



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL B: Finansiella aspekter

Grundläggande kunskap och kompetenser



Medfinansierat av
EU-programmet
Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUKTION

Denna modul är inriktad på kunskap och kompetenser som behövs för ekonomisk ekonomisk förvaltning på gården med insikter kapitel för kapitel.

De viktigaste frågorna som tas upp och som är tillämpliga på jordbrukssektorn är:

- Finansiell planering.
- Finansieringsöversikt.
- Budgetering och rapportering.
- Från den ekonomiska till affärsplanen.

LÄRANDEMÅL

De viktigaste lärandemålen för denna modul är:

- Att förstå de viktigaste verktygen som behövs för ekonomisk och ekonomisk förvaltning av gården.
- Att känna till och hantera de dokument som krävs för bokslutet.
- För att få tillräcklig kompetens för budgeterings- och rapporteringsförfarandena.
- Att förvärva färdigheter som hjälper dig i din utveckling av lantbruksplanering från ekonomisk till affärsplan.

INDEX

1. Varför tillämpa finansiering på jordbruket	5
2. Inne i den ekonomiska planen	7
3. Bokslutet	14
4. Budgetering och rapportering	30
5. Från ekonomisk till affärsplan	33
Slutsatser	35

1. VARFÖR TILLÄMPA FINANSIERING PÅ JORDBRUKET

1.1. Ekonomiska aspekter: vad de är och hur du kan använda dem

Jordbruk handlar inte bara om jordbruksverksamhet, det inkluderar också ekonomisk planering. Finansplanen bör alltid vara en del av entreprenörsarbeten, eftersom jordbrukaren behöver planera arbetena på fältet kallas han också för att organisera och ta kontroll över kassaflödet, de finansiella kostnaderna, all relaterad fråga till arbetsaktiviteterna och alla produktionsfaktorer som är nödvändiga för att generera inkomst och förmodligen nettovinst.



1.2. Finansplanen

Finansplanen är ett integrerat verktyg som är nödvändigt för att gå djupt in i gårdsdriften. Jordbrukare måste arbeta nära med den ekonomiska planen för att hålla kostnader, löpande kostnader, finansiella kostnader, kassaflöden och försäljningsprognoser under kontroll. Jordbrukare måste bekantasig med den ekonomiska planen för att fatta strategiska beslut för framtiden som inkluderar budget- och rapporteringsaktiviteter som är nödvändiga för att "justera rutten" under hela året.

1. **Börja med att sätta ekonomiska mål.**
2. **Spåra dina pengar och omdirigera dem mot dina mål.**
3. **Få din arbetsgivarmatch.**
4. **Se till att nödsituationer inte blir katastrofer.**
5. **Ta itu med högränta.**
6. **Investera för att bygga dina besparingar.**

En finansiell plan är en heltäckande bild av din nuvarande ekonomi, ekonomiska mål och alla strategier du har satt för att uppnå dessa mål. God ekonomisk planering bör innehålla information om ditt kassaflöde, sparande, skuld, investeringar, försäkring och andra delar av ditt ekonomiska liv. Dessutom är det viktigt eftersom det låter dig få ut det mesta av dina tillgångar och hjälper dig att nå dina framtida mål.

Finansiell planering är inte bara för de rika: att skapa en färdplan för den ekonomiska framtiden är för alla ett sätt att följa under hela året för att respektera principerna om effektivitet och effektivitet.

En bra ekonomisk plan styrs av dina ekonomiska mål. Gör dina ekonomiska mål inspirerande och börja med mål eftersom de kommer att inspirera dig att slutföra nästa steg och ge ett vägledande ljus när du arbetar för att göra dessa mål till verklighet.

2. INNE I DEN EKONOMISKA PLANEN

2.1. Försäljningsprognoser

Det är ett mycket värdefullt verktyg för ledning eftersom det gör det möjligt att fatta strategiska beslut med större noggrannhet, med utgångspunkt från verklig information. De användbara metoderna är traditionellt uppdelade i två stora familjer: kvantitativa försäljningsprognoseringstekniker och kvalitativa tekniker. I det första fallet är metoden för prognoser matematisk, baserad på formler och statistiska data. Den andra typen av tillvägagångssätt inkluderar alla de metoder som används när det inte finns tillräckligt med historisk data. På detta sätt tvingas man förutsäga resultaten med utgångspunkt från mer subjektiva inslag som till exempel erfarenheterna från en grupp expertsäljare, undersökningar eller marknadsundersökningar som genomförs på kunderna.

Nyckelaktiviteter

1. **Försäljningsplanering:** familjer kan bättre organisera sina aktiviteter för att förutse och hantera perioder med låg aktivitet.
2. **Att förhindra efterfrågan på produkten:** att känna till den framtida potentiella försäljningsvolymen minskar risken att stå kvar med ett tomt lager och därmed förseningar i leveranserna.
3. **Organisera och finansiell planering:** Prognos försäljningen hjälper till att förutsäga vad som kommer att bli omsättningsvolymen och därmed vinst för företaget.
4. **Planera företagets aktiviteter:** Om du vet storleken på den framtida försäljningen är det lättare att få en exakt uppfattning om företagets ekonomiska behov.
5. **Kontinuerlig förbättring:** genom att analysera tidigare försäljningscykler är det möjligt att tydligare identifiera effektiva arbetsmodeller, framgångsrika strategier och få en översikt över säljstyrkornas prestationer.
6. **Förstärkning av marknadsföringsaktiviteter:** En bra försäljningsprognosaktivitet gör det möjligt för avdelningen att organisera specifika kampanjer eller strategier för att hantera alla perioder med låg säsong.

2.2. Kostnadsutgifter (produktionskostnader)

Produktionskostnaderna är alla kostnader som gården har för att genomföra en specifik produktion av varor och tjänster. Uppenbarligen har entreprenören ett intresse av att hålla kostnaderna så låga som möjligt, eftersom vinsten uppstår på grund av skillnaden mellan intäkter och kostnader. Detta betyder dock inte att det alltid är nödvändigt att bara sikta på kostnadsminskning. Att sänka produktionskostnaderna för att maximera vinsten är ibland inte möjligt eftersom vissa kostnader uppstår för efterlevnad av lagstiftning och av etiska / sociala skäl.

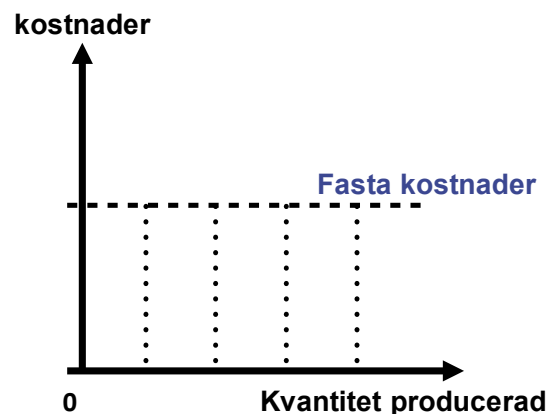
TYP AV KOSTNADER



FASTA KOSTNADER

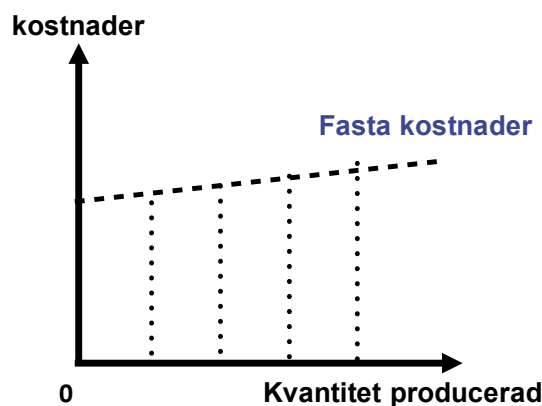
Fasta kostnader ändras inte eftersom producerad kvantitet varierar. Fasta kostnader är kostnader för löner, hyror som betalas för de lokaler där verksamheten bedrivs, ränta på in-teckningar. De varierar dock inte under begränsade perioder och har en typisk skala-trend.

FASTA KOSTNADER MODELL 1



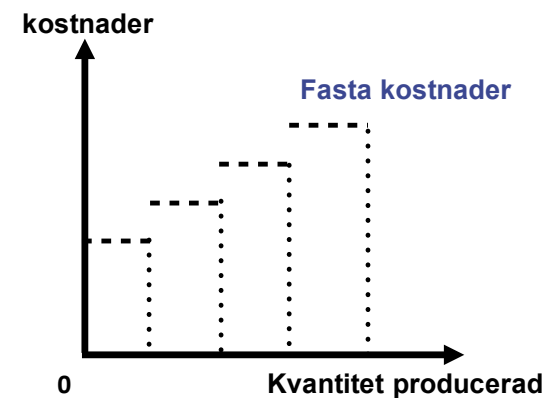
Oavsett producerad kvantitet förblir de fasta kostnaderna oförändrade så att de endast kan minskas avsevärt genom att maximera produktionen. linjen med fasta kostnader förblir helt linjär och genomgår inte avvikelser.

FASTA KOSTNADER MODELL 2



När den producerade kvantiteten ökar tenderar de fasta kostnaderna att öka, men på ett litetsätt och med liten inverkan på produktionen, eftersom variationen bevisas av en ökning av maximal produktion; raden av fasta kostnader genomgår därför en liten ökning.

FASTA KOSTNADER MODELL 3



I särskilda fall förutsätter trenden med fasta kostnader en "skala" -konformation där produktivitetensökningen är förknippad med en ökning av de fasta kostnaderna som tenderar att göra en nettoökning (t.ex. förvärv av ett nytt lager för att öka produktionen).

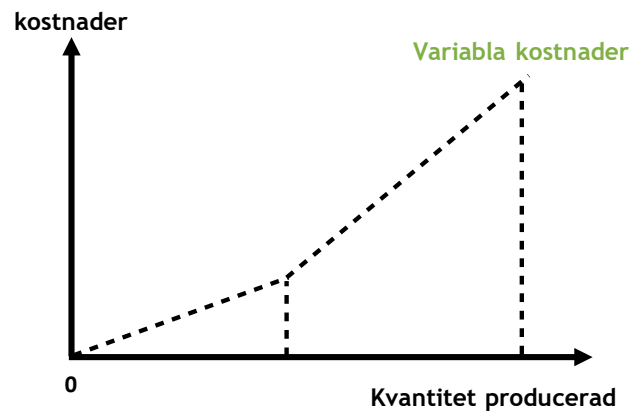
TYP AV KOSTNADER



VARIABELLA KOSTNADER

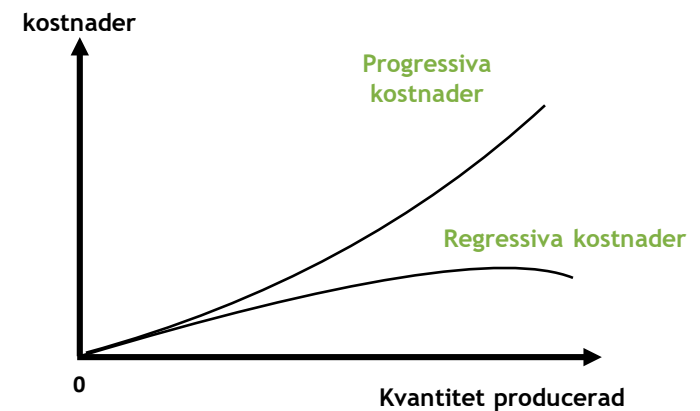
Variabla kostnader är kostnader som varierar eftersom producerad kvantitet varierar; variablerna är kostnaderna för råvaror, el och bränsle. De är lika med noll när produktionen inte existerar och växer när den producerade mängden först ökar långsamt och sedan snabbare.

VARIABELLA KOSTNADER Generell trend



Progressiva kostnader är de rörliga kostnader vars totala belopp ökar mer än proportionellt med avseende på producerade kvantiteter. Exempel: underhålls- eller personalkostnader vid övertid.

VARIABELLA KOSTNADER Progressivt och regressivt utlägg



I de regressiva rörliga kostnaderna ökar den producerade kvantiteten på mindre än proportionellt sätt. Exempel: inköpskostnaderna för råvaror som efter vissa trösklar drar nytta av kvantitetsrabatter.

TYP AV KOSTNADER

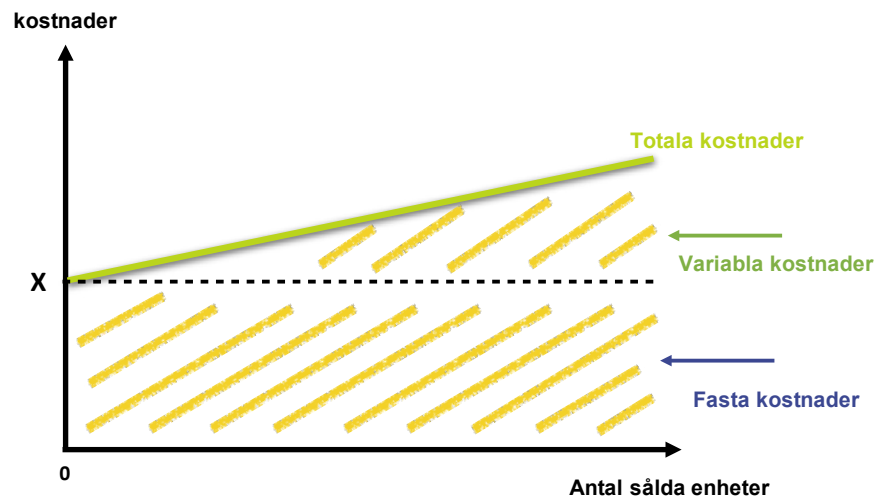


TOTALA KOSTNADER

De totala kostnaderna för företaget anges av summan av fasta kostnader och rörliga kostnader.

För att rita den totala kostnadskurvan behövs det att lägga till den fasta kostnadskurvan i den rörliga kostnadskurvan.

Den totala kostnadskurvan börjar inte från axlarnas ursprung, utan från en specifik punkt (kallad X i diagrammet till vänster) som representerar de totala kostnaderna som uppstått även om produktionen är lika med noll (i detta fall kostnaden för anläggningstillgångar förblir på plats även om produktionsprocessen stoppas).



Fasta kostnader varierar inte eftersom producerad kvantitet varierar, men detta gäller bara inom vissa gränser.

Om efterfrågan på varor växer och gården måste öka sin produktionskapacitet kommer de fasta kostnaderna att öka.

Därför kan vi också säga att de fasta kostnaderna är fasta under en kortsiktig period, medan på lång sikt alla kostnader är variabla.

Med 'kortvarig' menar vi den tid då företaget inte ändrar storleken på sina anläggningar.

2.3. Kassaflöde

Kassaflöde indikerar de positiva eller negativa förändringarna i gårdens likviditet som sker under en viss tidsperiod, vanligtvis ett år. Det kallas också primärt flöde efter skatt. I praktiken erhålls det som skillnaden mellan summan av kassaflöden och utflöden och representerar den mängd kontanter som företaget äger vid en given tidpunkt i sitt liv.

Kassaflöde är ett mått på företagets förmåga att självfinansiera sig utan att behöva åta sig nya skulder. I praktiken är kassaflödesanalys ett av de viktigaste verktygen för att kontrollera den ekonomiska förvaltningen av gården som syftar till att optimera förvaltningen av finanser genom att innehålla ekonomiska avgifter. Om jordbrukaren kan uppskatta kassaflödena vid ett visst datum med en god approximation, kommer han att kunna förhandla i tid om alla säkringar som behövs för att täcka likviditetsunderskottet. Detta innebär dock också att mer lönsamma användningsområden för den aktuella likviditeten kan tillhandahållas, samtidigt som det fortfarande garanterar företagets finansiella solvens även vid oförutsedda händelser. Kontantaktiviteter är nära relaterade till riskhanteringsverksamheten.

Hur du bättre hanterar ditt företags kassaflöde

Företagsledningen måste sträva efter att nå ett positivt kassaflöde. Med rätt likviditet kan företaget faktiskt betala skatt, leverantörer och andra borgenärer, såväl som anställda, utan problem och varför inte göra ytterligare investeringar för att stödja företagets tillväxt. Här är några fokuspunkter som du alltid måste överväga:

1. **Implementera effektiva riskhanteringsstrategier:** Identifiera och kontrollera affärsrisker (riskhantering), gör att du kan förhindra möjliga scenarier för illikviditet.
2. **Bättre hantera betalningstillägg:** Det är en bra idé att hålla reda på alla beviljade betalningstillägg och schemalägga dem så att insamlingsflödena är konstanta över tiden.
3. **Uppdatera regelbundet budgetprognoser:** Budgeten är det dokument som anger prognosen för det egna kapitalet och den ekonomiska-finansiella situationen i slutet av en period. Dess tillförlitlighet ökar med tiden och den fastställda tidsfristen närmar sig, eftersom prognoserna i den ersätts med slutliga data.
4. **Beräkna försiktigt avskrivningar på maskiner och utrustning och lager:** det gör att du kan undvika massiva nedskrivningar under terminalfasen av deras livslängd, vilket kan straffa kassaflödet.
5. **Förse dig med tekniker för att hantera kassaflöde i förväg:** Det finns mycket bra programvara på marknaden för att minska eller undvika likviditetsrisk (t.ex. plattformar och tjänster som erbjuder kassaflödesprojektion och förväntad hanteringsfunktion).

2.4. Konstruktion av försäljningspriset

Det är framför allt entreprenörer som initialt drabbats av frågan: Hur ska jag beräkna priset för min produkt eller tjänst? Vad är ett rimligt pris? Beräkningen av försäljningspriset bör absolut inte anförtra instinkt, utan tvärtom baseras på en exakt beräkning där det perfekta priset för ditt erbjudande bestäms utifrån vissa faktorer. Helst borde du ha slutfört prissättningen även innan produktutvecklingen är klar eller innan du erbjuder din tjänst.

Det rekommenderas att beräkna försäljningspriset redan under utarbetandet av affärsplanen.



Oerfarna entreprenörer gör ofta samma misstag när de beräknar sina priser. Det händer ofta till exempel att de sätter ett pris för lågt och därför hotar hela företaget. När försäljningspriset har fastställts är det svårt att ändra det igen: kunder reagerar vanligtvis ilsket på prishöjningar, särskilt om det inte finns några innovationer eller förbättringar i erbjudandet. Här nedan några vanliga misstag att undvika:

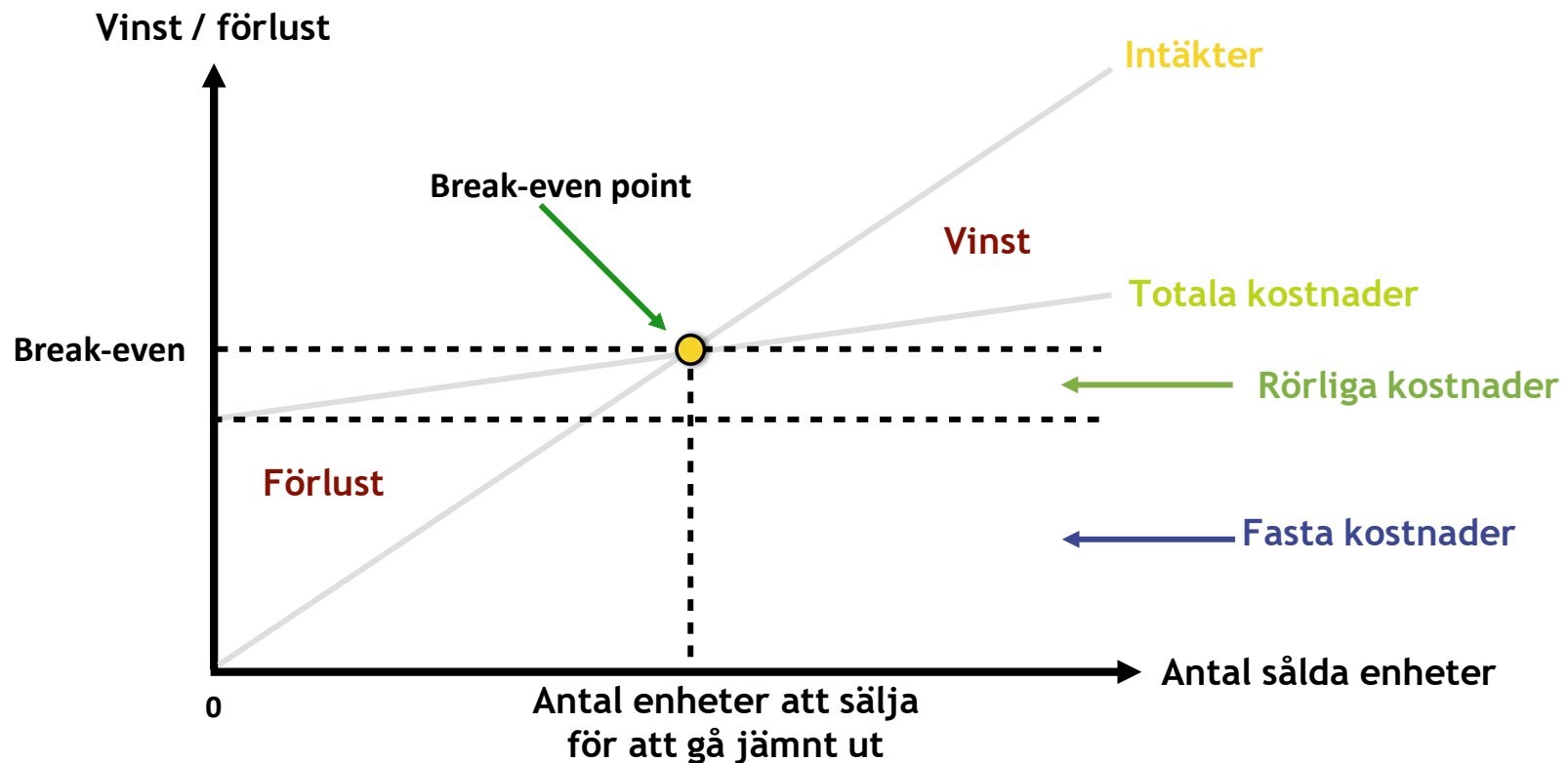
- Inkludera inte alla kostnader;
- Felaktiga uppskattningar av efterfrågan;
- Generera för höga kostnader;
- Glöm din ersättning.

Du kan hitta mer information relaterad till «Pris» ur ett ekonomiskt perspektiv i modulen «Affärsplan»

2.5. Break-even analys

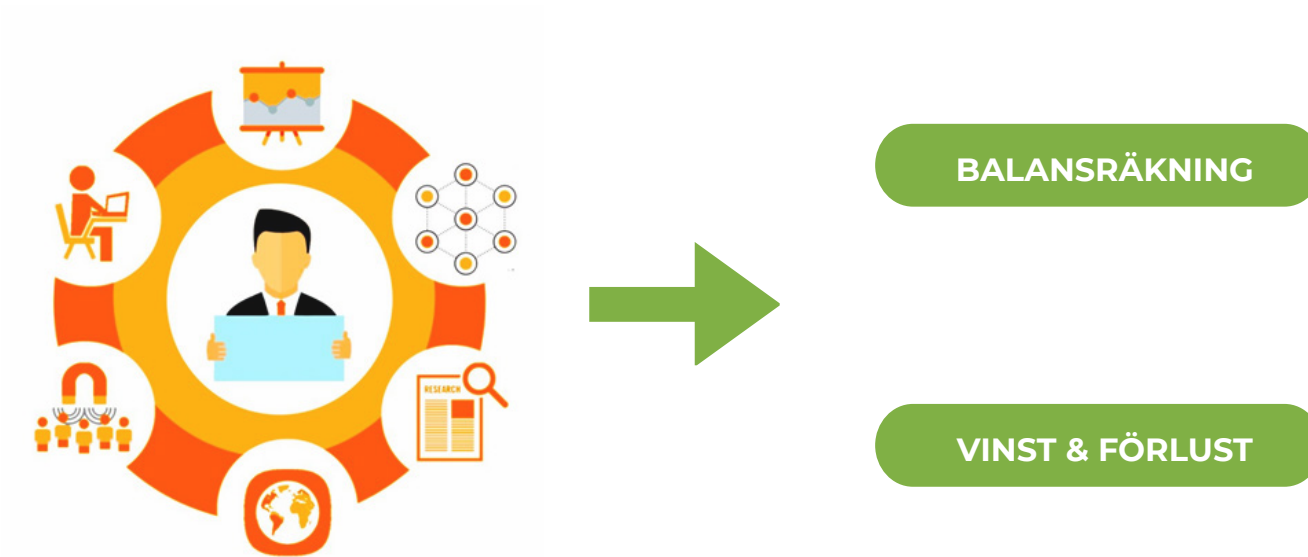
Break-even-analys innebär att man beräknar och undersöker säkerhetsmarginalen för ett företag baserat på de insamlade intäkterna och tillhörande kostnader. Med andra ord visar analysen hur många försäljningar som krävs för att betala kostnaden för att göra affärer. Genom att analysera olika prisnivåer i förhållande till olika efterfrågan, bestämmer break-even-analysen vilken försäljningsnivå som är nödvändig för att täcka företagets totala fasta kostnader. En analys på efterfrågesidan skulle ge en säljare betydande inblick i försäljningsfunktionerna.

Break-even-analys är användbar för att bestämma produktionsnivån eller en riktad önskad försäljningsmix. Studien är endast avsedd för företagets ledning, eftersom mätvärdena och beräkningarna inte används av externa parter, såsom investerare, tillsynsmyndigheter eller finansinstitut. Denna typ av analys innefattar en beräkning av break-even point (BEP). Break-even-punkten beräknas genom att dela de totala fasta produktionskostnaderna med priset per enskild enhet minus de rörliga produktionskostnaderna. Fasta kostnader är kostnader som förblir desamma oavsett antal sålda enheter.



3. BOKSLUTET

Finansiella rapporter är skriftliga register som förmedlar affärsverksamheten och ett företags ekonomiska resultat. Finansiella rapporter granskas ofta av myndigheter, revisorer, företag etc. för att säkerställa noggrannhet och för skatte-, finansierings- eller investeringsändamål. Finansiella rapporter inkluderar:



3.1. Balansräkningen

En balansräkning är en betydande del av bokslutet som redovisar företagets tillgångar, skulder och eget kapital vid en viss tidpunkt, vanligtvis i slutet av året, och ger en grund för beräkning av avkastningskurser och utvärdering av dess kapitalstruktur. Balansräkningen ger en ögonblicksbild av vad ett företag äger och är skyldig, samt det belopp som investerarna investerat i.

En enkel balansräkning



Tillgångarna balanseras av ett företags finansiella förpliktelser, tillsammans med den kapitalinvestering som förs in i företaget och dess balanserade vinstmedel.

Det är viktigt att notera att en balansräkning är en ögonblicksbild av företagets ekonomiska ställning vid en enda tidpunkt.

Skulder och eget kapital är två källor som stöder dessa tillgångar. Ägarskapital, kallat eget kapital, i ett börsnoterat företag, är den summa pengar som ursprungligen investerades i företaget plus eventuellt kvarhållen vinst, och det utgör en finansieringskälla för verksamheten.

Eget kapital är det initiala belopp som investerats i ett företag. Om ett företag i slutet av räkenskapsåret beslutar att återinvestera sina nettovinster i gården (efter skatt) kommer dessa kvarhållna vinster att överföras från resultaträkningen till balansräkningen och till aktiekapitalet. Detta konto representerar ett företags totala nettovärde. För att balansräkningen ska balansera måste balansomslutningen på ena sidan motsvara de totala skulderna plus eget kapital på den andra sidan.



NUVARANDE TILLGÅNGAR

KONTANT OCH EKVIVALENTER

Den mest likvida av alla tillgångar, kontanter, visas på första raden i balansräkningen. Likvida medel klumpas också in under denna post och inkluderar tillgångar som har kortfristig löptid under tre månader eller tillgångar som företaget kan avveckla med kort varsel, såsom omsättbara värdepapper. Företagen kommer i allmänhet att redovisa vilka ekvivalenter det innehåller i fotnoterna till balansräkningen.

KONTOFORDRINGAR

Detta konto inkluderar saldot av alla försäljningsintäkter som fortfarande är på kredit, netto efter eventuella utsläppsrätter för osäkra konton (vilket genererar en osäker fordran). När företag återvinner kundfordringar minskar detta konto och kontanter ökar med samma belopp.

LAGER

Varulager inkluderar belopp för råvaror, pågående varor och färdiga varor. Företaget använder detta konto när det rapporterar försäljning av varor, vanligtvis under kostnad för sålda varor i resultaträkningen.

TOTALA SKULDER

BETALNINGSBETALNINGAR

Detta konto inkluderar det upplupna beloppet för alla obligationer som företaget har utfärdat.

LÅNGSIKTIG SKULD

Detta konto inkluderar det totala beloppet av långfristig skuld (exklusive den aktuella delen, om kontot finns under kortfristiga skulder). Detta konto härrör från skuldplanen, som beskriver alla företags utestående skulder, räntekostnaderna och den huvudsakliga återbetalningen för varje period.

TOTALA AKTIEÄGARE

AKTIEKAPITAL

Detta är värdet av medel som aktieägarna har investerat i företaget. När ett företag bildas först kommer aktieägarna att sätta in kontanter.

BEHÅLLADE RESULTAT

Detta är det totala beloppet av nettoresultatet som företaget beslutar att behålla. Varje period kan ett företag utbetala utdelning från sitt nettoinkomst. Eventuellt återstående belopp (eller överstiger) läggs till (dras från) kvarvarande vinst.

EXEMPEL PÅ BALANSRÄKNINGEN

	X	X+1	X+2
Tillgångar			
Kontanter	100	130	30
Kontofordran	90	50	110
Lager	10	20	80
Nuvarande tillgångar	200	200	220
Fastigheter och utrustning	200	300	330
Totala tillgångar	400	500	550
Skulder			
Kortvarig skuld			
Konto betalas	40	10	40
Nuvarande skulder	40	10	40
Långsiktig skuld	100	80	70
Totala skulder	140	90	110
Aktieägarnas eget kapital			
Eget kapital	160	190	190
Balanserade intäkter	100	220	250
Aktieägarnas eget kapital	260	410	410
Summa skulder och eget kapital	400	500	550

LANDBRUKAREN MÅSTE "UNDERSÖKA"

- DET ÄR ETT VIKTIGT MINSKNING AV KONTANT MELLAN X + 1 OCH X + 2 ÅR, VARFÖR?
- LAGERVÄRDET ÄR HÖGRE? VARFÖR? I X + 2 VARFÖR HAR SÅLDS MINDRE ÄN X + 1?
- KONTOFORDRAGEN ÖKAR, VARFÖR HÄVAR VI INTE MÅNADSBETALNING FRÅN KUNDEN?
- UTRUSTNINGEN ÖKAR, VARFÖR? INVESTERAR VI I FASTA TILLGÅNGAR?
- LÅNGSIKTIGA SKULDER MINSKAR, DET ÄR EN GOD TREND FÖR GÅRDEN OCH INVESTERARNA
- VI HÅLLER VINST, VARFÖR? FINNS DET EN SÄRSKILD ANLEDNING? SKA VI VIDTA ANDRA ÅTGÄRDER SOM ATT FÖRDELA ELLER INVESTERA PÅ NÅGOT SÄTT?
- DET ÄR EN TIDIG ÖKNING VARJE ÅR: VI UPPSTÄLLER STARKARE MOT INVESTERARE, BANKSYSTEM, KUND, LEVERANTÖR OCH MEDARBETARE, TRENDEN ÄR POSITIV OCH MÅSTE FORTSÄTTA I FRAMTIDEN

3.2. Vinst och förlust

Vinsten och förlusten är en annan del av bokslutet som sammanfattar intäkter, kostnader och kostnader som uppstått under året. inkluderar avskrivningar, betald ränta och skatteberäkning. Dessa register ger information om företagets förmåga eller oförmåga att generera vinst genom att öka intäkterna, minska kostnaderna eller båda.

Resultaträkningen följer en allmän form enligt nedanstående exempel. Det börjar med en post för intäkter, känd som den översta raden, och subtraherar kostnaderna för att göra affärer, inklusive kostnaden för sålda varor, driftskostnader, skattekostnader och räntekostnader. Skillnaden är nettoinkomst, även kallad vinst eller vinst.

Det är viktigt att jämföra resultaträkningar från olika redovisningsperioder, eftersom förändringarna i intäkter, driftskostnader, forsknings- och utvecklingsutgifter och nettoresultat över tiden är mer meningsfulla än själva siffrorna.

A. PRODUKTIONSVÄRDE

1. Intäkter från försäljning och service
2. Förändring av lager av pågående arbeten, halvfabrikat och färdiga produkter
3. Variationsarbete pågår på begäran
4. Ökning av anläggningstillgångar för interna arbeten
5. Övriga intäkter

B. PRODUKTIONSKOSTNADER

6. Råvaror och förbrukningsvaror
7. För tjänster
8. Användning av tillgångar från tredje part
9. Personalkostnader
10. Avskrivningar och nedskrivningar
11. Förändring av lager
12. Förändring av lager av pågående arbeten, halvfabrikat, färdiga produkter och varor
13. Övriga avsättningar
14. Olika förvaltningsavgifter

BRUTTO-OPERATIVT RESULTAT ELLER **EBITDA**

C. FINANSIELLA INKOMSTER OCH UTGIFTER

- 15. Intäkter från aktieinvesteringar
- 16. Övriga finansiella intäkter
- 17. Ränta och andra finansiella kostnader

EBIT

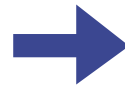
D. FINANSIELL JUSTERING

- 18. Omvärdering
- 19. Nedskrivning

RESULTAT FÖRE SKATT

- 20. Skatter
- 21. Nettovinst (förlust)

Denna struktur är den som är internationellt erkänd av interna regler om finansiella rapporter.



IAS (Internationella redovisningsstandarder)
IFRS (International Financial Reporting Standard) uppfyller.

För att kunna analyseras måste resultaträkningen omklassificeras enligt specifika produktioner och grupperingar, som sedan ger möjlighet att analysera de finansiella rapporterna efter index och jämföra ledningen för olika räkenskapsår för att undersöka företagets hälsa. En sådan analys är särskilt användbar för ägaren att förstå vad som händer, vad som är fel och hur man kan ingripa, men också för potentiella investerare och banksystemet för utfärdande av lån av olika skäl.

3.3. Indikatorer för mått på finansiella resultat

Att analysera en finansiell redovisning innebär att man läser redovisnings- och extra redovisningsdata av olika slag, mer detaljerat och använder dem för att formulera utvärderingar och bedömningar av företagsledningen.

Analysen är användbar för att bestämma företagets "hälsotillstånd" och dess position med avseende på tre saldon:

- **Ekonomiskt:** företagets förmåga att producera inkomster under tillräckligt lång tid, som kan ersätta alla produktionsfaktorer;
- **Tillgångar:** balansen mellan tillgångar och skulder;
- **Ekonomisk:** ett företags förmåga att reagera i rätt tid på de åtaganden som gjorts.



Analysen av bokslutet är en aktivitet som utförs med användning av huvudsakligen kvantitativa tekniker för databehandling. Undersökningar görs i de finansiella rapporterna för att få information om företagsledning och företag. Genom den jämförande analysen av de olika tillgängliga elementen är det möjligt att formulera en "bedömning" av företagets hälsa. Analysen syftar till att omvandla balans- och resultatuppgifterna till användbar information för leverantörer, kunder, banksystem, potentiella investerare etc. Det är också ett grundläggande verktyg för entreprenören att undersöka situationen för sitt företag med tydliga verktyg som kan ge viktiga strategiska indikationer.

Analysen av bokslutet, genom indextekniken, utförs via utarbetandet av specifika relationer som fastställs mellan de olika kvantiteterna som representeras i hela rapporten.

De bästa resultaten när det gäller tolkning och utvärdering uppnås därför genom att analysera en serie finansiella rapporter och studera trenden över tiden för de viktigaste indexen för att förstå i vilken riktning gården går.

När de finansiella rapporterna har omklassificerats är det möjligt att beräkna de index som kommer att återge företagsituationen i flera aspekter.

ROI, ROE, ROS, ROD, LEVERAGE, EBITDA, EBIT och andra index används för att kontrollera gårdens ekonomiska hälsa; de flesta av dem är viktiga index analyserade av banksystemet för att möjliggöra beviljande, lån och så vidare. Därför är jordbrukarna uppmanade att hålla dem under kontroll och se till att deras nivå kan hjälpa gården att ha gott rykte och vara attraktiv för de externa intressenterna.



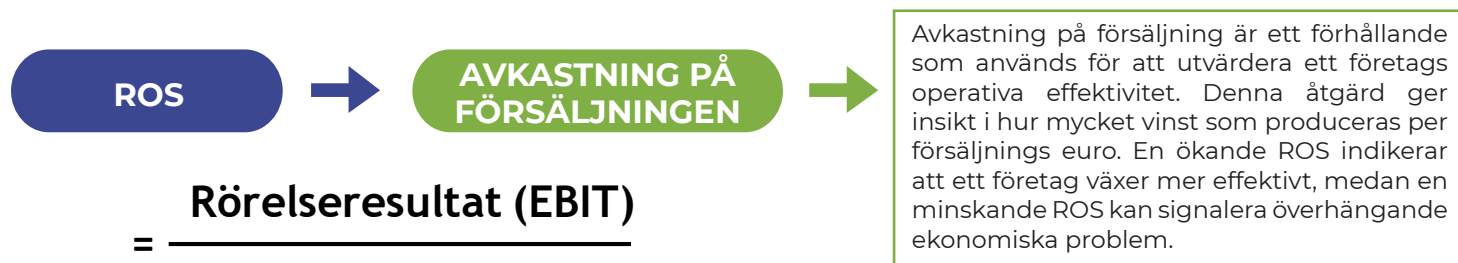
Vad som kvalificerar som en "bra" avkastning beror på faktorer som investerarens risktolerans och den tid det tar för investeringen att generera en avkastning. Investerare som är mer riskavvikande kommer sannolikt att acceptera lägre avkastning i utbyte mot ett minskat risktagande. På samma sätt kräver investeringar som tar längre tid att betala i allmänhet högre avkastning för att vara attraktiva för investerare.

$$\text{Nettoresultat (bruttovinst - utgifter)} = \frac{\text{Nettoresultat (bruttovinst - utgifter)}}{\text{Aktieägarnas eget kapital}}$$



En hållbar och ökad ROE över tid kan innebära att ett företag är bra på att generera aktieägarvärde eftersom det vet hur man ska investera sina intäkter klokt för att öka produktiviteten och vinsten. Däremot kan en minskande ROE innebära att ledningen fattar dåliga beslut om att återinvestera kapital i oproduktiva tillgångar.

$$\text{Nettoresultat (bruttovinst - utgifter)} = \frac{\text{Nettoresultat (bruttovinst - utgifter)}}{\text{Investering (aktie + utestående marknad + fordringar)}}$$



ROS används för att jämföra aktuella periodberäkningar med beräkningar från tidigare perioder. Detta gör det möjligt för ett företag att göra trendanalyser och jämföra intern effektivitetsprestanda över tid. Det är också användbart att jämföra ett företags ROS-procent med ett konkurrerande företags, oavsett skala.

$$\text{Rörelseresultat (EBIT)} = \frac{\text{Rörelseresultat (EBIT)}}{\text{Nettoomsättning (intäkter)}}$$

ROD



**AVKASTNINGEN PÅ
FORDRINGAR**



Avkastningen på skulden (ROD) kan uttryckas som kvantifiering av ett företags resultat eller nettointäkter som är kopplat till det skuldbelopp som företaget utfärdar.

Avkastningen på skulden avser den vinst som genereras för varje dollar som ett företag har i skuld. ROD är en ekonomisk modelleringsfärdighet snarare än att vara en vanlig finansiell rapporteringsfaktor. Dessutom är företag som har en betydande mängd skulder relaterade till kapital och / eller tillgångar mer benägna att ekonomiska nedgångar under en minskning av resultatet och kreditåtgärder kan skärpas.

Nettoreultat (bruttovinst - utgifter)

=

Långfristiga skulder

INFLYTANDE



Termen hävstång eller skuldkvot är en indikator som används för att mäta ett företags skuld.

Företagen använderskulder (t.ex. användning av tredjepartskapital såsom banker eller andra långgivare) som finansieringskälla, både för dess kostnad, i allmänhet lägre än för riskkapital (särskilt långfristig skuld), och för den skattefördel som det genererar. Ju högre skuldkvot, desto mer kommer företaget och dess ekonomiska aktivitet att betraktas som riskabelt.

Aktieägare

= **(Aktiekapital + reserver + överskott)**

=

Totalt kapital

(eget kapital + obligation + långfristigt lån)

EBITDA



**RESULTAT FÖRE
RÄNTOR, SKATTER,
AVSKRIFTER OCH
AVSKRIVNINGAR**



EBITDA, även kallad Gross Operating Margin (GOM), är en lönsamhetsindikator som belyser ett företags intäkter endast baserat på dess operativa förvaltning, därför utan att beakta intressen (ekonomisk förvaltning), skatter (skattehantering), avskrivningar på tillgångar och avskrivningar.

Denna indikator är lämplig för att jämföra resultaten från olika företag som arbetar i samma sektor. Eftersom EBITDA är en snabb uppskattning av värdet av de kassaflöden som produceras av ett företag används det (ofta tillsammans med andra metoder) för att ungefärligt värdera samma företag i den sektor där det verkar.

EBITDA är en viktigare siffra än vinst för finansanalytiker eftersom det låter dig tydligt se om företaget kan generera välstånd genom operativ förvaltning, vilket exkluderar de manövrer som gjorts av företagets administratörer (avskrivningar och avsättningar, men också ekonomisk förvaltning), som inte alltid ger en korrekt bild av företagets resultat.

EBIT



**RESULTAT FÖRE
RÄNTOR OCH
SKATTER**

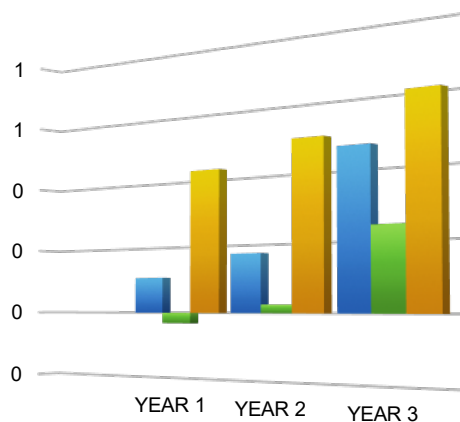


EBIT uttrycker de intäkter som företaget kan generera före kapitalavkastningen, inklusive både tredjepartskapital (skuld) och eget kapital (eget kapital).

I formuleringen av bokslutskvoterna används den för att erhålla ROI (EBIT / Net Invested Capital). EBIT är ofta associerat med nettomarginalen (NOM), men sammanfaller inte konceptuellt med den: förutom rörelseresultatkomponenterna inkluderar EBIT faktiskt avgifter och intäkter som härrör från tillhörande verksamheter samt finansiella intäkter från finanshantering.

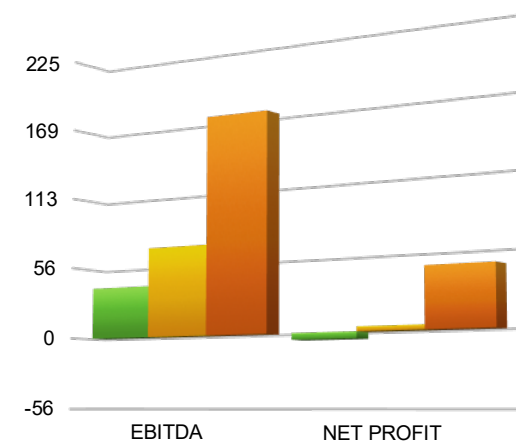
BALANSRÄKNING

BESKRIVNING	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3
NUVARANDE TILLGÅNG	100,00 €	110,00 €	80,00 €
LÅNGSIKTIG INVESTERING	250,00 €	220,00 €	200,00 €
FASTIGHET, VÄXTER, UTRUSTNING	50,00 €	100,00 €	110,00 €
TOTAL TILLGÅNG	400,00 €	430,00 €	390,00 €
NUVARANDE ÅTAGANDEN	80,00 €	100,00 €	10,00 €
LÅNGSIKTIGA SKULDER	150,00 €	180,00 €	180,00 €
Rättvis fordran	170,00 €	150,00 €	200,00 €
TOTALA SKULDER	400,00 €	430,00 €	390,00 €



VINST & FÖRLUST

BESKRIVNING	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3
FÖRSÄLNING	100,00 €	150,00 €	300,00 €
PRODUKTIONSKOSTNAD	60,00 €	80,00 €	130,00 €
EBITDA	40,00 €	70,00 €	170,00 €
FINANSIELLA INKOMSTER OCH UTGIFTER	30,00 €	50,00 €	60,00 €
EBIT	10,00 €	20,00 €	110,00 €
FINANSIELL JUSTERING	15,00 €	15,00 €	45,00 €
RESULTAT FÖRE SKATTER	-5,00 €	5,00 €	65,00 €
SKATTER	0,00 €	1,50 €	19,50 €
NETTOVINST (-FÖRLUST)	-5,00 €	3,50 €	45,50 €



För att få en konkret analys som man kan lita sig till för att göra strategiska val är det nödvändigt att omklassificera de finansiella rapporterna enligt vissa standarder genom att undersöka minst tre påföljande år, helst 5, för att utvärdera resultatet för de olika ekonomiska och finansiella indikatorer.

3.4. Indikatorer för icke-finansiella resultatmätt

Vanligtvis när vi pratar om index för att mäta prestanda tar vi bara hänsyn till de ekonomiska aspekterna. Det finns dock en annan "sida av samma mynt" som ges av indexet för icke-finansiella resultatmätt, som inte är nära relaterat till ekonomi, som kommer att påverka andra aspekter av jordbrukets liv och verksamhet som kunder, interna processer, lärande och tillväxt.

Det enklaste sättet att definiera icke-ekonomiska mått är att förklara vad de inte är. Icke-finansiella indikatorer uttrycks inte som monetära värden men de fokuserar på andra aspekter av verksamheten och är ofta ledande åtgärder.

Dessa typer av åtgärder kan vara antingen kvantitativa eller kvalitativa; många organisationer ser anställdas "mjuka färdigheter" som de största bidragsgivarna till icke-finansiella resultat, som kan mätas på olika sätt.



Viktiga resultatindikatorer, eller KPI, är en viktig del av den information som behövs för att avgöra och förklara hur en organisation utvecklas mot sina affärs- och marknadsföringsmål.

En nyckelindikator är ett kvantifierbart mått som ett företag använder för att avgöra i vilken utsträckning dess operativa och strategiska mål uppnås.

Detta innebär att olika företag har olika KPI beroende på deras respektive prestationskriterier eller prioriteringar och samtidigt följer indikatorerna vanligtvis branschstandarder.

Dessa indikatorer är viktiga för att hantera marknadsföringsfordon för ledning: utan dessa indikatorer och den vägledning de ger företag är det nästan omöjligt för dem att nå sin fulla potential.

Icke-finansiella nyckeltal är främst viktiga av två viktiga skäl:

1. de hjälper till att förklara och tillhandahålla sammanhang för finansiella nyckeltal. Finansiella åtgärder är vanligtvis eftersläpande indikatorer, som är ganska lätta att samla in och analysera eftersom de är bakåtblickande. Eftersläpande åtgärder rapporterar vad som redan har hänt, till exempel intäkter som genererats eller order uppfyllts under en viss tidsperiod. Icke-finansiella resultatmått kan fylla i luckorna och ge svar på monetära fluktuationer. Till exempel, om marknadsföringsinsatser missade poängen under ett kvartal, kan du förvänta dig att försäljningen blir långsam nästa kvartal.
2. icke-finansiella nyckeltal är lättare att länka till vissa aspekter av din övergripande strategi. De flesta organisationer har inte ett ekonomibaserat uppdrag (t.ex. om ditt uppdrag är att tillhandahålla den bästa kundtjänsten i branschen är intäktssiffrorna inte ett bra sätt att spåra det, men något som kundnöjdhetspoäng är).

- **Kvantifierbarhet:** KPI kan presenteras i form av siffror.
- **Praktik:** De integreras bra med aktuella affärsprocesser.
- **Riktning:** Hjälper att avgöra om ett företag förbättras.
- **Användbarhet:** De kan relateras till det praktiska sammanhanget för att mäta effektiv förändring.



Varför ska företag spåra icke-finansiella resultatmått?

Det råder ingen tvekan om att spårning av finansiella KPI:er är avgörande och högsta prioritet för vissa organisationer, men det betyder inte att du bör förbise andra KPI när du hanterar prestanda. Företag måste spåra icke-finansiella resultatmått eftersom de:

- **Hjälper att fånga styrkor och svagheter.** Om du utmärker dig med kundtjänst men har långa väntetider innan en kund når en representant, kommer det att dyka upp i en icke-finansiell KPI, såsom en återkopplingsundersökning. Dessa åtgärder kan avslöja dina kärnkompetenser och lyfta fram andra områden som du inte insett led.
- **Påverka affärsresultat.** Över- eller underprestanda kommer så småningom att dyka upp i slutresultatet, och du kan spåra det tillbaka till källan med icke-finansiella resultatmått. Om HR-rekryteringsbudgeten till exempel skjuter i höjden kan du se att det beror på den höga personalomsättningen och orimliga kostnader (i tid och resurser) för att anställa.
- **Ge medarbetarna bättre feedback om hur de ska kunna uppfylla strategiska mål.** När de är korrekt byggda är icke-finansiella nyckeltal specifika, mätbara och steg upp till organisationens stora bildstrategi. Teammedlemmar kan se exakt vad de behöver göra för att nå sina mål och de förstår också varför de behöver producera samma rapport varje månad eller hur deras närvaroprocent leder till produktivitet. Det finns en tydlig koppling mellan dagliga uppgifter och strategisk inriktning.
- **Var bättre på att anpassa dig till externa faktorer.** Varje företag står inför externa risker utanför dess kontroll som kan påverka åtgärder som intäkter och kostnader negativt. Recessjoner, krig och oväntade händelser är oundvikliga och oförutsägbara.

Icke-finansiella KPI - KUND

- **Omvandlingsfrekvens:** Andelen interaktioner som resulterar i en försäljning. Formel: $(\text{Interaktioner med slutförda transaktioner}) / (\text{Totalt försäljningsinteraktioner}) = (\text{Omvandlingsfrekvens})$
- **Retention Rate:** Andelen konsumenter som förblir kunder under en hel rapporteringsperiod. Formel: $(\text{Kunder förlorade under en given period}) / (\text{Antal kunder i början av en period}) = (\text{Kundretention})$
- **Kontaktvolym per kanal:** Antalet supportförfrågningar via telefon och e-post. Detta gör det möjligt för organisationen att inte bara jämföra vilken metod kunderna föredrar, utan också att spåra antalet supportförfrågningar månad till månad.
- **Kundnöjdhetsindex:** Mätning av ett företags framgång när det gäller att möta kundernas behov.
- **Nettopromotorpoäng:** sannolikheten för att kunder kommer att rekommendera ett varumärke till andra. Ett poäng från 1-10 som kvalificerar promotorer (vanligtvis 9-10) och motståndare (under 6). Formel: $(\text{antal promotorer}) - (\text{antal motståndare}) = (\text{nettopromotorpoäng})$

Icke-finansiella KPI - INTERNT PROCESS

- **Kundsupportbiljetter:** Antalet nya biljetter, antalet lösta biljetter och upplösningstid.
- **Procent av produktfel:** Detta ger dig andelen defekta produkter inom en angiven tidsram. Formel: $(\text{Antal defekta enheter under en given period}) / (\text{Totalt antal enheter som produceras under en given period}) = (\text{Procent av produktfel})$
- **On-Time Rate:** Andelen tidsprodukter som levererades omedelbart enligt schemat. Formel: $(\text{Antal tidsenheter under en given period}) / (\text{Totalt antal enheter som levereras under en given period}) = (\text{tidsfrekvens})$
- **Effektivitetsmått:** Effektivitet kan mätas annorlunda i alla branscher, så denna vanliga KPI kommer att variera. Tillverkningsindustrin kan till exempel mäta effektiviteten genom att analysera hur många enheter som produceras varje timme och anläggningens upptidsprocent.
- **Försenad projektprocent:** Antalet projekt som är för sent eller försenat. Detta kan hämtas från instrumentpanelen för din projektstatus. Formel: $(\text{Antal försenade projekt under en given period}) / (\text{Totalt antal projekt under en given period}) = (\text{Försenad projektprocent})$.

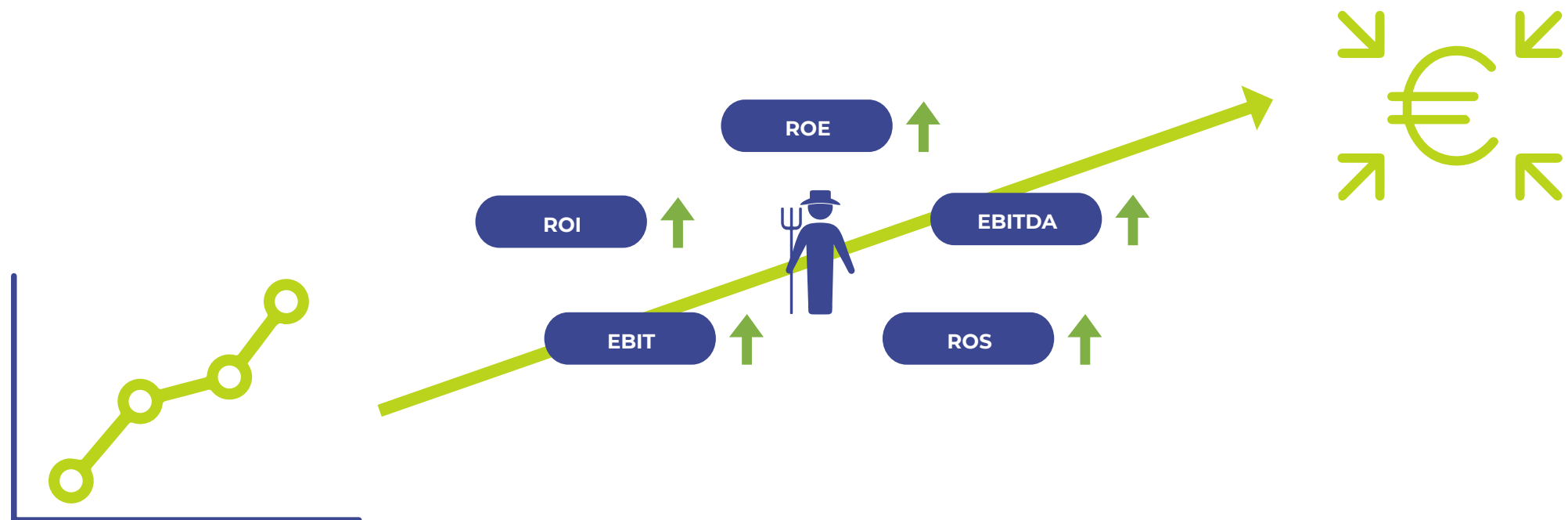
Icke-finansiella KPI - LÄRNING OCH TILLVÄXT

- **Lönskonkurrensförhållande (SCR):** Kompetens för kompensationsalternativ. Formel: (genomsnittlig företagslön) / (genomsnittlig lön som erbjuds från konkurrenter eller genomsnittlig lön som erbjuds av branschen) = SCR.
- **Produktivetsgrad för arbetstagare:** Arbetskraftseffektivitet mätt över tiden. Formel: (Totalt företagsintäkt) / (Totalt antal anställda) = (Produktivetsgrad för anställda).
- **Omsättningshastighet för de högsta artisterna:** Framgången med kvarhållningsinsatser för toppartister och planer för att byta ut talanger. Formel: (Antal högpresterande personer som avgick under det senaste året) / (Totalt antal högpresterande identifierade) = (Högpresterande omsättningshastighet).
- **Genomsnittlig tid att hyra:** Effektiviteten i anställningsprocessen mätt efter tid att rekrytera, intervjua och anställa.
- **Intern marknadsföringsfrekvens:** framgångsrik upprätthållande och tillväxt av toppartister. (Antalet befordrade individer) / (Totalt antal anställda) = (Intern befodringsfrekvens).

3.5. Bra finansiella och icke-finansiella resultat genererar välstånd

Bra ekonomiska resultat indikerar välstånd för gårdarna och jordbrukarna också. goda indikatorer betyder god hälsa och detta kommer att fungera positivt på banksystemet, investerare, kunder och alla intressenter med relevanta bekymmer för lantbruksverksamheten.

Jordbrukare måste närma sig finansiering på ett nytt och innovativt sätt eftersom framtiden kommer att ge nya verktyg och möjligheter. God ekonomihantering kommer att vara avgörande för att få alla chanser som finansmarknaden erbjuder. Komplexa verktyg finns redan på olika nivåer och många andra kommer att finnas tillgängliga inom en snar framtid inom ramen för den nya gemensamma jordbrukspolitiken och annan jordbrukspolitik på nationell nivå och EU-nivå. Ekonomi och verksamhet måste tas i beaktande för att möta kommande utmaningar och omfamna möjligheter.

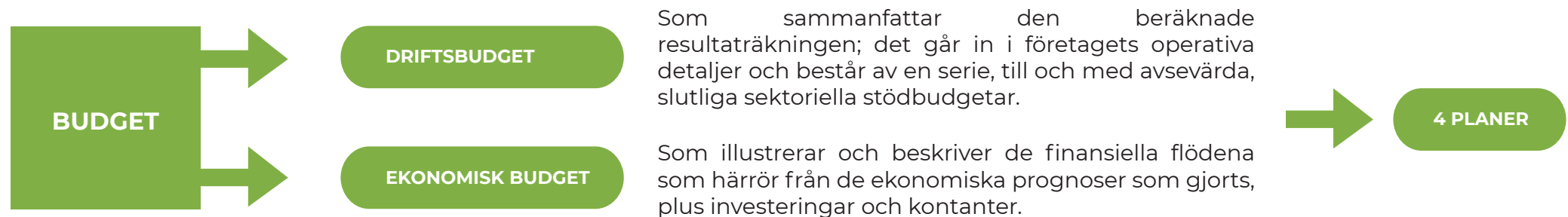


4. BUDGETERING OCH RAPPORTERING

4.1. Budgetaktiviteter

Budget måste betraktas som ett nödvändigt verktyg för att hantera sin verksamhet i början av året för att kunna schemalägga aktiviteter och skriva ner de förväntade siffrorna. Medan bokslutet syftar till att kontrollera den ekonomiska och ekonomiska situationen i slutet av året, fastställs i budgeten de mål och strategier som måste tillämpas för att nå dem.

Budgeten är ett av de grundläggande verktygen för planering och kontroll av ekonomisk aktivitet



1. **Investeringsplan (budgetens startpunkt)** Det är utgångspunkten. Det tillhandahåller variationen av fast kapital till balansräkningen, avskrivningar på den ekonomiska budgeten och resurskraven till den finansiella budgeten.
2. **Ekonomisk plan: intäkter, kostnader, marginaler, vinst.** The economic budget is divided into divisional, functional (or operational) budgets and possibly by project / order (which associates a product line with a customer class: product / market matrix).
3. **Tillgångsplan: anläggningstillgångar, omsättningstillgångar, permanent kapital, kortfristiga skulder etc.** Den består av en källanvändningstabell (självfinansiering från inkomstförvaltning, korta och långfristiga skuldökningar, avyttringar av fasta och rörelsekapital); användningsområden: efterfrågan på anläggningstillgångar, ökning av krediter och aktier, återbetalning av skulder, återbetalning av eget kapital och kassa- eller statsbudgeten.
4. **Finansiell plan: källanvändning eller behovstäckning, indelad i kort och lång sikt.** Balansräkning vid räkenskapsårets slut, vilken erhålls genom att lägga till kassaflödet i den finansiella budgeten till värdena i den ursprungliga balansräkningen genom ökning eller minskning.

Uppenbarligen är budgetförberedelsen en komplex aktivitet och dess struktur beror på gårdens storlek. Små gårdar kan lättare upprätta en budget enligt ovan nämnda struktur. Det är viktigt att utföra detta strategiska steg som är nödvändigt för planeringen av lantbruksförvaltningen, vilket är användbart för att hålla hela fyren vid rätt punkt för att garantera det slutliga målet: nettovinstens uppbyggnad år för år.

4.2. Rapporteringsaktiviteter

Det är nödvändigt att genomföra rapporteringsaktiviteter under hela året för att hålla kontroll över den faktiska situationen och övervaka om någon justering behöver göras för att upprätthålla eller genomföra den löpande verksamheten som förutsagt i början av året. Den ansvariga för rapporteringen kommer att titta på budgetberäkningar och rapporteringskontroller och se om dessa siffror är anpassade till de planerade ekonomiska målen. Nedan en enkel bild av vad rapportering innebär. Sammantaget hjälper rapporteringen till att justera de beslut som fattas i början av året och används för att fungera bättre, med lägre kostnad, bättre organisation, bättre respekt för miljön för att maximera vinsten.

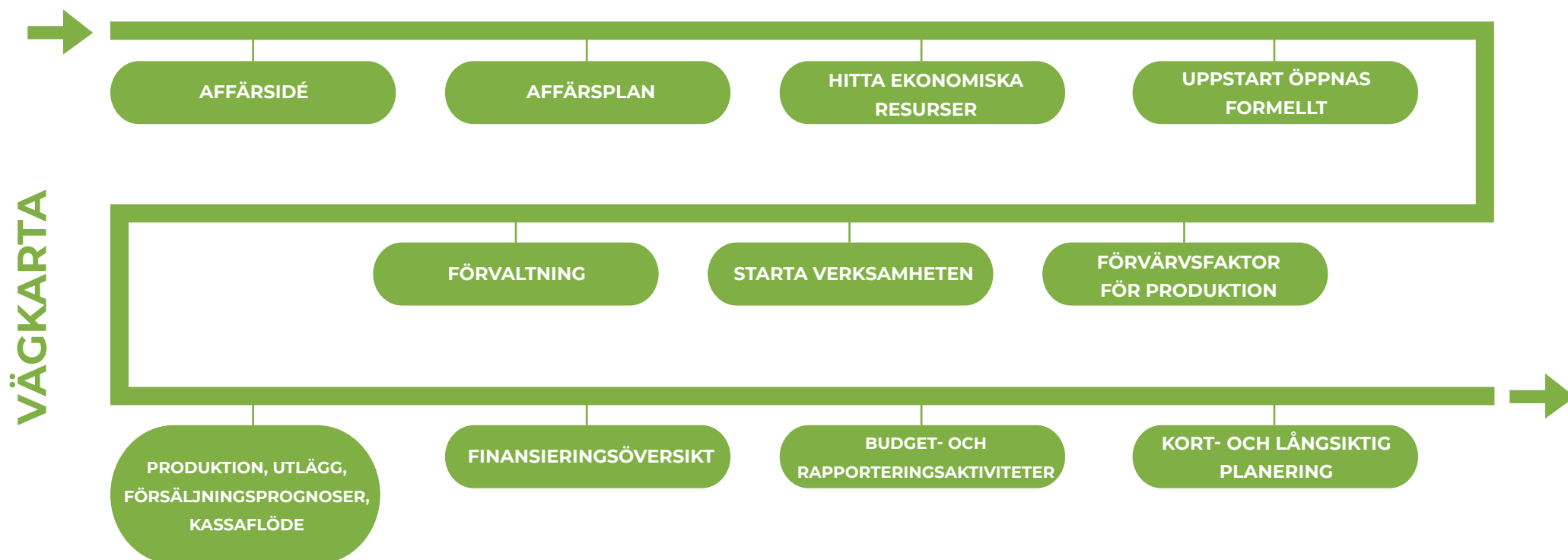


5. FRÅN EKONOMISK TILL AFFÄRSPLAN

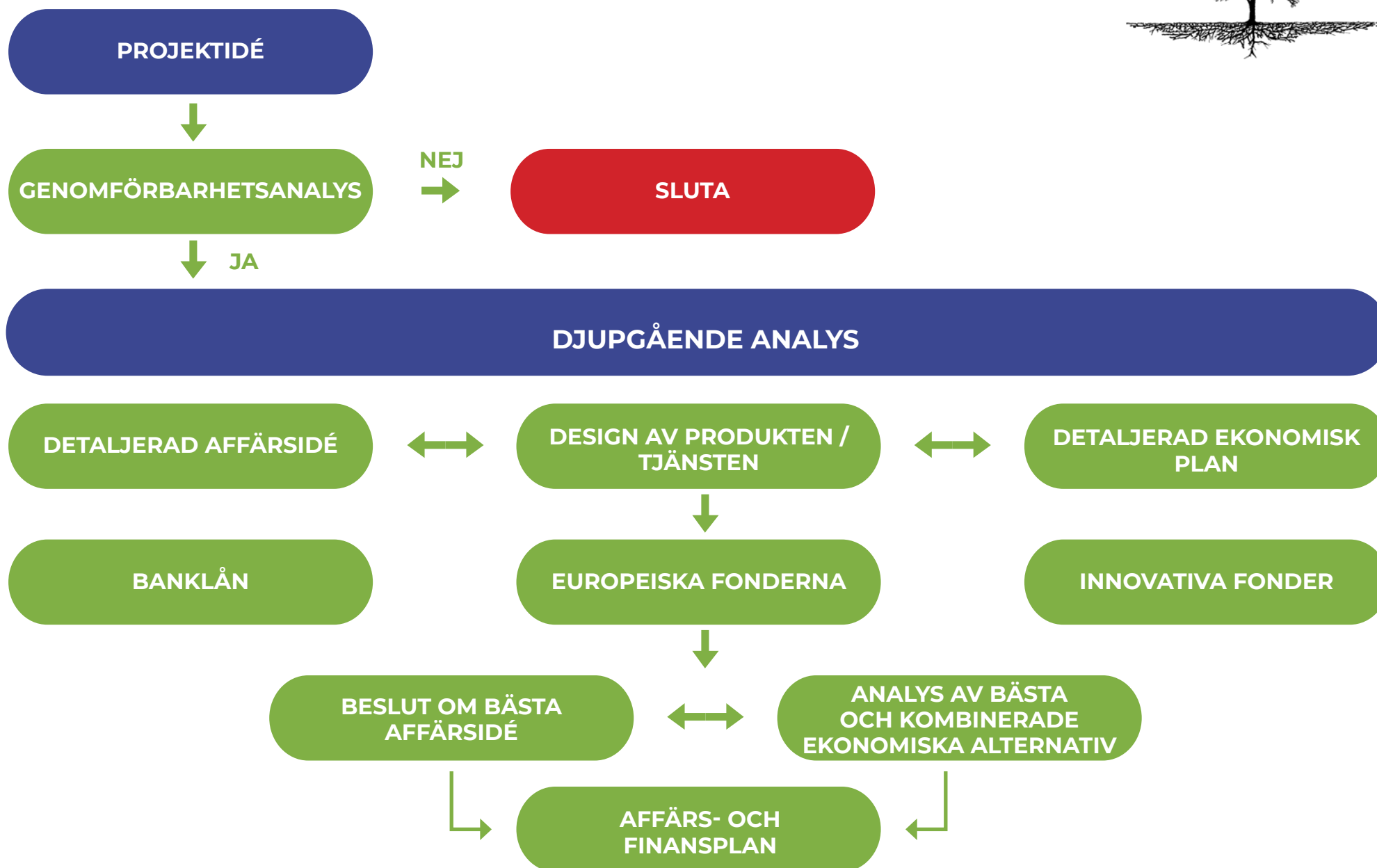
5.1. Affärsplanen

En affärsplan är ett skriftligt dokument som i detalj beskriver hur ett företag, vanligtvis ett nystartat företag, definierar sina mål och hur det går att uppnå sina mål. En affärsplan innehåller en skriftlig färdplan för gården, från marknadsförings-, ekonomiska och operativa synpunkter. Affärsplaner är viktiga dokument som används för att locka till sig investeringar innan ett företag har etablerat en dokumenterad historia. Även om de är särskilt användbara för nya företag, bör varje företag ha en affärsplan. Helst granskas planen och uppdateras regelbundet för att se om mål har uppnåtts eller har förändrats och utvecklats. Ibland skapas en ny affärsplan för ett etablerat företag som har beslutat att gå i en ny riktning.

En ny affärsplan kan utarbetas för alla nya projekt som jordbrukaren vill etablera. Den tar hänsyn till affärsidén, alla relaterade kostnader som är nödvändiga för att starta projektet, de relaterade finansieringskällorna som behövs för att täcka kostnaderna och lönsamheten för hela investeringen med den relaterade tidpunkten för ekonomisk och finansiell avkastning.



5.2. Beslutsträd för affärs- och finansplan



SLUTSATSER

1. Denna modul fokuserar på grundläggande kunskaper och kompetenser som behövs för att hantera affärsekonomiska aspekter, särskilt relaterade till ekonomisk planering av gården.
2. Det första testet syftar till att ge praktikanten ett perspektiv på lednings- och ekonomiska uppgifter genom grundläggande kunskaper i kombination med problemställning och förmåga att lösa.
3. Med utgångspunkt från grundläggande ekonomiska principer introducerade denna modul termer, koncept och nyckelaktiviteter för praktikanten som banade väg för att hantera en finansiell och affärsplan.
4. Typer av kostnader och kostnader identifieras och beskrivs kort för att göra det möjligt för praktikanten att sätta upp ekonomiska prognoser, budgetering och kontrollaktiviteter som därefter kan testas för verkligheten på hans / hennes gård.
5. Förståelse för kassaflöde och andra termer kopplade till de färdigheter som behövs för att fastställa priser inom en gårdsstrategi, kompetens för ROI-beräkning, balansräkning inklusive vinst och förlust, upp till de vanligaste ekonomiska och icke-finansiella resultatindikatorerna, budgeteringsexempel och kopplingar mellan finansiell och affärsplan undersöktes.
6. Det slutliga testet syftar till att påminna eleven om den förvärvade kunskapen och använda den för självvärdering.



REFERENSER / LÄNKAR

- Start-up: dall'idea all'impresa, Business Plan, Metodi di Valutazione, Canali di Finanziamento- Ipsoa, 2001
- Il sistema d'Azienda, schema e analisi - U. Bertini - Giappichelli editore, 1990
- L'analisi strategica per le decisioni aziendali - Robert M. Grant - Il Mulino, V Ed., 2016
- L'Economia Aziendale nei suoi principi parametrici e modelli applicativi - G. Paolone - L. D'Amico - Giappichelli Editore, 2011
- <https://www.investopedia.com>
- <https://money.com>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page
- <https://www.entrepreneur.com>
- <https://www.inc.com/>
- <https://www.cbd.int/financial/interdevinno/lg-food-inno.pdf>
- <http://www.esfim.org/wp-content/uploads/policy-brief6-english.pdf>

PROJEKTPARTNERS



PROJEKTLEDARE

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgien
www.ceja.eu

HOF UND
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Tyskland
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spanien
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Sverige
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR), Tjeckien
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Spanien
www.coagjaen.es

Sociala medier

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Projektets hemsida

www.farminfin.eu



Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397