обмислите варианта да позволите на трета страна да поеме отговорността за изплащането дори в по-ранен срок. Има няколко възможности:

1. Предоставяте отговорността за износните си продажби на някого, който проверява кредитното състояние на купувача и после прибира парите. Обикновено това означава гаранция за 100%-ово изплащане дори ако купувача не плаща. Някои посредници подsigуряват товаренето и услугите по преноса на товари.

Това ще ви спести много счетоводна работа, ще премахне рисковете от търговията с чужбина, ще ви позволи да търгувате с открити сметки, без да рискувате да не получите парите си. Обикновено ще трябва да платите между 3 - 3,5% от общата продажба, за да покриете тази услуга. Можете също да обмислите варианта да получавате парите предварително от посредника. Това обикновено включва лихвена такса, но ще ви е от помощ за вашия паричен поток.

2. Накратко, продавате всичко, каквото притежавате, на трета страна и с отстъпка. После третата страна поема отговорността за събиране на плащанията.
3. Трета страна събира парите и ви подsigурява финансите за договорен период от време, обикновено до края на кредитния период, който сте разрешили на купувача.

5.2.9 Други въпроси

Почти всяко предприето действие ще струва пари. Земеделецът или управителят ще трябва да понесат тези загуби, освен ако не смятат, че могат в крайна сметка да добият чиста печалба. Капиталната наличност е ограничена и се нуждае от оползотворяване по възможно най-ефективния начин.

Цените трябва да се контролират и е полезно да обявите търг за доставка на главните статии. Но след като вече веднъж уредите взаимоотношенията си с доставчиците, може да е възможно да се договорите за просрочен кредитни съоръжения или да просрочите плащанията си за по-дълго време. Някои доставчици и купувачи ще осигурят субсидийни вложения по време на продуктивния сезон, а си възвръщат парите след прибиране на реколтата.

Фиксираните пари за апаратура и за помещения може да е висока. Лизингът или поделянето на оборудването с друга фирма е възможност за намаляване на разходите. Можете да наемете специалисти или персонал на почасова работа за специфичните задачи, вместо да наемате екип на пълен работен ден, който струва скъпо.

Производителите могат да основат групи, за да преговарят с доставчиците за намаляване на цените. Това е възможно благодарение на увеличената им обща сила за пазар. В някои случаи производителите могат да се съгласят на съдружие, за да осигурят заеми за по-големи капитални вложения.

Като цяло целта на всяко стопанство или търговска дейност е максимално да увеличи печалбите, за да възвърне финансите на собствениците си, както и да покачи цялостната си стойност. Трябва да се отбележи, че стойността, показана в счетоводния баланс, може да не е пълно отражение на истинската търговска стойност на стопанството или търговската дейност. Търговската стойност е цената, която купувачът е готов да плати. А стопанството или търговската дейност могат да се приемат от купувача с по-голяма (или по малка) стойност, отколкото си мислите. Стойността на апаратурата, оборудването, земята и сградите, та дори на стоки като суров материал може да се променя с времето и тези стойности може да не отразяват напълно счетоводния баланс. Трябва да се обърне особено внимание при пресмятането на не паричните статии, като например амортизация или стойност на материали, в счетоводния баланс.

Компании, които работят на международните пазари, също трябва да обмислят връзките между лихвен коефициент, обмен на валута и инфлация и труден финансов пазар, както и с данъчната система. Необходимо е да се вземат предвид значителната валутна нестабилност или особено високите рискове.

УПРАЖНЕНИЯ

Намерете копия на отчети за загуби и печалби и счетоводен баланс от земеделци, търговци или опаковчици на свежи плодове и зеленчуци. Направете анализ на ключовите коефициенти и дайте оценката си за тяхното финансово състояние.

Поставете се на мястото на банката и разгледайте счетоводния баланс и отчетите за печалба и загуба, които получите. Ще отпуснете ли заем на стопанството или на компанията? Като се базирате на тази финансова информация, каква би била максималната сума, която ще отпуснете, и каква допълнителна информация ще поискате? Обсъдете вашата гледна точка с колегите си.

Изчислете собствената ви нетна стойност като:

1. Подгответе списък на всички активи, които притежавате. Изплатени ли са тези активи или не? Вашата пазарна цена е равна на това, което ще получите, ако продадете всеки актив за налични пари.
2. Съберете стойността на всички активи, за да получите общо активите.

3. Подгответе списък с всичките ви пасиви (парите, които притежавате).
4. Съберете стойността на всички пасиви, за да получите общо пасиви.
5. Пресметнете вашата нетна стойност, като извадите от общо активи общо пасиви.

Подгответе отчет на паричния поток на вашия планиран доход и разходите ви за следващата година.

Намерете копия на законови разпоредби за данъчно облагане и документация, необходими на земеделците и на търговците във вашата страна.

Намерете онлайн и компютъризирани системи за финансова документация, отчет и анализ.

Намерете схемите за субсидии във вашата страна или за Европа, отпускани за производството и търговията на свежи плодове и зеленчуци. Намерете копия на подходящите формуляри и подробна информация на процедурите по кандидатстването.

Посетете банки и проучете различните възможности за отпускане на заем. Сравнете резултатите за различните банки и си набавете нужните формуляри за кандидатстване.

Обсъдете с банките и другите финансови организации възможностите за организиране на плащания чрез Интернет системи за споразумения.

Намерете имената и адресите на застрахователните компании, банките, лизинговите компании и търговските къщи за вашата страна.