

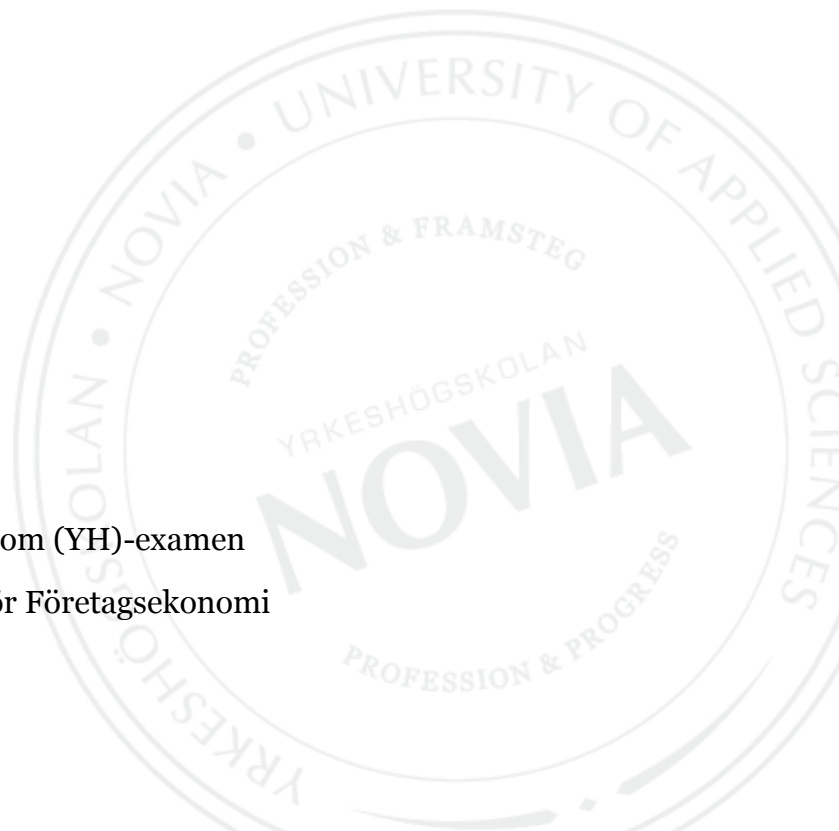
# **Handbok för mikroföretagare**

## **Hur ekonomistyrning kan förbättra verksamheten**

Frank Lundén

Kim Koivisto

Examensarbete för Tradenom (YH)-examen  
Utbildningsprogrammet för Företagsekonomi  
Åbo 2016



## EXAMENSARBETE

Författare: Frank Lundén & Kim Koivisto

Utbildningsprogram och ort: Företagsekonomi, Åbo

Inriktningalternativ/Fördjupning: Redovisning

Handledare: Timo Kerke

Titel: Handbok för mikroföretagare - hur ekonomistyrning kan förbättra verksamheten

---

Datum 25.5.2016

Sidantal 61

Bilagor 2

---

### Abstrakt

Syftet med examensarbetet är att undersöka kunskapen om ekonomistyrning hos mikroföretagare. Genom tidigare bokföringsuppdrag under de senaste åren har vi konstaterat att många mikroföretagare inte känner till hur deras verksamhet och ekonomin egentligen hänger ihop. Det finns en bristande kunskap inom ekonomistyrning och lönsamhet.

Arbetet är avgränsat till mikroföretagare i Pargas. Undersökningen gjordes med 10 mikroföretagare. Vi hade en intervju med en representant, hos varje företag angående deras kunskap om deras ekonomi, vilka ekonomiska termer de känner till samt hur de förhåller sig till dem. I intervjun diskuterades det inte enbart om ekonomiska termer, utan även allmänt om hur det är att vara företagare i Finland.

Resultatet av intervjuerna visade att de flesta företagare verkligen har bristande kunskap om ekonomin. Ett stort problem i undersökningen var visserligen terminologin. Men trots detta så var förståelsen kring undersökningen relativt god. Resultaten gav värdefull information som vi sedan kunde använda vid utvecklandet av vår produkt, nämligen en ekonomihandbok för mikroföretagare.

---

Språk: Svenska

Nyckelord: Ekonomistyrning, Lönsamhet, Mikroföretagare

---

## OPINNÄYTETYÖ

Tekijät:	Frank Lundén & Kim Koivisto
Koulutusohjelma ja paikkakunta:	Liiketalous, Turku
Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät opinnot:	Laskentatoimi
Ohjaaja:	Timo Kerke

Nimike: Käsikirja mikroyrittäjille - miten taloushallinnon avulla voidaan parantaa yritystoimintaa?

---

Päivämäärä 25.5.2016

Sivumäärä 61

Liitteet 2

---

### Tiivistelmä

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää mikro-yrittäjien tietoa taloushallinnosta. Aiempien kirjanpitotehtävien kautta olemme viime vuosien aikana havainneet, että monet mikro-yrittäjät eivät tiedä, miten heidän liiketoimintansa ja taloushallintonsa liittyvät toisiinsa. Taloushallintoon ja kannattavuuteen liittyvien asioiden hallitsemisessa on puutteita.

Opinnäytetyö on rajattu koskemaan paraislaisia mikro-yrittäjiä. Tutkimus suoritettiin 10 mikro-yrittäjän kanssa. Haastattelimme kunkin yrityksen edustajaa selvittääksemme heidän talouteen liittyviä tietojaan, mitkä taloudelliset termit olivat heille tuttuja, sekä millä tavalla mikro-yrittäjät niihin suhtautuvat. Haastattelussa ei ainoastaan keskusteltu taloudellisista asioista, vaan myös yleisesti yrittämisestä Suomessa.

Haastattelujen tulokset osoittivat, että useimmilla mikro-yrittäjillä on oikeasti tiedon puute talouteen liittyvistä asioista. Suurin ongelma tutkimuksessa oli tosin terminologian ymmärtäminen, mutta tästä huolimatta, mikroyrittäjien ymmärrys talouteen liittyvissä asioissa oli yllättävän hyvällä tasolla. Näistä tuloksista saimme arvokasta tietoa, jota jälkeempään hyödynnettiin tuotteemme kehittämisessä. Työn lopputuotteena oli taloutta käsittelevä käsikirja mikro-yrittäjille.

---

Kieli: Ruotsi

Avainsanat: Taloushallinto, Kannattavuus,  
Mikro-yrittäjä

---

## **BACHELOR'S THESIS**

Authors: Frank Lundén & Kim Koivisto  
Degree Programme: Business administration, Turku  
Specialization: Accounting  
Supervisor: Timo Kerke

Title: A manual for micro entrepreneurs - how to improve your business through financial control

---

Date 25.5.2016

Number of pages 61

Appendices 2

---

### **Summary**

The purpose of the study is to investigate micro entrepreneurs' knowledge about financial management. Through personal tasks during the recent years we have found out that many micro entrepreneurs do not know how their business and economy actually are linked to each other. There is lack of knowledge about financial management and about profitability.

We have focused our work on micro entrepreneurs in the municipality of Pargas. The survey was done with 10 entrepreneurs. We had an interview with each company regarding their knowledge of their economy, which of the financial terms they do understand, and how they manage to relate them to themselves. In the interview we did not only discuss economic terms, we also generally processed the position of being an entrepreneur in Finland.

The results of the interview showed that most of the entrepreneurs have lack of knowledge about the economy. A major problem in the survey was admittedly the terminology. But despite this, the understanding of the survey was on a quite good level. Out of these results, we received valuable information that we could use in our product that we are developing, a manual for micro entrepreneurs as we call it.

---

Language: Swedish

Key words: Financial management, Profitability,  
Micro-Entrepreneur

---

# Innehållsförteckning

1	Bakgrund.....	1
1.1	Syfte.....	1
1.2	Avgränsning.....	1
2	Företagande.....	2
2.1	Företagets livscykel.....	2
2.2	Företagsekonomi.....	3
3	Bokslutsanalys.....	3
3.1	Bokslut.....	4
3.1.1	Vad berättar man vid ett bokslut?.....	4
3.2	Hur läser och tolkar man bokslutet?.....	5
3.2.1	Extern och intern analys.....	5
3.2.2	Bokslutsplanering.....	5
3.3	Ändring i bokföringslagen 2016.....	7
3.3.1	Bokslutets nya utseende efter ändring i bokföringslagen 2016.....	7
4	Ekonomistyrning.....	8
4.1	Ekonomiska konsekvenser av en affärstransaktion.....	8
4.1.1	Inkomst/Utgift.....	9
4.1.2	Inbetalning/Utbetalning.....	9
4.1.3	Intäkt/Kostnad.....	9
4.2	Ekonomistyrning viktigt även i mikroföretag.....	10
4.3	Effektivitet/Produktivitet.....	10
4.3.1	Effektivitet.....	11
4.3.2	Produktivitet.....	11
4.4	Resultat.....	11
4.5	Lönsamhet.....	11
4.6	Budgetering.....	12
4.6.1	Resultatbudget.....	13
4.6.2	Likviditetsbudget.....	13
4.6.3	Likviditetsplanering.....	14
4.7	Statisk och dynamisk betalning.....	14
4.8	Quick Ratio och Current Ratio.....	15
4.9	Standardkostnadsanalys.....	16
5	Intern redovisning.....	16
5.1	Från extern till intern redovisning.....	18
5.2	Tre syften med den interna redovisningen.....	19

5.2.1	Bättre styrning.....	19
5.2.2	Styra ansvaret.....	20
5.2.3	Hantera interna händelser.....	20
5.3	Rörliga och fasta kostnader.....	20
5.3.1	Rörliga kostnader.....	20
5.3.2	Fasta kostnader.....	22
5.3.3	Blandade rörliga och fasta kostnader.....	23
5.4	Täckningsbidrag.....	23
5.5	Kritisk punkt.....	24
5.6	Säkerhetsmarginal.....	25
6	Produktkalkylering.....	27
6.1	Prissättning.....	28
6.1.1	Den allmänna principen vid prissättning med MOMS.....	28
6.2	Genomsnittskalkyl.....	28
6.3	Normalkalkyl.....	29
6.4	Påläggskalkyl.....	30
7	Nyckeltal.....	30
7.1	Eget kapital.....	30
7.2	Vinstmarginal.....	31
7.3	Avkastning.....	32
7.4	Kapitalomloppshastighet.....	32
7.5	Rörelsemarginal.....	32
7.6	Betalningsförmåga.....	33
7.6.1	Likviditet.....	33
7.6.2	Soliditet.....	34
7.6.3	Skuldsättningsgraden.....	34
8	Prestationsmätning.....	35
8.1	Syftet med prestationsmätning.....	36
8.1.1	Från implementering av strategi till operativa syften.....	37
8.2	Räntabilitet.....	38
8.2.1	Räntabilitet på totalt kapital.....	39
8.2.2	Räntabilitet på sysselsatt kapital.....	40
8.2.3	Räntabilitet på eget kapital.....	41
8.2.4	Syftet med räntabilitetsmått.....	42
8.2.5	Du Pont-formeln.....	43
9	Undersökning.....	44
9.1	Metodbeskrivning.....	45
9.2	Redovisning och resultat av intervjuerna.....	45

9.2.1	Redovisning av intervjudiskussionerna .....	52
9.2.2	Kritisk granskning och analys av intervjun.....	54
9.2.3	Undersökningens validitet, reliabilitet och objektivitet.....	55
10	Handboken för mikroföretagare.....	56
10.1	Kritisk granskning och analys av handboken .....	56
11	Sammanfattning.....	57
	Källförteckning .....	59

## **Bildförteckning**

<i>Bild 1. Kassaflöde. ....</i>	15
<i>Bild 2. Sammanfattad tabell över skillnader mellan intern och extern redovisning. ....</i>	17
<i>Bild 3. Ett resultatdiagram som visar hur nollpunkten (den kritiska punkten) uppstår, samt hur säkerhetsmarginalen är kopplad till nollpunkten och den verkligt tillverkade mängden. ....</i>	27
<i>Bild 4. I detta exempel har företaget en rörelsemarginal på 14 %, vilket innebär att företaget tjänar 0,14€ på varje intjänad euro. ....</i>	33
<i>Bild 5. Ett exempel på hur man räknar ut räntabilitet på totalt kapital.....</i>	40
<i>Bild 6. Ett exempel på hur man räknar ut sysselsatt kapital. ....</i>	41
<i>Bild 7. Ett exempel på hur man räknar räntabilitet på eget kapital. ....</i>	41
<i>Bild 8. Ett exempel på hur man räknar Räntabilitet efter skatt. ....</i>	42
<i>Bild 9. Ett exempel på hur ett du Pont-schema kan se ut. ....</i>	44

## **Diagramförteckning**

<i>Diagram 1. Hur fungerar samarbetet mellan mikroföretagarna och bokförarna?.....</i>	46
<i>Diagram 2. Får mikroföretagarna tillräckligt med råd av sin bokförare angående deras verksamhet?.....</i>	47
<i>Diagram 3. Vilka av ovanstående fyra begrepp känner mikroföretagarna till?.....</i>	48
<i>Diagram 4. Hur prissätter mikroföretagarna sina produkter? .....</i>	48
<i>Diagram 5. Varför har mikroföretagarna korrigerat sina priser? .....</i>	49
<i>Diagram 6. Hur ofta behandlar mikroföretagarna sina priser?.....</i>	50
<i>Diagram 7. Hur bra följer mikroföretagarna sin budget? .....</i>	51
<i>Diagram 8. Hur ofta budgeterar mikroföretagarna?.....</i>	51
<i>Diagram 9. Vilka av nyckeltalen är bekanta för mikroföretagarna? .....</i>	52

## **Bilagor**

Bilaga 1	Intervju med Pargas mikroföretagare
----------	-------------------------------------

Bilaga 2      Prezi vägledningsträd



# 1 Bakgrund

Enligt bokföringslagen (1 kap 4b§) är ett mikroföretag bokföringsskyldigt. Ett företag anses vara ett mikroföretag om företaget sysselsätter i genomsnitt mindre än 10 personer under räkenskapsperioden, har en omsättning på högst 700 000€ och en balansomslutning på högst 350 000€. Endast ett av dessa värden får överskridas för att ännu räknas som ett mikroföretag (Bokföringslag, 1 kap 4b§). Enligt webbsidan Yrittäjät är 93,4 procent av företagen i Finland mikroföretag. ([www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi).)

Via tidigare bokföringsuppdrag har det väckt intresse hos oss att kartlägga mikroföretagares kunskap kring bokslutet och deras affärsverksamhet. Det fanns ett uppenbart intresse för ekonomistyrning vilket ledde till att vi slutligen valde detta ämne, att göra ett elektroniskt verktyg åt mikroföretagarna som behandlar ekonomistyrning.

Samarbetet mellan bokförare och företagare tycks för det mesta fungera som ett lagstadgat förhållande. Mikroföretagarna tänker främst på sin egen verksamhet, medan bokföraren ser till att alla transaktioner redovisas och att bokslutet blir gjort. Kommunikationen mellan företagaren och bokföraren borde vara på en annan nivå, eftersom terminologin inom ekonomistyrning inte alltid är självklar. Detta kan vara orsaken till att företagaren inte har intresse att behandla sin ekonomistyrning och lönsamheten kan därmed bli outnyttjad.

## 1.1 Syfte

Syftet är att hjälpa företagarna i sin ekonomistyrning och via sin ekonomistyrning räkna ut exempelvis lönsamheten. Detta skulle vi göra genom att utveckla en produkt som skulle vara tillgänglig för företagarna. Målet är att mikroföretagarna skall genom vår produkt, det s.k. vägledningsträdet, få hjälp hur ekonomistyrning kunde förbättra verksamheten.

## 1.2 Avgränsning

Vi har valt att avgränsa vårt arbete till Pargas mikroföretagare, som är verksamma inom olika branscher. Orsakerna till detta är att företagarna var lätt tillgängliga, samt att alla kunde kommunicera på svenska. Detta underlättade vårt arbete med tanke på terminologin inom ekonomistyrningen.

## 2 Företagande

Då ett företag bildas krävs det tre nödvändiga ingredienser. För det första krävs det en affärsidé, det vill säga grundläggande tankar samt idéer om verksamhetens syfte, inriktning och hur verksamheten ska bedrivas. Till detta krävs kapital samt en företagare, en entreprenör. (Skärvad & Olsson, 2013, s. 19.)

Företag finns i grund och botten för att någon har startat det och även velat åstadkomma något med detta. En av ambitionerna kan vara att tjäna pengar men det finns även andra motiv varför man startar ett företag, t.ex. att man får arbeta självständigt och att få förverkliga sina idéer. I ett nystartat företag är företagaren och företagsledaren oftast samma person. Ägaren är den som styr och ställer verksamheten i företaget, samt tar den huvudsakliga risken med sitt ägarkapital man satsat i sitt företag. (Skärvad & Olsson, 2013, s. 19.)

### 2.1 Företagets livscykel

Företag följer i många fall en livscykel. Livscykeln kan delas in i följande:

- *Etableringsfasen*: I etableringsfasen tar affärsidén och affärsmodellen form. Målet är att åstadkomma ett kommersiellt genombrott. Det fås ett ”kvitto” på att affärsidén håller ifall kunderna köper och uppskattar företagets produkter.
- *Tillväxtfasen*: I denna fas växer samt vidareutvecklas företaget. Detta sker ifall det finns en växande efterfrågan på företagets produkter och tjänster och om företaget har, och kan upprätthålla, konkurrensfördelar.
- *Mognadsfasen*: I mognadsfasen handlar det om att man genom fortsatt kostnadseffektivisering och service bl.a. kan upprätthålla konkurrenskraft och förlänga livscykeln, men även att skapa nya tillväxtförlopp med utgångspunkt i nya affärsidéer.
- *Nedgångsfasen*: I nedgångsfasen har företaget allt svårare att upprätthålla sin konkurrenskraft. Detta resulterar i att verksamheten krymper.
- *Förnyelse/avvecklingsfasen*: I denna fas står företaget i en sådan situation att de förlorat sin relevans och konkurrenskraft och står inför ett val mellan att antingen

förnya verksamheten eller, om detta inte är möjligt, avveckla verksamheten på ett sätt som passar alla parter. (Skärvad & Olsson, 2013, s. 20.)

Det är dock inte säkert att ett enskilt företag går exakt enligt dessa utvecklingssteg. Vissa företag får aldrig uppleva ett kommersiellt genombrott, utan hinner knappt börja förrän företaget gått under. Vissa företag har varit effektiva i sitt sätt att hantera övergången till nya affärer. (Skärvad & Olsson, 2013, s. 20.)

## **2.2 Företagsekonomi**

Ordet ekonomi har sitt ursprung från det grekiska ordet "oikonomia" som betyder hushållning, förvaltning. Ekonomi betyder i stort sett hushållning med knappa, begränsade, resurser. För att kunna producera varor och sedan sälja dem, måste företagen se till att på något vis skaffa sig resurser av olika slag. Företag har mycket olika resurser de använder sig av. Några av de vanligaste är kapital, arbetskraft, utrustning, material, kunskap och information. Det finns företag som har tillgång till oändligt stora resurser och företag som har betydligt lägre möjligheter att anskaffa sig dessa. Men dessa har en sak gemensamt; att förbruka sina resurser förnuftigt och sparsamt, inte slösa bort dem. När ett företag lyckas med detta brukar man säga att företaget har en hög effektivitet. Detta betyder att företaget är framgångsrikt i sin strävan att uppnå sina mål. Man säger att graden av måluppfyllelse (effektiviteten) är hög. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005 s. 14.)

Ämnet företagsekonomi är läran om ett företags hushållning med begränsade eller knappa resurser. Företagsekonomi är ett stort ämne som indelas i delämnena. Dessa stora delämnena består av extern redovisning, marknadsföring, finansiering, organisation och administration, kostnads- och intäktsanalys och ekonomistyrning. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005 s. 14.)

Enligt Andersson så handlar företagsekonomi inte enbart om hushållning. Det är också ett samhällsvetenskapligt ämne och har en nära relation till nationalekonomi, psykologi, sociologi, juridik, statistik och datavetenskap. Olika bitar av dessa har påverkat det företagsekonomiska tänkandet. (Andersson, 2013 s. 13.)

## **3 Bokslutsanalys**

I en bokslutsanalys mäter och kritiserar man företagets lönsamhets-, finansierings- och ekonomiska verksamhetsframgångar som kommer från bokslutet. Analysen används som

referensgrund för analytikern själv, för att kolla om man uppnått sina mål eller att jämföra med konkurrenterna inom samma bransch. Via bokslutet och dess resultat kan man analysera nyckeltalen. Man analyserar varför nyckeltalen ändrat drastiskt vid det senaste bokslutet, och vad detta kan bero på? Man söker alltså orsaker till förändringar. (Niskanen & Niskanen 2004, s. 8.)

En annan sak man strävar efter vid en bokslutsanalys är om resultatet är tillräckligt. Därefter bedömer man lönsamheten. Utöver resultatet måste man också analysera riskerna vid lönsamhetens utveckling. Företagets soliditet uppskattas genom att man granskar de ekonomiska riskerna på lång sikt som kan drabba företaget. Med likviditet försöker man redogöra för hur riskerna kan påverka företagets betalningsförmåga på kort sikt, oftast under ett år. (Niskanen & Niskanen, 2004, s. 8.)

### **3.1 Bokslut**

Upprättandet av finansiella rapporter skiljer sig beroende av vilken företagsform det är fråga om (t.ex. aktiebolag, andelslag, öppet bolag och kommanditbolag) samt obligatoriska lagstadgade poster för rörelsen och anställda. I Finland är öppna bolag, kommanditbolag, aktiebolag, andelslag, föreningar, stiftelser och andra privaträttsliga juridiska personer skyldiga att upprätta ett bokslut; bokslut krävs överallt där det utförs någon form av affärsverksamhet (Bokföringslag, 1 kap 1§). Tidigare har bokföring och bokslutsmetoder varit väldigt olika för att det funnits stora kulturskillnader, men eftersom den internationella ekonomin idag är mera hopvuxen p.g.a. värdepapper så har det utvecklats ett gemensamt system för alla (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 15-16.)

#### **3.1.1 Vad berättar man vid ett bokslut?**

Bokslutet består av fyra olika delar: balans, resultaträkning, finansieringsanalys och noter. Det är frivilligt för mikroföretagare att göra en finansieringsanalys (Bokföringslag, 3 kap 1§). Balansens uppgift är att ge en inblick över det ekonomiska läget i företaget. Resultaträkningen berättar om räkenskapsårets resultatliga utformning. Vid kassaflödesanalysen ges det information om införskaffade tillgångar och dess användning under räkenskapsperioden. Noternas uppgift är att komplettera bilderna av balansen, resultaträkningen och finansieringsanalysen. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 16.)

## **3.2 Hur läser och tolkar man bokslutet?**

De flesta beslut som görs inom företaget grundar sig på bokslutet, som tolkas och därefter sammanställs resultaten. Enligt lagen (Bokföringslag, 3 kap 1-2§) skall bokslut vara standardiserade. Även nyckeltalens resultat och en grundlig tolkning av dessa är en viktig faktor vid beslutsfattande. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 28.)

Men nyckeltalen är inte alltid nödvändiga vid beslutsfattande. De behövs oftast vid specialfall från bokslutet när man är i behov av en mera djupgående detaljerad information. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 28.)

### **3.2.1 Extern och intern analys**

Bokslutet och verksamhetsberättelsen kan läsas och analyseras från både yttre och inre synpunkter. För utomstående parter fungerar bokslut och verksamhetsberättelse enbart som informationskällor. Man kan säga att analysering och läsning av dessa fungerar som ett sorts spionagesystem: genom att sammanställa information, jämföra och analysera strävar man oftast efter att göra beslut på längre sikt, och inte enbart det som bokslutet vid denna tidpunkt erbjuder. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 29.)

När man analyserar och läser bokslutet och verksamhetsberättelsen får man ur en intern synpunkt möjligheten att se företaget ur en extern synvinkel. Detta kan man ha nytta av vid positionering och identifiering av sitt företag. Detta erbjuder grunden för många former av bokslut och för framtida planeringar inom företaget. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 29.)

### **3.2.2 Bokslutsplanering**

Som redan tidigare nämnts så innehåller bokslutet resultaträkning, balansräkning, kassaflödesanalys och noter. Dessa skall ge ekonomisk information åt företaget självt och utomstående intressenter från vilka man sedan kan dra egna slutsatser. (Alhola, Koivikko m.fl., 2002, s. 9.)

Med en bokslutsplanering strävar man efter, att planera vilken bild man vill ge åt olika intressenter av företaget, dess resultat och finansiella ställning. Med planeringen menas alltså hur man presenterar resultatet, balansen och den finansiella ställningen åt olika intressenter, vad man kan berätta åt dem och vad man vill berätta. Vid ett aktiebolag är det styrelsen som bestämmer vad som skall framkomma om ekonomin och bokslutet, men

oftast är det ändå den verkställande direktören som gör besluten. (Alhola, Koivikko m.fl., 2002, s. 9.)

Fördelar med bokslutsplanering är bl.a. följande områden:

- Ägarens möjligheter att lyfta kapital från företaget
- Försäkra att företaget har förutsättningar att fortsätta sin verksamhet
- Kartläggning av flexibilitet i balans- och resultaträkningen
- Resursplanering
- Beaktandet av beskattningens påverkan

Bokslutsplanering handlar om att förutspå händelser, t.ex. att kartlägga olika möjligheter samt att sedan förstå sig på dem. I planeringen uppstår flera verksamhetsalternativ, vartefter alternativens förmånlighet och lönsamhet jämförs. I praktiken leder dessa jämförelser till val och beslut. (Alhola, Koivikko m.fl., 2002, s. 9.)

Bokslutsplaneringens mål är oftast beroende på situationen. Oftast berör dessa följande delområden:

- Att så smidigt och kostnadseffektivt som möjligt få enskilda uppgifter om olika ändamål från bokföringen och bokslutet.
- Val av presentationssätt av bokslutet som passar med de uppsatta målen. Ett sätt kan exempelvis vara att ge en så klar och öppen information av bokslutet som möjligt, eller så försöker företagen undanhålla affärshemligheter och sådan information som tros kan jämföras företag sinsemellan. (Alhola, Koivikko m.fl., 2002, s. 27.)
- Mätningen av företagets visade resultat och planeringen av dess innehåll. Syftet kan vara t.ex. mål gällande vinstutdelning samt att uppnå önskade skattelösningar. Ur skattesynvinkel skall det beaktas bokförings-, rörelse- och skattelagstiftningens kopplingar med varandra. (Alhola, Koivikko m.fl., 2002, s. 30.)

### 3.3 Ändring i bokföringslagen 2016

Ändringarna i bokföringslagen trädde i kraft 1.1.2016. Den uppdaterade lagen kan användas redan nu under första räkenskapsperioden som börjar den 1 januari 2016, eller först följande räkenskapsperiod. De som är bokföringsskyldiga får dock använda sig av den uppdaterade bokföringslagen redan i sitt kommande bokslut, då lagen nu trätt i kraft. (Bokföringslag, 9 kap 2§.)

Arbets- och näringsministeriets syfte var att skapa en helt ny bokföringslag, då det tack vare direktivet uppkom mycket nya bestämmelser. Istället för att stifta en helt ny bokföringslag så har man valt att ändra på den nuvarande bokföringslagen, så att de administrativa kostnaderna för företagen och samhället skulle bli så låga som möjligt. Det har även föreslagits att den nuvarande lagens struktur skulle hållas oförändrad, alltså att de grundläggande bestämmelserna skulle även i fortsättningen hittas på samma ställe som tidigare. ([www.tuokko.fi](http://www.tuokko.fi))

#### 3.3.1 Bokslutets nya utseende efter ändring i bokföringslagen 2016

Mikroföretagen har rätt att upprätta och publicera en förkortad balans. De har även rätt att lämna bort noterna. I slutet av balansen beskrivs separata specifikationer, såsom:

- balansens externa förpliktelser, garantier eller de villkorliga periodernas sammanlagda mängd samt nämmandet av sak-säkerhetens natur och form,
- förpliktelser gällande pensioner och koncern- eller aktiebolag skilt meddelade,
- givna förskott och lån till förvaltningsorganens medlemmar, totalt för vardera organet likaså som av medlemmar givna ansvarsförbindelser samt,
- förvärv av egna aktier

Minst detaljerade balansräkningen ser ut enligt följande:

#### AKTIVA

- A. Det märkta obetalade aktiekapitalet
- B. Etableringskostnader

C. Anläggningstillgångar (ingen uppdelning av immateriella, materiella eller finansiella tillgångar)

D. Kortfristiga tillgångar (ingen uppdelning i varulager, fordringar, investeringar eller i pengar)

#### PASSIVA

A. Eget kapital

B. Reserveringar

C. Främmande kapital (inte skilt kortfristiga skulder)

(bokföringslag, 3 kap 1§)

## 4 Ekonomistyrning

Många företag sätter upp olika slags mål som de strävar efter att uppnå, där begreppet mål har en framtida betydelse ett läge, en situation eller en position. Att höja lönsamheten, att uppnå en viss marknadsandel, att förkorta tiden från mottagandet av en order till leverans av den, att få mer nöjda kunder, att förbättra produktkvaliteten och att få en mer nöjd personal är exempel på mål. (Ax, Johansson, & Kullvén 2005, s. 14.)

Ekonomiska mål finns i olika former, man brukar tala om finansiella som icke-finansiella termer. Finansiella mål är sådana som förekommer mest frekvent. Exempel på dessa är lönsamhet, vinst, soliditet, kassaflöde, och likviditet. Icke-finansiella mål är nuförtiden i allt större betydelse. Det är omständigheter såsom kund- och marknadsorientering och satsningar på kvalitet och service som gör det till en allt viktigare bit av pusslet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 82.)

### 4.1 Ekonomiska konsekvenser av en affärstransaktion

När ett beslut gjorts som innebär en affär mellan två parter, t.ex. två företag, kallas för en affärstransaktion. Den påverkar dels det reala flödet som betyder varor och tjänster och dels det finansiella flödet mellan parterna. Affärstransaktionens ekonomiska konsekvenser omsluter både betalningsströmmarna till och från företagen och företagens resultat. (Andersson, 2013, s. 69.)



Affärstransaktionen och dess konsekvenser kan förklaras med ekonomiska begrepp. Man använder sig av totalt tre olika par, för att beskriva, förklara, förstå och styra ekonomisk verksamhet i ett företag. (Andersson, 2013, s. 69.)

Vid en affärstransaktion säljer eller avyttrar säljaren en produkt och då innebär det ju en inkomst för säljaren. Detta leder ju i sin tur till att köparen anskaffar en resurs och då uppstår en utgift för köparen. (Andersson, 2013, s. 69.)

#### **4.1.1 Inkomst/Utgift**

Man kan konstatera att en inkomst och en utgift är en ekonomisk ersättning till det reala flödet. Inkomsten är den ekonomiska gengåvan som säljaren kräver för att sälja produkten. Utgiften är den ekonomiska motprestationen som köparen måste erbjuda för att få köpa produkten. (Andersson, 2013, s. 70.)

#### **4.1.2 Inbetalning/Utbetalning**

När den avtalade motprestationen till det reala flödet skall genomföras, så sker ett finansiellt flöde. Begreppen inbetalning och utbetalning beskriver betalningarna och uppstår vid de tillfällen betalningsmedel överförs. (Andersson, 2013, s. 70.)

Betalningsflöden skapas inte enbart av affärstransaktioner, utan även av finansiella tillskott från ägare och långgivare, samt av amorteringar av lån och utdelning till ägare. Även skatter och avgifter som betalas till samhället har inte heller enbart en affärstransaktion som grund. (Andersson, 2013, s. 70.)

Såväl inkomst och utgift, som inbetalning och utbetalning, är relativt självklara begrepp som åskådliggörs av fakturan respektive betalning. Härmed erhåller dessa begrepp både en tidsbestämning och ett uppenbart ekonomiskt värde. (Andersson, 2013, s. 70.)

#### **4.1.3 Intäkt/Kostnad**

Det tredje begreppsparet, intäkt och kostnad, är däremot mer teoretisk och aningen mer svårfångad. I kalkyleringssammanhang förklaras dessa begrepp normalt på följande sätt. Intäkt är värdet på den prestation ett företag utför, när det producerar varor och tjänster. Kostnad är värdet på den resursförbrukning eller uppoffring ett företag har, när det producerar varor och tjänster. (Andersson, 2013, s. 70.)

## 4.2 Ekonomistyrning viktigt även i mikroföretag

I dagens läge styrs företag på många olika sätt. Företagen använder sig av så kallade styraktiviteter, dessa styraktiviteter består av planering, beslutsfattande och kontroll. Ett inköp kräver en inköpsplanering, produktionen en produktionsplanering och marknadsavdelningen en marknadsplanering etc. Man kan säga att till styrningen av ett företag hör aktiviteter som är till för att planera, kontrollera att planerna följs och justera vid behov. Benämningarna på dessa begrepp i större företag är produktionsstyrning, marknadsstyrning och ekonomistyrning. (www.tietotili.fi.)

Företagets storlek är en avgörande faktor i vilka dimensioner ekonomistyrningen sker. För större företag betyder ekonomistyrning att man utformar lämpliga system som kan utnyttjas, så att ekonomiskt ansvar för olika organisationsenheter bestäms och att ekonomiska mål formuleras för olika organisationsenheter och företaget som helhet. (www.tietotili.fi.)

I mindre företag behövs inte dessa styrsystem följas på samma vis. Det viktiga är att det mindre företaget tänker i samma banor som de stora företagens sätt att styra och tänka på ekonomin. Tyvärr finns det många exempel på mindre företag som slösar bort sina pengar helt i onödan bara för att de saknar kunskap och metoder för att följa enkla rutiner. (www.expowera.se.)

För att kunna styra företaget mot de uppsatta ekonomiska målen, gäller det att utarbeta effektiva rutiner för hur t ex. in- och utbetalningar ska hanteras. Hur skall företaget agera om betalningar uteblir? Kassaflödet är mycket viktigt, i synnerhet för nystartade företag och växande företag. Även om förutsättningarna är goda, kan ett företag med dåligt kassaflöde få stora konsekvenser. Vid enskild näringsidkare blir skulderna personliga. (www.expowera.se.)

## 4.3 Effektivitet/Produktivitet

Orden används ofta synonymt även om de har stora skillnader. När produktivitet i grunden handlar om att producera ett antal enheter, handlar effektivitet om hur man använder dessa resurser. Detta bör vi ha klart för oss när vi pratar om verksamhet.

- Produktivitet är att göra saker rätt.
- Effektivitet är att göra rätt saker. (Andersson, 2013 s. 26.)

### **4.3.1 Effektivitet**

Effektivitet är ofta ihopkopplat med någon form av måluppfyllning, vilket kan ses som den nytta en utförd prestation har åstadkommit. Som exempel kan en förädling vara väl utförd men företaget kan inte nödvändigtvis ändå uppnå sina mål. Om läget är så att resurserna skulle kunna användas till en annan verksamhet, som ger högre måluppfyllelse, finns det effektivare tillvägagångssätt. Effektivitet betyder inte nödvändigtvis att personalen måste arbeta hårdare. Det är mera frågan om att kunna arbeta smartare och på så sätt bli mera effektiv. (Andersson, 2013 s. 26.)

### **4.3.2 Produktivitet**

Produktivitet är ett effektivitetsmått. Det visar produktionsresultatet i förhållande till insatta resurser. Man mäter den genom att dividera förädlingsvärdet, alltså värdet på det som produceras, med antalet arbetade timmar. Om produktionen skapar ett stort värde per arbetstimme är produktiviteten hög och tvärtom. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 19-20.)

Stigande produktivitet är ett villkor för att lönerna ska kunna öka. Tillsammans med utvecklingen av producentpriserna anger produktiviteten hur stort löneutrymme blir, vilket berättar hur mycket kostnaderna för arbetskraften kan stiga. ([www.ekonomifakta.se](http://www.ekonomifakta.se).)

## **4.4 Resultat**

Resultatet hos ett företag utgörs av skillnaden mellan intäkter och kostnader för en viss period. Resultatet fungerar som en indikator på hur bra eller dåligt en verksamhet gått. Om intäkterna överstiger kostnaderna går företaget med vinst (överskott) och om kostnaderna överstiger intäkterna går företaget med förlust (underskott). Det resultat ett företag visar beror alltså på både dess intäkter och dess kostnader. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 20.)

## **4.5 Lönsamhet**

Med ett lönsamt företag menas ofta att det går med vinst, d.v.s. intäkterna är större än kostnaderna. Men för att bedöma om vinsten är tillräcklig måste den sättas i relation till något, t.ex. det kapital som ägarna har satsat. Därigenom ökar jämförbarheten över tiden,

mellan olika företag och olika projekt. Man brukar använda formeln lönsamhet= resultat/resultatinsats. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 29.)

#### **4.6 Budgetering**

Budget som ord har kopplingar till historien och härstammar från engelskans bowgette. (Ax, Johansson, & Kullvén, 2005, s. 316.)

Genom budgetarbetet ser man om kostnaderna är för höga i förhållande till det som företaget förväntas få i intäkter. Man ser om det krävs investeringar för att kunna ”ge föda” åt marknadens hunger och om företagets likviditet räcker till utbetalningarna under en viss månad osv. Den budget man sedan kommit fram till kommer att fungera som ett slags kontrollinstrument. Om det visar sig gå sämre än tänkt måste åtgärder sättas in för att företaget kan styra skeppet i rätt riktning igen och nå de ekonomiska uppsatta målen. Om däremot företaget går bättre än beräknat, så gäller det att göra en analys varför och förstärka den trenden. Det finns väl ingen som motsätter sig ett bättre resultat än det som budgeterats. (www.expowera.se.)

Begreppen budget och budgetering uppfattas oftast som något väldigt lätt och okomplicerat. Man börjar genast tänka på en årlig återkommande process, när företaget planerar följande års verksamhet i finansiella termer. Det är dock inte så enkelt och självklart hur en budgetering skall utformas. (Ax, Johansson, & Kullvén, 2005, s. 316.)

”En budget uttrycker förväntningar och åtaganden för en organisation, om ekonomiska konsekvenser för en kommande period.” (Ax, Johansson, & Kullvén, 2005, s. 317.)

Det första i ledet är förväntningar. Budgetar visar något som vi själva skapat, något som vi förväntar oss att inträffa. Det är viktigt att komma ihåg att budgetarna inte kommer att visa vad som faktiskt kommer att hända i framtiden – Det är omöjligt att styra världen på det viset. Budgetarna avser förväntningar, och dessa budgetar är av mänskliga skäl gissningar om hur det kan gå. Förväntningar är många och av olika slag. Ibland kan det vara uträknade genom studier av omvärlden, ibland kan det vara framtagande av sådant som skett tidigare. Det är ingen skillnad hur noga man arbetat med förväntningarna, så kommer budgeterade värden och utfall inte att stämma överens. (Ax, Johansson, & Kullvén, 2005, s. 317.)

Det andra i ledet handlar om åtaganden. Olika medarbetare, avdelningschefer och organisatoriska enheter tar ansvaret för att uppkomma med olika sorters aktiviteter i syfte att uppnå de budgeterade värdena. Härfter kommer det att visas hur en försäljningsbudget kan se ut. Den baseras på bedömningar av t.ex. antal utträttade arbetstimmar och pris per timme. Detta räknas sedan ihop till sammansatt omsättning för året. För denna omsättning ansvarar sedan en försäljningschef. Ibland kan det vara så att olika personer ansvarar för olika delar av budgetvärdet. T.ex. kan det vara så att försäljarna har ett åtagande för antal utdebiterade timmar, medan marknadsavdelningen räknar ut priserna och är ansvariga för priset per timme. (Ax, Johansson, & Kullvén, 2005, s. 317.)

#### **4.6.1 Resultatbudget**

Resultatbudget är en budget som hänvisar till företagets långsiktiga överlevnad. Här sammanställs företagets beräknade intäkter och kostnader för att visa företagets budgeterade resultat för ett verksamhetsår. Den förklarar också resultatet uppdelat på olika sätt, olika typer av intäkter, olika typer av använda resurser, olika produktgrupper, olika ansvarsenheter osv. Siffrorna i budgeten är exklusive moms. (Ax, Johansson & Kullvén, s. 331.)

I mindre företag är det vanligen ägaren själv som formulerar resultatbudgeten. För det mesta får företagen hjälp av en konsult, oftast är det en revisor som hjälper till att ta fram underlag och sammanställa budgeten. Det är dock ägaren som bäst känner till företagets verksamhet och framtida utveckling. Därför är det svårt för en konsult att ensam upprätta företagets resultatbudget. Ägaren eller verksamhetsledaren måste själv fastställa de antaganden som resultatbudgeten ska bygga på. (Andersson, Ekström & Gabrielsson, 2004, s. 256.)

#### **4.6.2 Likviditetsbudget**

En likviditetsbudget görs eftersom betalningsströmmarna in och ut från företaget inte stämmer överens med intäkter och kostnader (resultatbudgeten). Vissa företag är också säsongsberoende och måste därför planera sin likviditetsbuffert efter detta. Likviditetsbudgeten visar om pengarna räcker. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005 s. 331.)

Syftet med resultatbudgeten är att göra en förutsägelse av företagets resultat, medan syftet med en likviditetsbudget är till för att övervaka att inte pengarna tar slut. Likviditeten är ett mått på företagets kortsiktiga betalningsförmåga. ([www.datastep.fi](http://www.datastep.fi))

I en likviditetsbudget är merparten av siffrorna inklusive moms. Undantaget är försäkringar, amorteringar, räntor, viss hyra, skatter samt arbetsgivaravgifter. (www.expowera.se.)

Man kan delvis via bokslutet bedöma om pengarna kommer att räcka till eller inte. Dessa poster som påverkar likviditeten finns i balansen och i noterna. Men man måste ändå vara försiktig, eftersom enskilda handlingar som berör likviditeten kan orsaka snabba förändringar. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 238.)

#### **4.6.3 Likviditetsplanering**

Omsättningstillgångarna hos ett företag finansieras ofta med kortfristiga skulder och rörelsekapital. Denna finansiering gäller tillgångar som mer eller mindre dagligen används. Företagen är tvungna att ha medel för att exempelvis kunna ge kredit åt sina kunder. För att klara av denna del av finansiering behövs en likviditetsplanering eller cash management. (Andersson, Ekström & Gabrielsson, 2004, s. 219.)

Cash management är att ha kontroll över företagets likviditet och se till att få in pengarna på ett effektivt sätt. Med cash management kan man minska kostnaderna för företagets administration och maximera företagets likviditetshantering. Man åstadkommer förbättrad likviditetshantering, effektivare betalningsrutiner samt minskar administrationskostnaderna. (www.nordea.se.)

#### **4.7 Statisk och dynamisk betalning**

Statisk eller omedelbar betalningsförmåga kan granskas via balansen, alltså tidpunkten för betalningsförmågans granskning sker vid räkenskapsperiodens slut. Det här är också den svaga sidan med den, eftersom den inte tar i beaktande ändringar som sker i balansen, fordringar och kassan ändras konstant såsom inköpsfordringar och andra kortfristiga lån. Den statiska betalningsförmågan vid räkenskapsperiodens slut är ganska förbigående eftersom den redan följande dag, kan se helt annorlunda ut. Rörelseresultat begreppet används ofta vid kartläggning av den statiska betalningsförmågan. Den berättar om företaget har tillräckligt med likvider för att täcka kortfristiga betalningar. För att ytterligare utreda den statiska betalningsförmågan kan man använda sig av nyckeltalen Quick Ratio och Current Ratio, som behandlas mera i punkt 4.8. (Salmi, 2012, s. 199-200.)

Med den dynamiska eller den operativa betalningsförmågan mäter man förändringar i likviditeten under en viss tidsperiod. Genom kassaflödesanalysen är det möjligt att få en bättre bild av företagets likviditet. Bilden nedan visar varifrån penningströmmen kommer in till kassan och vart den går ut ur kassan. Med hjälp av dessa penningströmmar är det lättare att reda ut företagets betalningsförmåga. Om man vill observera kassareserven måste man ta i åtagande alla inkomster på inkomstsidan men enbart de så kallade nödvändiga utgifterna på utgiftssidan. Därför kan man granska betalningsförmågan på en längre sikt än enbart vid räkenskapsperiodens slut. (Salmi, 2012, s. 190.)

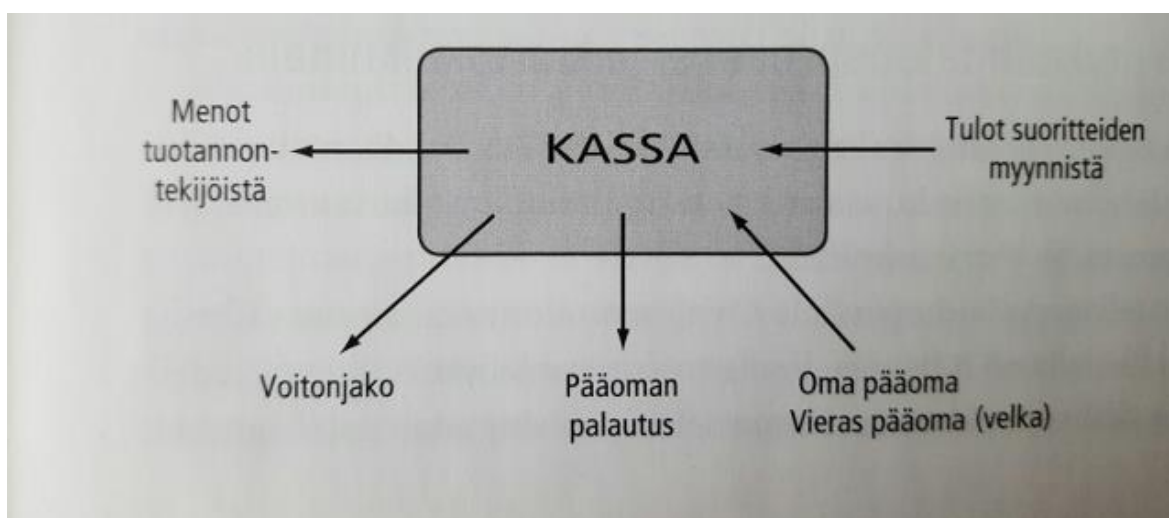


Bild 1. Kassaflöde.

#### 4.8 Quick Ratio och Current Ratio

Current ratio är ett nyckeltal för likviditet. Nyckeltalet mäter företagets möjlighet att klara av kortfristiga skulder med finansieringstillgångar och omsättningstillgångar. Med hjälp av nyckeltalet kan man följa hur företagets finansiella ställning utvecklas årligen. Vid tolkning av nyckeltalet skall man beakta hur kuranta och likvida finansieringstillgångarna är. Nyckeltalet beräknas enligt formeln:

$$\frac{\text{Omsättningstillgångar} + \text{Finansiella tillgångar}}{\text{Kortfristiga främmande kapital}} = \text{Current ratio}$$

Riktvärden:

Över 2,0= god

1,0 – 2,0= tillfredställande

Under 1,0= svag

Quick ratio är också ett nyckeltal för likviditet. Nyckeltalet mäter företagets möjlighet att klara av kortfristiga skulder med finansieringstillgångar. Med hjälp av nyckeltalet kan man följa hur företagets finansiella ställning utvecklas årligen. Alltså Current ratio och Quick ratio påminner mycket om varandra skillnaden är att current ratio beaktar både finansieringstillgångar och omsättningstillgångar medan quick ratio enbart tar finansieringstillgångar i beaktande. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 245-246.)

$$\frac{\text{Finansiella tillgångar}}{\text{Kortfristiga främmande kapital}} = \text{Quick ratio}$$

Riktvärden:

Över 2,0= god

0,5 – 1,0= tillfredsställande

Under 0,5= svag

## 4.9 Standardkostnadsanalys

Vid serieproduktion kan företag dela upp resursförbrukning i delar och fastställa en standard för varje del. Det går att standardisera materialtillgångar till en viss detalj och arbetstid för en viss aktivitet. Denna resursförbrukning kallas standardkvantitet. En standard utgör en förhandsbestämd regel och ett mål att sträva mot. Syftet med en standard är att underlätta den ekonomiska styrningen såsom kalkylering, internprissättning, budgetering, internredovisning, uppföljning och lagervärdering. (Andersson, 2013, s. 371.)

En standard är en i förväg beräknad kvantitet, eller ett i förväg beräknat pris eller värde, för en resursförbrukning eller prestation. En standard fastställs för en viss tidsperiod. (Andersson, 2013, s. 371.)

## 5 Intern redovisning

Bokföring är det system som vi överlämnar data, och därmed gör det praktiska arbetet för att kunna registrera affärshändelser. Redovisning innehåller bokföring som behövs för att kunna ge en klassificering, värdering och rapportering av ekonomisk information. (Andersson, 2013, s. 217.)

Redovisning måste ge det interna behovet av information från de interna och externa områdena. Detta kan ske genom separata eller integrerade redovisningssystem. Extern



redovisning, affärsredovisning, riktar sig främst till externa mottagare och intern redovisning till interna mottagare. De engelska beteckningarna är financial accounting för extern och management (managerial) accounting för intern redovisning. (Andersson, 2013, s. 218.)

Staten kräver att den externa delen uppföljs enligt lagen och dess stadgor, detta gäller alla företag. Medan den interna redovisningen är helt frivillig. De flesta små företag har ingen intern redovisning, i dessa fall kan då den externa redovisningen vara den viktigaste datakällan för interna informationsbehov. Större företag brukar ha avancerade, ihopbundna system för intern redovisning. Den externa redovisningen redogör för hela företagets externa transaktioner, ingen specifikation på olika interna objekt. Extern redovisning visar företagets ställning och resultatet vilket är grunden för skatteberäkningen. (Andersson, 2013, s. 218.)

Det finns inte någon reglerad lagstiftning i den interna redovisningen, utan den kan formgivas helt ur företagets egna behov och situation. Utgångspunkten för den interna redovisningen är det som företaget internt har behov av, något som behövs för att utveckla sin affärsverksamhet i en mera lönsam riktning. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 452.)

Den interna redovisningen behandlar till stor del händelser inne i företaget. Det är därför som det oftast är betydligt fler transaktioner som hanteras här än i den externa redovisningen. Det är mycket sällsynt, men i verkligheten finns det fall som företagen valt att hålla två helt separata system, ett för intern redovisning och ett för extern redovisning. Men i de flesta fall så slås dem ihop, det är då som den interna delens detaljrika information av data behövs så att den externa redovisningen kompletteras på olika sätt, t ex genom tilläggs-koder till olika konton. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 452-453.)

INTERN REDOVISNING	EXTERN REDOVISNING
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Intressenter inom företaget</li> <li>● Delar av företaget</li> <li>● Transaktioner inne i företaget</li> <li>● Frivillig</li> <li>● Utformas med hänsyn till interna behov</li> <li>● Ger underlag till beslutsfattande, uppföljning och planering av verksamheten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Externa och interna intressenter</li> <li>● Hela företaget</li> <li>● Transaktioner med omvärlden</li> <li>● Obligatorisk</li> <li>● Utformas med hänsyn till lagar och rekommendationer</li> <li>● Visar resultat och ställning</li> </ul>

Bild 2. Sammanfattad tabell över skillnader mellan intern och extern redovisning.

## 5.1 Från extern till intern redovisning

Den externa redovisningen skall grunda sig på bokföringsmässiga kostnader. Medan ekonomisk styrning, inklusive intern redovisning, grundas på kalkylmässiga kostnader. Bokföringsmässiga och kalkylmässiga kostnader överensstämmer vid många transaktioner. Detta talar för en integrering av extern och intern redovisning. (Andersson, 2013, s. 230.)

Företag väljer ibland att i den interna redovisningen värdera resursförbrukning enligt en standard (samma standard som förklaras i kapitel 4.9). I den externa redovisningen är det däremot inte tillåtet att använda standardpris. (Andersson, 2013, s. 230.)

Några av resurserna läggs inte på lager utan anskaffas i samma takt som de förbrukas, t.ex. löner, hyror och elektricitet. Då integreras intern och extern värdering. Extern redovisning registrerar bara externa affärshändelser, med andra ord utväxling med företagets omvärld. Den beaktar inte interna händelser. (Andersson, 2013, s. 230-231.)

Interna redovisningen innehåller mer detaljerad registrering av data och en utvidgning av extern redovisning. Intern redovisning kan innefatta interna transaktioner och ta hänsyn till olika steg i en förädlingsprocess, t.ex. internprestationer mellan avdelningar. Kostnader och intäkter kan registreras på olika interna föremål som avdelning, produkt och marknad. Preciseringsen på olika föremål gör det möjligt att tillsätta och kräva ansvar för olika chefer. (Andersson, 2013, s. 231.)

Extern redovisning styrs i synnerhet mest av en årsrytm, som innehåller årsbokslut och sannolikt delårsbokslut. Intern redovisning används till att följa en jämn ström av verksamheten, för att kunna genomföra en möjlig eventuell korrigerande styråtgärd. (Andersson, 2013, s. 231.)

Rapporter kan tas fram och användas med hög frekvens, ibland dagligen. Årsbaserad extern redovisning tar helt enkelt för lång tid för interna styrbehov. (Andersson, 2013, s. 231.)

Intern redovisning innehåller en detaljrik och upprepad uppdelning av händelser och objekt. Därför orsakar den mycket större antal registreringar än extern redovisning. (Andersson, 2013, s. 231.)

Periodisering betyder att det sker en fördelning av inkomster och utgifter till olika tidsperioder. Här förekommer ännu en skillnad mellan intern och extern redovisning.

Periodiseringen i extern redovisning styrs av lagregler och företagets vilja att minimera skatten. (Andersson, 2013, s. 231.)

I intern redovisning är företagen själva benägna att välja periodiseringen. Den mest betydelsefulla interna principen, är att anläggningstillgångar skall periodiseras över den beräknade ekonomiska livslängden. (Andersson, 2013, s. 231.)

## **5.2 Tre syften med den interna redovisningen**

Syftet och utformningen av den interna redovisningen varierar mycket mellan olika branscher och företag. I följande kapitel kommer det att redogöras för hur principiella problem och vanliga situationer kan hanteras för att den interna redovisningen ska bli en viktig del av den ekonomiska styrningen. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 453.)

Den interna redovisningens rapporter används ofta löpande under året. Detta betyder att det inte är tillräckligt att under året bokföra inkomster och utgifter för att sedan vid årets slut periodisera dessa till intäkter och kostnader. Man vill därför istället försöka få en löpande värdering av kostnaderna, så att man matchar intäkter och kostnader och i princip dag för dag kan analysera utvecklingen av resultatet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 453-454.)

En av de absolut viktigaste skillnaderna mellan intern och extern redovisning är enligt ovan att den interna redovisningen går in på verksamheten av sina beståndsdelar. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 454.)

Rent konkret kan man säga att det finns tre syften med den interna redovisningen för företagen och dessa tre behandlas i följande underrubriker. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 454.)

### **5.2.1 Bättre styrning**

Man vill uppnå en möjlighet till bättre styrning genom att följa upp verksamhetens objekt. Det är många företag som via den interna redovisningen vill följa upp sådant som resultat och ställning för t.ex. olika produkter, kunder, regioner och marknader, eller speciella projekt och satsningar osv. Man vill gå mera in på detaljer och följa upp resultatet, täckningsbidraget och liknande för olika perioder. Detta i sin hand görs för att bl.a. skapa en god uppföljning av budgetar och kalkyler. Man tar ofta upp t.ex. förkalkyler och

budgetar i separata system, medan de följs upp i redovisningen. Redovisningen blir därmed en sammanbärande länk, en spindel i nätet, för uppföljningar oberoende av om de gäller perioder eller objekt. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 454.)

### **5.2.2 Styra ansvaret**

Att styra ansvaret i form av t.ex. timansvar, kostnadsansvar eller resultatansvar för olika enheter i företaget. För att kunna genomföra detta måste man registrera händelser vid olika organisatoriska enheter och sedan använda sig av system för interna debiteringar som flyttar kostnader från levererande enhet till köpande enhet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 454.)

### **5.2.3 Hantera interna händelser**

Interna händelser har som uppgift att följa upp metoder som uttag av material från förråd till olika avdelningar och produkter, utfört arbete samt leveranser från produktion till lager och från lager till försäljning. Meningen med detta är att kunna redovisa ett relevant resultat. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 454.)

## **5.3 Rörliga och fasta kostnader**

Ekonomistyrningens centrala och mest användbara kostnadsbegrepp är rörliga samt fasta kostnader. Beroende på hurudan verksamhet som bedrivs kan det mellan företagen finnas skillnader mellan vad som anses vara en rörlig kostnad och en fast kostnad. De totala kostnaderna är summan av rörliga- plus fasta kostnader. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 89-90.)

### **5.3.1 Rörliga kostnader**

Med en rörlig kostnad menas en kostnad vars totalsumma förändras ständigt i samma takt som verksamhetsvolymen ändras. Lagg märke till att det är totalsummans förändring som är huvudpunkten. Ofta är man intresserad av styckkostnader, t.ex. den rörliga kostnaden för en tillverkad enhet, en maskintimme, en betjänad kund eller en körs mil. Här är det då viktigt att skilja på förändringar i totalsumman och kostnaden per styck. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 91.)

Tidsperspektivet är en komponent som är viktig i kopplingen. Den procedur som rörliga kostnader utvecklas i vid förändringar i verksamhetsvolymen beror oftast på tidsfaktorn. På kort sikt är vanligen förhållandena givna, medan de på längre sikt kan förändras. I framtagningen antar vi genomgående ett kortsiktigt tidsperspektiv, ett tidsperspektiv som brukas sättas till ett år. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 91.)

Rörliga kostnader indelas vanligen i tre kategorier:

- Proportionellt rörliga kostnader
- Progressivt rörliga kostnader
- Degressivt rörliga kostnader

(Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 91.)

Kostnader vars totalsumma förändras proportionellt i takt med förändringarna i verksamhetsvolymen, kallas för *proportionellt rörliga kostnader*. Även om totalsumman i proportionellt rörliga kostnader förändras, så hålls styckepriiset ändå på samma nivå dvs. lika stor oavsett verksamhetsvolym. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 92.)

*Progressivt rörliga kostnader* är kostnader vars totalsumma förändras i snabbare takt än förändringar i verksamhetsvolym. De ökar mer, än de tidigare nämnda proportionella kostnader vid stigande och minskar mer vid sjunkande verksamhetsvolym. Priset på styckkostnaden, dvs. totalkostnaden dividerad med verksamhetsvolymen, skiljer sig därmed från fallet med proportionellt rörliga kostnader. Den kvarstår inte som konstant vid förändringar i verksamhetsvolymen. Istället ökar styckkostnaden när verksamhetsvolymen stiger och minskar när den sjunker. Vid en ökning av volymen kostar en extra enhet mer än den föregående och tvärtom vid en minskning av volymen. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 94.)

Klassiska exempel på progressivt rörliga kostnader är lönekostnader vid övertidsersättning, skiftarbete och kostnader för utrustning (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 95.)

*Degressivt rörliga kostnader* är kostnader vars totalsumma förändras i långsammare takt än förändringar i verksamhetsvolymen. De ökar mindre än proportionellt vid stigande och sjunker mindre än proportionellt vid sjunkande verksamhetsvolym. Styckkostnaden minskar därmed när verksamhetsvolymen stiger och ökar. Vid en ökning av volymen

kostar en extra enhet mindre än den föregående och tvärtom vid en minskning av volymen. Degressivt rörliga kostnader kan därför sägas vara motsatsen till progressivt rörliga kostnader. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 96.)

Klassiska exempel på degressivt rörliga kostnader bildas av materialkostnader när mängdrabatt erhålls vid inköp och så kallade utbildnings effekter när nya arbetsmetoder eller ny utrustning tas i bruk (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 96.)

### 5.3.2 Fasta kostnader

Med en fast kostnad avses en kostnad vars totalsumma är oförändrad när verksamhetsvolymen förändras eller som förändras med vissa intervall med förändringar i verksamhetsvolymen. Precis som i fallet med rörliga kostnader är det totalsumman som står i centrum. Även här är man dock många gånger intresserad av styckkostnader, t.ex. den fasta kostnaden för en producerad produktenhet, en serverad gäst, en hotellgäst eller en betjänad kund. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 98.)

Till skillnad från rörliga kostnader så delas inte fasta kostnader upp i tre delar men däremot i två olika delar, dessa kategorier består av:

- Helt fasta kostnader
- Halvfasta kostnader

I verksamhetsvolymen kan det ske stora eller små förändringar, men en kostnad, vars totalsumma är oförändrad även om det sker förändringar i verksamhetsvolymen, kallas helt fasta kostnader. Det är totalsummans förändring som tas i beaktande. En viktig egenskap hos helt fasta kostnader är att medan totalsumman förblir oförändrad vid förändringar i verksamhetsvolymen, sjunker styckkostnaden vid stigande volym och stiger vid minskande volym, t.ex. den fasta kostnaden för en serverad gäst, ett tillverkat kylskåp eller en levererad container. Typexempel på helt fasta kostnader är lokalhyresavtal, lönekostnader för administration och försäljning, leasingavgifter för fordon, försäkringspremier och avskrivningar på t ex. byggnader och maskiner (linjär avskrivning). (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 98.)

Halvfasta kostnader (även kallade språngkostnader eller språngvist fasta kostnader) är kostnader vars totalsumma förändras med viss intervall beroende av verksamheten. De är helt fasta intervall men ”hoppa” till en ny nivå när verksamhetsvolymen överstiger eller

understiger en kritisk gräns. Man kan säga att företag ökar och minskar sin kapacitet språngvis. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 101.)

Styckkostnadens utveckling är en annan än i fallet med helt fasta kostnader. Inom intervallen sjunker den med stigande verksamhetsvolym och stiger med sjunkande verksamhetsvolym. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 101.)

Typexempel på halvfasta kostnader i ett tillverkande företag är lokalhyra, löner, t.ex. förmän, vissa utrustningskostnader och kostnader för fordon (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 102.)

### **5.3.3 Blandade rörliga och fasta kostnader**

Tidigare har det behandlats rörliga och fasta kostnader. Men det finns utöver dem kostnader som innehåller både en rörlig och en fast kostnadskomponent. De benämns blandade rörliga och fasta kostnader (eller blandade kostnader). Totalkostnaden består då av summan av den rörliga och den fasta kostnaden. Totalkostnaden är inte 0 € när verksamhetsvolymen är noll, utan uppgår alltid till ett minimibelopp – den fasta kostnaden. En blandad rörlig och fast kostnad kan därför definieras som en kostnad vars totalsumma till en viss del förändras (den rörliga delen) och till viss del är oförändrad när verksamhetsvolymen förändras (den fasta delen). Precis som i fallen med övriga kostnadsförlopp står totalsumman i centrum, men även styckkostnader kan i många situationer vara av intresse. (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 106.)

Ett exempel på en blandad rörlig och fast kostnad är kostnaden för en hyrbil. Man betalar en fast dygnshyra och utöver den för varje kilometer man kör. Ett andra exempel är provisionskostnaden till försäljare där säljarna har en fast löne-del och en rörlig del som baseras på försäljningen. (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 106-107.)

## **5.4 Täckningsbidrag**

Täckningsbidraget får man genom att ta totala försäljningen minus de rörliga kostnaderna. Täckningsbidraget, TB, kan användas till olika syften, antingen för en enskild produkt eller för en grupp produkter. Ifall man använder sig av det sistnämnda kan det vara bra att använda sig av TTB, totalt täckningsbidrag, och total särkostnad. Alltså kan det vara bra att använda TB för en enskild produkt och TTB för en grupp produkter för att undvika en förväxling mellan dessa. (Andersson, 2013, s. 82, 170.)

$$\text{Särintäkt} - \text{Särkostnad} = \text{Täckningsbidrag (TB)}$$

$$\text{Total intäkt (TI)} - \text{Total särkostnad} = \text{Totalt täckningsbidrag}$$

Täckningsbidraget kan betraktas som ett överskottsmått där det inte belastats med både de rörliga och fasta kostnaderna. Täckningsbidrag skall bidra till att täcka de rörliga kostnaderna och ge vinst. Resultatet får man däremot genom att räkna det totala täckningsbidraget minus de fasta kostnaderna. (Andersson, 2013, s. 82, 171.)

$$\text{TTB} - \text{Samkostnad} = \text{Resultat}$$

Ett annat mått är andelen täckningsbidrag av intäkten. Detta kallas täckningsbidragsprocent. Täckningsbidragsprocenten fås genom att dividera det totala täckningsbidraget med de totala intäkterna, och sedan multipliceras summan av detta med 100. (Andersson, 2013, s. 171.)

$$\frac{\text{TTB}}{\text{TI}} = \text{TB\%}$$

## 5.5 Kritisk punkt

Den kritiska punkten kan även kallas nollpunkten eller break-even-punkten. Kritiska punkten anger vid vilken volym och vid vilken total intäkt resultatet är noll. Alltså består den kritiska punkten av två komponenter, den kritiska volymen samt den kritiska intäkten. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 120.)

$$\text{Pris per styck} * \text{Volym} - \text{Rörlig kostnad per styck} * \text{Volym} - \text{Fasta kostnader} = 0$$

Ett exempel på hur den kritiska punkten räknas ut kan se ut enligt följande:

*På en bokföringsbyrå har man beräknat att den rörliga kostnaden per deklaration uppgår till 2000€ och att den fasta kostnaden uppgår till 200 000€. Byrån har ett pris på 3000€ per deklaration. Eftersom den kritiska volymen och intäkten är obekanta för oss, får vi ta till en ekvation med en obekant. Den kritiska volymen och intäkten beräknas enligt följande:*

Q är volymen i nollpunkten.

$$3000€ \times Q - 2000€ \times Q - 200\,000€ = 0€$$



$Q = 200$  st.

Den kritiska volymen uppgår alltså till 200 deklARATIONER för deklarationsbyrån. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 121.)

För att sedan gå vidare till den kritiska totala intäkten så multiplicerar man det pris byrån tar för en deklARATION med den kritiska volymen enligt följande:

$$3000\text{€} \times 200 \text{ st.} = 600\ 000\text{€}$$

Alltså uppgår den kritiska intäkten enligt beräkningen till 600 000€. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 122.)

## 5.6 Säkerhetsmarginal

Både den faktiska volymen samt den faktiska intäkten kan skilja sig från den kritiska volymen och den kritiska totala intäkten (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 122.)

Säkerhetsmarginalen uttryckt i volym räknas enligt följande:

$$\text{Faktisk volym} - \text{Kritisk volym}$$

Säkerhetsmarginalen anger med ett hurudant antal enheter volymen kan minska innan det uppstår en förlust.

$$\frac{\text{Faktisk volym} - \text{Kritisk volym}}{\text{Faktisk volym}}$$

Enligt ovanstående formel får man uträknat med hur många procent volymen kan minska innan det uppstår en förlust. (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 122-123.)

Säkerhetsmarginal uttryckt i total intäkt räknas däremot ut på följande vis:

$$\text{Faktisk total intäkt} - \text{Kritisk total intäkt}$$

Säkerhetsmarginalen anger hur mycket den totala intäkten kan minska innan det uppstår en förlust.

$$\frac{\text{Faktisk total intäkt} - \text{Kritisk total intäkt}}{\text{Faktisk total intäkt}}$$

Enligt ovanstående formel får man uträknat med hur många procent den totala intäkten kan minska innan det uppstår en förlust. (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 123.)

Med hjälp av förra kapitlets (kritiska punkten) siffror i exemplet, räknas det nu ut säkerhetsmarginalen:

*Bokföringsbyrån har en rörlig kostnad per deklaration på 2000€ och en fast kostnad på 200 000€. Priset för att utföra en deklaration är 3000€. Tidigare har det räknats ut att den kritiska volymen är 200 st. deklarationer och att den kritiska intäkten ligger vid 600 000€. Beräkningarna visar att deklaraionsbyrån når ett nollresultat vid 200 deklarationer och vid en total intäkt på 600 000€. Ifall den faktiska volymen uppgår till 250 deklarationer och den faktiska intäkten till 750 000€, vad får vi då för säkerhetsmarginaler? (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 124.)*

Säkerhetsmarginalen i volym räknas ut enligt följande:

$$250 \text{ dekl.} - 200 \text{ dekl.} = 50 \text{ deklarationer}$$

$$\text{Och i procent: } 50 \text{ dekl.} / 250 \text{ dekl.} = 20 \%$$

Antalet deklarationer kan alltså minska med 50 st. eller 20 % innan en förlust uppstår. (Ax, Johansson & Kullvén 2005, s. 124.)

För att sedan räkna ut säkerhetsmarginalen för den totala intäkten sker det på följande vis:

$$750 \text{ 000€} - 600 \text{ 000€} = 150 \text{ 000€}$$

$$\text{Och i procent: } 150 \text{ 000€} / 750 \text{ 000€} = 20 \%$$

Försäljningen (den totala intäkten) kan alltså minska 150 000€ eller 20 % innan det uppstår en förlust. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 124.)

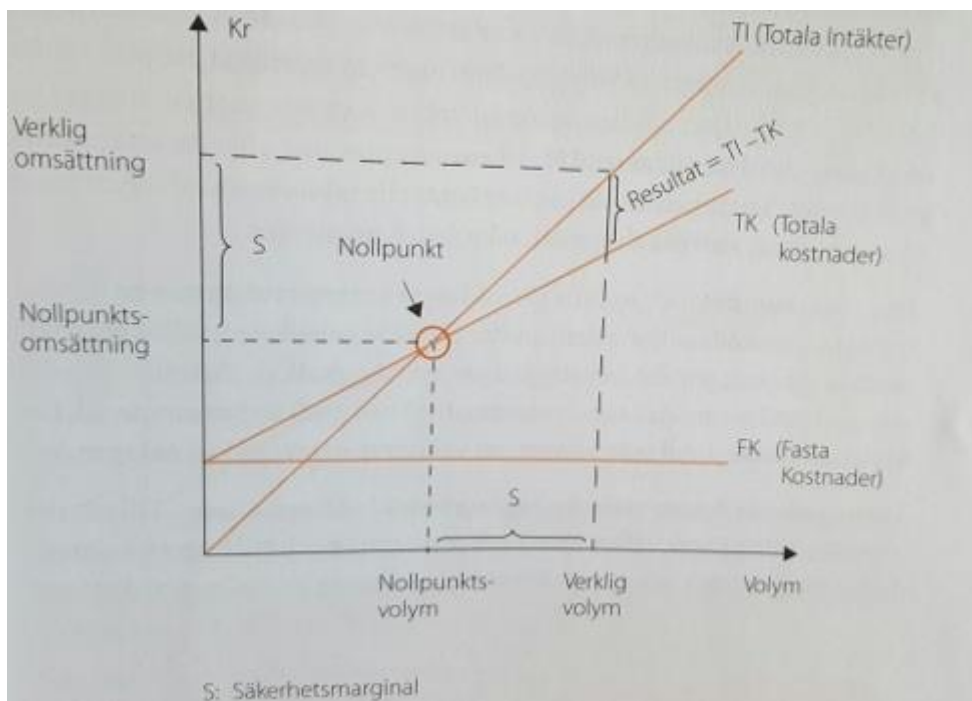


Bild 3. Ett resultatdiagram som visar hur nollpunkten (den kritiska punkten) uppstår, samt hur säkerhetsmarginalen är kopplad till nollpunkten och den verkligt tillverkade mängden.

## 6 Produktkalkylering

Produktkalkyleringen är ett företags huvudverktyg inom ekonomistyrningen. Andra kalkyler såsom finanskalkyler, investeringskalkyler eller verksamhetskalkyler skall skiljas från produktkalkyleringen. Produktkalkyleringen används som ett beslutsunderlag vid t.ex. prissättning, offerter och vid val av produktionsätt. Det som skall framgå i produktkalkylen är kostnader samt lönsamhet för specifika produkter. Det gäller alltså att fastställa de intäkter och kostnader som hör till dessa specifika produkter. Det är svårt att fastställa vilka de verkliga kostnaderna är. Det uppstår nämligen vissa produktionskostnader och dessa kostnader ska fördelas och härledas till enskilda produkter. Det finns två huvudsakliga tillvägagångssätt för att göra en produktkalkyl. Man kan antingen utgå ifrån en självkostnadsmodell eller en bidragsmodell. I självkostnadsmodell omfördelas alla kostnader, medan man i en bidragsmodell har en ofullständig omfördelning. I vanliga fall görs det kalkyler både på förhand och i efterhand i jämförelsesyfte för att kunna avstämna vilka kostnader samt intäkter som faktiskt uppstått. Förstås behöver inte produktkalkyler se likadana ut allihop och skall inte heller, utan beroende på hurudant företag det är fråga om så är utseendet på produktkalkylen enligt det. Till exempel om det är fråga om ett tillverkande företag så skiljer sig kalkyleringen naturligtvis från exempelvis ett tjänsteföretag. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 143-144.)

## 6.1 Prissättning

Vid ett köpbeslut av en produkt eller en tjänst är den viktigaste och avgörande faktorn priset. När man inhandlar så kallade nödvändiga produkter kan man vid för höga priser ersätta produkterna med något annat, men vid andra köpbeslut, sådana produkter som inte anses vara nödvändiga så kan det vara att konsumenterna skjuter upp beslutet eller upphäver köpet. Ett rätt räknat pris kan vara till en stor konkurrensfördel hos ett företag. Alltså lönar det sig att räkna sina pris rätt. (Pulkkinen, Holopainen, 2006, s.197.)

### 6.1.1 Den allmänna principen vid prissättning med MOMS

Ett skatteskyldigt företag sätter till momsens på sitt skattefria försäljningspris. Vid mervärdesskatteredovisningen får ändå den skattskyldige dra av försäljningens moms från inköpsens moms. Till staten anmäls skillnaden mellan dessa. (Pulkkinen, Holopainen, 2006, s. 212.)

Försäljningens Moms - Inköpsens Moms = **Mervärdesskatten**

## 6.2 Genomsnittskalkyl

Divisionskalkyl kallas även för genomsnittskalkyl. I en genomsnittskalkyl räknar man alla kostnader per produkt från räkenskapsperioden delat med antalet tillverkade enheter. (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 190.)

I en genomsnittskalkyl sägs det att alla kostnader har orsakats av det då man uppnår en tillverkad enhet, och då behöver man inte dela de rörliga och fasta kostnaderna i två delar (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 190.)

Exempel på genomsnittskalkylens brister är t.ex. att om aktivitetsförhållande ändras från 100 % till 75 %, så ändras även kostnaden per produkt. I första exemplet där aktivitetsförhållandet är 100 % så skulle produktens tillverkningskostnad vara 29€/enhet, medan om det i andra exemplet där aktivitetsförhållandet endast är 75 %, skulle kostnaden/enhet vara 33,67€. (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 190-191.)

Så även om genomsnittskalkylen är kännetecknad som den mest konsekventa kalkylen, så har den som sagt vissa brister. Om aktivitetsförhållandet är lågt, måste företaget höja priserna på produkten. Detta kan resultera i att företagets prissättning går åt skogen, då allt färre tillverkade enheter resulterar i allt mera kostnader per produkt. Och i samband med

att priset ökar, så kommer det antagligen att resultera i att produkten har mindre åtgång och då måste man minska aktivitetsförhållandet, och på samma gång även höja priserna. (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 191.)

Kalkylen ser ut enligt följande:

RK	+	FK
Producerad mängd		

Denna kalkyl lämpar sig för företag som står för en stor del av bearbetningen av produkten, till exempel pappersfabriker (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 193.)

Fördelen med denna kalkyl är att det är enkelt att hålla koll på kostnaderna per produkt, då kostnaderna per produkt ändras enligt aktivitetsförhållandet och då behöver man inte ta i beaktande någon budgetering (Andersson, Ekström & Gabrielsson, 2004, s. 101.)

### 6.3 Normalkalkyl

Normalkalkylen är en förbättrad version av genomsnittskalkylen. I normalkalkylen går man ett steg vidare med de fasta kostnaderna. Fasta kostnaderna delas med mängden enheter man exempelvis budgeterat fram eller en genomsnittlig siffra från 10 år bakåt. Man kan även dela de fasta kostnaderna med kapaciteten. (Alhola, Lauslahti, 2000, s. 191-192.)

Kalkylen ser ut enligt följande:

RK	+	FK
Producerad mängd		Genomsnittlig/budgeterad mängd

Denna kalkyl lämpar sig för samma syfte som tidigare kalkyl, alltså genomsnittskalkylen. Största fördelen med normalkalkylen jämfört med genomsnittskalkylen, är att även om aktivitetsförhållandet skulle ändra så ökar inte kostnaderna per produkt. Nackdelen med denna kalkyl är att när aktivitetsförhållandet minskar märkvärdigt resulterar detta i att priset kan bli för lågt per tillverkad produkt. Därför kanske det lönar sig i vissa fall att vara lite försiktig/negativt inställd med budgeteringen eller den genomsnittliga mängden per enhet att man inte gör förlust. (Alhola, Lauslahti, 2000, s.193.)

## 6.4 Påläggs kalkyl

För att ett företag skall fungera lönsamt måste försäljningsintäkterna överstiga de kostnader företaget har för att producera varor eller tjänster. Det är absolut nödvändigt att känna till sina kostnader för att kunna bestämma vilket priset är för en vara. Kostnaden kan beräknas med hjälp av en s.k. påläggs kalkyl. Kalkylen bygger på att varje vara orsakar en eller flera lätt urskiljbara kostnader. Dessa kallas för direkta kostnader. De kostnader som inte går att hänföra till en bestämd produkt kallas för indirekta kostnader. Summan av en produkts direkta och indirekta kostnader brukar kallas för dess självkostnad. (Andersson, Ekström & Gabrielsson, 2004, s. 73.)

En skjorta i en klädbutik är ett exempel på en varukostnad. Indirekta kostnader är t.ex. lokalkostnader, kontorskostnader, reklamkostnader, lönekostnader som inte går att hänföra till någon särskild produkt, räntekostnader för värdeminskning på inventarier. (Andersson, Ekström & Gabrielsson, 2004, s. 73.)

## 7 Nyckeltal

Då bokslutet är levererat så är det inte nödvändigtvis tillräckligt för att se om det går bra eller dåligt för företaget. Då behövs det nämligen en mer detaljerad information över hur det egentligen går för företaget, och för att kunna förverkliga detta använder man sig av någonting som kallas nyckeltal. Med dessa nyckeltal mäter man nuläget mot de uppsatta mål som företaget har för att veta att man är på rätt spår. ([www.e-economic.se](http://www.e-economic.se).)

Nyckeltalen är grunden till för att jämföra de olika måtten som man har med konkurrenter eller olika former av resultat inom samma område från föregående år. Nyckeltal kan också användas som beslutsunderlag för ekonomiska förändringar och analys. Förutom allt detta ger de också en god översikt över företagets ekonomiska tillstånd, vilket i sin tur kan vara intressanta för eventuella investerare, samt att det ger banker information om företaget vid eventuell låneansökan. ([www.e-economic.se](http://www.e-economic.se).)

### 7.1 Eget kapital

Det egna kapitalet består av det kapital som ägarna själva lagt in i företaget. Detta omfattar startkapital men även kapitaltillskott som satts in i efterhand, samt vinster som återstår efter eventuell aktieutdelning eller egna uttag. ([www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi).)

Balansräkningen i ett företag är uppställd i två spalter, med tillgångar på den ena sidan, och skulder och eget kapital på den andra sidan. Det egna kapitalet är den verkliga skillnaden mellan tillgångar och skulder. Eget kapital återfinns på kreditsidan (minussidan) i balansräkningen, främst för att den egentligen är en skuld till företagets ägare. (www.yrittäjät.fi.)

Om årets resultat är positivt påverkas även eget kapital i positiv riktning. Detta sker genom att ägarna återinvesterar vinster i företaget då förstärks det egna kapitalet. Det egna kapitalet kan komma vara en avgörande faktor för hur företaget klarar sig om sämre tider skulle inträffa. När det egna kapitalet förstärks ökar även verksamhetens självfinansiering, och beroendet av externa intressenter eller kreditgivare minskar. (www.yrittäjät.fi.)

Ett underskott eller med andra ord en förlust i företaget leder till att det egna kapitalet minskar eller till och med blir negativt. Ett negativt eget kapital betyder att skulderna överstiger tillgångarnas värde. Oftast beror brist på kapital på att företaget gått med förlust, men det kan också bero på att ägarna gjort stora uttag istället för att återinvestera vinster i företaget. (www.yrittäjät.fi.)

## **7.2 Vinstmarginal**

Man kan säga att vinstmarginalen är ett nyckeltal som visar hur stor vinsten per "omsättningseuro" är. Vinstmarginalen är också den nyckeltalsfaktor som beskriver storleken på vinsten innan alla räntebärande kostnader, vilket innebär att vinstmarginalen beräknas före skatt. Däremot vid beräkning av vinstmarginalen tas ingen hänsyn till hur företaget har finansierat sin verksamhet och därmed inte hur väl företaget har lyckats. Därför kommer vinstmarginalen till sitt bästa förfogande vid mätning av en hel marknad eller i en analys av konkurrenter (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 218). Vinstmarginal eller vinstprocenten utger resultat begreppet genom att lägga till finansiella intäkter (Andersson, 2013 s. 449).

Med finansiella intäkter avses sådana intäkter som inte har direkt med huvudverksamheten att göra, hit hör t.ex. utdelning på aktier, ränteintäkter och vinster till följd av försäljning av värdepapper. (www.dokumera.se.)

Detta betyder att all avkastning på kapital inkluderas oberoende om det tillhör eller använts i rörelsen eller placerats finansiellt. Detta är samma begrepp som används vid beräkning av räntabilitet på genomsnittlig sysselsatt kapital, ROCE. (Andersson, 2013 s. 449.)

### 7.3 Avkastning

Avkastning är en ekonomisk term som man använder för att mäta ett företags lönsamhet. Begreppet räntabilitet används mera i företagsvärlden när man pratar om vinsten ur verksamheten. (www.e-conomic.se.)

I kapitel 8.2. behandlas begreppet räntabilitet.

### 7.4 Kapitalomloppshastighet

Kapitalomsättningshastigheten är ett nyckeltal och en procedur som man använder vid mätning av arbetskraft- och kapitalintensitet som visar hur effektiv en verksamhet använder sitt kapital i förhållande till omsättningen. Ju högre kapitalomsättningshastighet man har, desto mindre bundet kapital har företaget. För att öka kapitalomsättningshastigheten och därmed minska det bundna kapitalet, är det enklast att minska varulagret. (Salmi, 2012, s. 171.)

Kapitalomsättningshastigheten används för att göra jämförelser inom det egna företaget samt för jämförelse av företag inom samma bransch (www.e-conomic.se.)

Kapitalomsättningshastighet har följande formel:

$$\frac{\text{Omsättning}}{\text{Kapital}} = \text{Kapitalomsättningshastighet}$$

### 7.5 Rörelsemarginal

Nyckeltalet rörelsemarginal anger hur stor procentandel av omsättningen som blir kvar till att täcka räntor och skatt samt ge vinst, efter att kostnaderna för företaget har betalats. Med hjälp av rörelseresultatet, vilket är lika med rörelseintäkterna minus rörelsekostnaderna, räknar man ut själva rörelsemarginalen. Med andra ord är rörelseresultatet verksamhetens resultat, dock utan att de finansiella posterna såsom exempelvis skuldräntor, dragits av. Rörelsemarginalen anges i procent och ju högre marginal, desto bättre mår företaget. Ifall rörelsemarginalen ökar betyder detta att det blir en större andel kvar av varje införtjänad euro från försäljningen. (www.finanssioppi.nutdanske.com.)

Vad används då nyckeltalet rörelsemarginal till? Jo, den används bland annat till att följa företagets utveckling och sedan för att även kunna jämföra rörelsemarginalen med andra företag i samma bransch. I och med att rörelsemarginalen är oberoende av hur företaget har



finansierats kan man säga att nyckeltalet främst lämpar sig för lönsamhetsjämförelser mellan liknande företag inom samma bransch, men som ändå skiljer sig åt finansiellt och har olika skatterättslig hemvist. (www.e-conomic.se).

Om ett företag skulle vilja förbättra sin rörelsemarginal, så kan man börja med att t.ex. öka sina intäkter genom att höja priserna. Ett annat alternativ för att öka rörelsemarginalen är helt enkelt genom att minska på sina kostnader och avskrivningar, t.ex. genom att sälja mer av sådana produkter som kostar mindre att införskaffa. (www.e-conomic.se).

För att räkna ut rörelsemarginalen tar du rörelseresultatet dividerat med nettoomsättningen. Formeln ser ut på följande vis:

$$\frac{\text{Rörelseresultat}}{\text{Nettoomsättning}} = \text{Rörelsemarginal}$$

Omsättning	5 000 000
Kostnader för sålda varor och tjänster	3 000 000
<b>Bruttoresultat</b>	<b>2 000 000</b>
Forskning och utveckling	700 000
Försäljnings- och administrationskost.	500 000
Övriga rörelseintäkter och kostander	100 000
<b>Rörelseresultat</b>	<b>700 000</b>
Rörelsemarginal 700 000 / 5 000 000 = 0,14 = <b>14%</b>	

*Bild 4. I detta exempel har företaget en rörelsemarginal på 14 %, vilket innebär att företaget tjänar 0,14€ på varje intjänad euro.*

## 7.6 Betalningsförmåga

Ett företags betalningsförmåga ger en bild av hur stabilt företaget är, samt en inblick av hur det kommer att klara av diverse störningar som kan uppkomma. En god betalningsförmåga betyder att företaget framöver kommer att ha möjlighet att betala sina skulder inom avtalad tid. Ett företags betalningsförmåga kan räknas ut med olika nyckeltal och anges antingen på kort, eller lång sikt. (Niskanen & Niskanen, 2004, s. 110).

### 7.6.1 Likviditet

Likviditet är en term som mäter ett företags kortsiktiga betalningsförmåga. Likvida medel är de tillgångar som ett bolag har direkt tillgängliga såsom kontanter och kontotillgångar.

De företag eller även privata personer som har möjlighet att betala sina skulder i tid kan beräknas som likvid eller likvida. Kassalikviditet är ett nyckeltal som brukar användas för att ge en inblick av ett företags betalningsförmåga på kort sikt. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, s. 238.)

### 7.6.2 Soliditet

Det finansiella nyckeltalet soliditet mäter ett företags betalningsförmåga på lång sikt. Begreppet soliditet används för att visa hur stor andel av företagets tillgångar finansieras med eget kapital. En gyllene regel är att ju större andel eget kapital som finansierar företaget, desto högre och bättre är soliditeten. Med en soliditet på 100 % betyder det att företaget finansierat allt med eget kapital och en soliditet på 0 % betyder att det inte finns något eget kapital alls bundet. Man kan definiera soliditeten på följande vis, en hög soliditet innebär låg finansiell risk medan en låg soliditet kan betyda hög risk för verksamheten. En hög soliditet brukar kallas för ”god soliditet” och låg soliditet för ”dålig soliditet”. (Salmi, 2012, s. 177-188.)

Den allmänna ”soliditetstabellen” ser ut enligt följande:

Över 40 % = bra
20 – 40 % = nöjaktig
Under 20 % = svag

### 7.6.3 Skuldsättningsgraden

Skuldsättningsgraden är ett mått som tillhör finansiella nyckeltal, med denna kan man värdera och kontrollera företagets ekonomiska ställning. Med skuldsättningsgraden mäter man kapitalstyrkan dvs. man använder den för att se relationen mellan skulder och eget kapital, eller mer punktligt, justerad skuld och justerat eget kapital. (www.taloussanomat.fi.)

Skuldsättningsgraden går relativt ”hand i hand” med soliditeten, de mäter i stort sett samma saker, alltså hur stor andel av ett företags tillgångar som finansierats med eget kapital. Det man kan definiera är att desto högre skuldsättningsgrad ett företag har, desto längre är också soliditeten. (www.taloussanomat.fi.)

Skuldsättningsgraden beräknas enligt följande:

$$\frac{\text{Justerade skulder}}{\text{Justerat eget kapital}} = \text{Skuldsättningsgraden}$$

Justerad skuld= Skulder + Skatt på obeskattade reserver

Justerat eget kapital= Eget kapital + ((1- bolagsskatt) x Obeskattade reserver)

Alltså innebär detta en utvecklad formel som:

Skuldsättningsgraden= (Skulder + Skatt på obeskattade reserver) / (Eget kapital + ((1 – bolagsskatt) x Obeskattade reserver))

Om skuldsättningsgraden efter denna uträkning överstiger 1, betyder det att skulderna är större än det egna kapitalet. (www.e-conomic.se.)

Inom redovisningen utgör de obeskattade reserverna en mellanställning mellan skulder och eget kapital. Obeskattade reserver ses som både eget kapital och en latent skatteskuld. Eget kapital för att det är fråga om en vinst som uppkommit i företaget och latent skatteskuld för att skatt på dessa vinster skall betalas i framtiden. (www.blinfo.se.)

Syftet med de obeskattade reserverna är att man ska kunna sprida på skattebelastningen mellan resultatmässigt goda och dåliga år, detta för att få en större enhetlighet mellan olika år. Detta är en frivillig process för företagen, ingen lagstadgad företeelse. (www.blinfo.se.)

## 8 Prestationsmätning

Att mäta olika saker i ett företag är inte alls ovanligt. I pengar mäts kostnader och intäkter, in- och utbetalningar osv. Tanken bakom prestationsmätning är att man med hjälp av att mäta olika faktorer, lättare ska kunna styra företaget. När man mäter prestation, så mäter man något som presterats eller något som skall presteras. (Ax, Johansson & Kullén, 2005, s. 575.)

Det kan t.ex. handla om tillverkningen av produkter, en tjänst eller tillfredsställda kunder. Andra mått kan exempelvis vara mått som täcker hela verksamheten, som t.ex. lönsamhet, kvalitetsmått som antal defekter och brister, leveransmått som t.ex. leveranstid och produktutvecklingstid, pris och kostnadsmått för material och resurser, flexibilitetsmått som mäter volym- och produktflexibilitet, och innovationsförmåga som mäter takten av nyintroduktioner och omsättning. (Ax, Johansson & Kullén, 2005, s. 576.)

Mätningar av finansiella prestationer som t.ex. lönsamhet, resultat, kostnader och försäljning, är de som dominerar i praktiken samt de mest betydelsefulla enligt flera studier. Under de senaste åren har intresset för icke-finansiella prestationsmått ökat stort. Det finns ingen klar definition på vad icke-finansiella mått är, men t.ex. kunder, personal, produktivitet, kvalitet och tid kan ses som icke-finansiella mått. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 576.)

Nedan finns några argument över vad det finns för svagheter med finansiella mått:

- Finansiella mått fokuserar alltför starkt på redan inträffade händelser.
- Leder ofta till ett kortsiktigt agerande, i och med att styrningen av dem ofta följer den externa redovisningens perioder.
- Är alltför ofta så ytliga att de inte ger signaler om t.ex. orsaker till problem, avvikelser från planer och om förbättringsmöjligheter.
- Inkluderar inte aspekter kring företagets agerande med sin omvärld, som t.ex. kontakter med kunder och leverantörer.
- Ger allt för lite information om vad som kunde skapa framtida värde, som t.ex. lönsamhet.
- Ger allt för lite information om hur företagets strategiska målsättningar kunde uppnås.
- Är inte så enkla att förstå för företagets medarbetare och det är även svårt att relatera dessa mått till sitt eget arbete.
- Företagsmiljön har förändrats. Det som företagen konkurrerar med varandra i dagens läge är kundorientering, nöjda medarbetare, hög kvalitet och god service. Men framförallt snabba leveranser och korta leveranstider (logistiken) har på sistone blivit allt mer betydelsefullt. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 576-577.)

## 8.1 Syftet med prestationsmätning

Företag existerar för att uppfylla mål. Som vi tidigare nämnt är företagets huvudmål oftast uttryckta i finansiella termer som t.ex. lönsamhet, tillväxt och soliditet. I företagets verksamhetsplanering delas huvudmålen till delmål och specificeras, med utgångspunkt i

företagets strategi, hur företaget skall jobba för att uppnå dem. Detta uttrycks i särskilda handlingsplaner och även genom riktlinjer för verksamhetens bedrivande i verksamhetsplaneringen. Delmålen kan variera från företag till företag och de riktar sig mot olika delar av företaget. Det är just i dessa delmål som prestationsmätningen direkt tar sin utgångspunkt. Det huvudsakliga syftet, då det kommer till prestationsmätning, kan därför sägas vara strategiimplementering. Prestationsmätningen i företaget ska alltså hjälpa till att förverkliga strategin. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 577.)

### **8.1.1 Från implementering av strategi till operativa syften**

I den operativa ekonomistyrningen kommer syftet med strategiimplementering konkret till uttryck på olika sätt. Exempel på några vanligt förekommande operativa syften med prestationsmätning/prestationsmått är:

- Att skapa förutsättningar för att kunna följa den löpande verksamheten, samt säkra att den leder till att målen uppnås.
- Att ge information om hur den kortsiktiga verksamheten passar in i de långsiktiga planerna och bidra till att uppfylla långsiktiga mål.
- Att skapa ett kommunikationsmedel, för att exempelvis kommunicera ut i företaget vad som förväntas, vad som är viktigt att sätta fokus på samt vad som presterats.
- Att skapa ett medel för motivering av ansvariga och medarbetare.
- Att signalera om avvikelser från planer och förväntningar.
- Att komma ut med information om vad intressenter anser om företagets verksamhet och prestationer. Ett exempel på detta kan vara vad kunder anser om genomförda tjänster och levererade varor, vad leverantörer har för åsikter om samarbetet med företaget och vad anställda har för åsikt om sin arbetssituation.
- Att ge botten för olika slag av jämförelser av prestationer, exempelvis mellan företagets försäljningskontor, tillverkningsenheter och servicestationer eller mellan företaget och dess konkurrenter.
- Att ge information om hurudan inverkan olika slags åtgärder kan ha, som t.ex. en kostnadsreduceringssatsning eller ett personalutbildningsprogram.

- Att vägleda vid fördelning av olika sorts belöningar, som t.ex. vinstdelning och provision.
- Att ge stöd för beslutsfattande, t.ex. vid beslut om resursallokering, där man fördelar resurser i syfte att nå en ökad effektivitet på något område.
- Att skapa möjligheter för att kunna känna igen strategiska möjligheter och för att kunna upprätthålla och förstärka konkurrensfördelar.
- Att signalera om förändringar i företagets omvärld, t.ex. om kunders efterfrågemönster, om den teknologiska utvecklingen samt om konkurrenters produktinnovationer.
- Att ge företagets intressenter information om företagets utveckling och deras planer inför framtiden, som fås via årsredovisningar och personaltidningar. Nuförtiden finns även företagens strategiska mål oftast på deras nätsidor. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 578-579.)

## 8.2 Räntabilitet

I praktiken uppstår det ett stort antal prestationsmått. Det finns hur många prestationsmått som helst, en av dem är räntabilitet. Tidigare har vi behandlat prestationsmätning. Från prestationsmätning går det vidare till olika slags prestationsmått. Exempelvis kan ett prestationsmättningsområde vara kunder och inom detta område kan det behandlas olika mått relaterade till bl.a. kundtillfredsställelse, återköp samt försäljning per kund. Exempel på andra prestationsmått är: Finans, kunder, personal, tid, produktivitet och kvalitet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 582-583).

Räntabilitetsmått har en lång historia och används i dagens läge av de flesta företag inom både ekonomistyrningen och den externa redovisningen. Det finns en viss mängd olika typer av räntabilitetsmått, som t.ex. räntabilitet på totalt kapital ( $R_t$ ), räntabilitet på sysselsatt kapital ( $R_{syss}$ ) och räntabilitet på eget kapital ( $R_e$ ). Det bör påpekas redan nu, att samtliga mått kan avses både planerade och konstaterade värden, med andra ord kan räntabilitet beräknas både på förhand, alltså inför en tidsperiod, och i efterhand, d.v.s. efter en periods utgång. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 583.)

Resultatet får man genom att räkna skillnaden mellan intäkter och kostnader för en viss tidsperiod, t.ex. ett år eller ett halvår. Ett resultat innebär alltså ett absolutmått och kan därför vara riktgivande om hur ”bra” eller ”dåligt” ett företag bedriver sin verksamhet. Lönsamhet är däremot ett relationsmått där ett resultatmått sätts i förhållande till något uttryck för det kapital som finns och används i företaget. Orsaken till att lönsamhet används och inte räntabilitet beror på att dessa är synonymer. I fortsättningen används begreppet räntabilitet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 583.)

### 8.2.1 Räntabilitet på totalt kapital

Räntabilitet på totalt kapital (Rt) har denna formel:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster + räntekostnader*}}{\text{Totalt kapital}} = \text{Räntabilitet på totalt kapital}$$

\*Kan även formuleras: Rörelseresultat + finansiella intäkter.

I täljaren finns det resultat som skapats i verksamheten plus de finansiella intäkter som skapats via rörelserelaterade finansiella placeringar, t.ex. ränteintäkter som medel på bankkonto. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 584). Som det framgår så skall alltså inte räntekostnaderna belasta resultatet. Räntekostnaderna anses inte hänga ihop med själva rörelsen, utan med företagets finansiering. Extraordinära poster skall inte heller inkluderas. De är en följd av extraordinära omständigheter. En annan grej som inte heller skall tas i beaktande är bokslutsdispositioner som endast utgör skattemässiga justeringar. Därför har de inte med själva rörelsen att göra. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 584.)

Ur ett rörelseperspektiv utgör ett räntabilitetsmått alltså räntabiliteten på totalt kapital. I nämnaren finns företagets totala kapital, d.v.s. skulder plus eget kapital. Räntabilitet på totalt kapital resulterar därför i ett mått på hur väl företaget lyckats förränta, alltså få en viss avkastning, på hela sitt kapital. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 584.)

Med hjälp av uppgifter ur nedanstående balans- och resultaträkning beräknas räntabiliteten på totalt kapital så här:

Belopp anges i tkr

Balansräkning		Resultaträkning	
Tillgångar	1 600	Eget kapital	1 000
		Banklån	400
		Lev skulder	200
	<u>1 600</u>		<u>1 600</u>
		Rörelsens intäkter	800
		Rörelsens kostnader	- 640
		Rörelseresultat	<u>160</u>
		Ränteintäkter	80
		Räntekostnader	- 40
		Res e finansiella poster	<u>200</u>

$$\frac{200 + 40}{1 600} = 15 \% \quad R_t \text{ uppgår till } 15 \%$$

Bild 5. Ett exempel på hur man räknar ut räntabilitet på totalt kapital.

### 8.2.2 Räntabilitet på sysselsatt kapital

Företag har i de flesta fall skulder som är räntefria som t.ex. leverantörsskulder. Inom många företag ställs inga krav på räntabilitet på dessa räntefria skulder. Kapitalet som skall förräntas blir då ett lägre belopp än det totala kapitalet. Detta förräntningskapital kallas sysselsatt kapital och det kan definieras på två olika sätt:

Totalt kapital - räntefria skulder = **Sysselsatt kapital**

Eget kapital + räntebärande skulder = **Sysselsatt kapital**

För att sedan kunna räkna ut räntabilitet på sysselsatt kapital ( $R_{syss}$ ) fortsätter man så här:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster} + \text{Räntekostnader}^*}{\text{Sysselsatt kapital}} = \text{Räntabilitet på sysselsatt kapital}$$

\*Kan även formuleras: Rörelseresultat + finansiella intäkter.

Vid beräkningen av räntabiliteten på sysselsatt kapital används samma resultatmått som vid beräkningen av räntabiliteten på totalt kapital. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 585.)



Med hjälp av uppgifterna ur ovanstående balans- och resultaträkning beräknas räntabiliteten på sysselsatt kapital så här:

Av företagets skulder på 600 utgör 200 leverantörsskulder, d v s räntefria skulder. Sysselsatt kapital uppgår därför till  $1\,600 - 200 = 1\,400$ .

$$\frac{200 + 40}{1\,400} = 17,1\% \quad R_{\text{syss}} \text{ uppgår till } 17,1\%$$

*Bild 6. Ett exempel på hur man räknar ut sysselsatt kapital.*

### 8.2.3 Räntabilitet på eget kapital

Räntabilitet på eget kapital ( $R_e$ ) före skatt har denna formel:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster}}{\text{Eget kapital}} = \text{Räntabilitet på eget kapital före skatt}$$

I täljarens resultatmått utgörs resultatet efter finansiella poster. Räntekostnaderna subtraheras därför att man vill beakta företagets finansiering. Så som i fallet med räntabilitet på sysselsatt kapital och på totalt kapital, så skall inte extraordinära poster och bokslutsdispositioner tas i beaktande. (Ax, Johansson & Kullén, 2005, s. 585-586.)

Räntabiliteten på eget kapital fungerar som ett räntabilitetsmått ur ett ägarperspektiv. I nämnaren har vi företagets egna kapital. Räntabilitet på eget kapital fungerar då alltså som ett mått på hur väl företaget lyckas förränta det kapital ägarna satsat i företaget. Förklaringen till att räntekostnaden ska dra ner på resultatet är för att det är resultatet efter finansiella poster som kan hänföras till ägarna. (Ax, Johansson & Kullén, 2005, s. 586.)

Med hjälp av uppgifterna ur ovanstående balans- och resultaträkning beräknas räntabiliteten på eget kapital så här:

$$\frac{200}{1\,000} = 20\% \quad R_e \text{ före skatt uppgår till } 20\%$$

*Bild 7. Ett exempel på hur man räknar räntabilitet på eget kapital.*

I exemplet ovan, räntabilitet på eget kapital, så har inte skatten tagits i beaktande. Ur ägarnas synvinkel kan man dock säga att räntabiliteten efter skatt ligger mera i deras intresse. Formeln för räntabilitet på eget kapital efter skatt ser ut enligt följande:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster} \times (1 - \text{skattesats})^*}{\text{Eget kapital}} = \text{Räntabilitet på eget kapital efter skatt}$$

\*Det går även att använda ”Resultat efter skatt”. Men då föredras det att skatten är konstaterad eller att den kan beräknas på förhand. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 586.)

Räntabiliteten efter skatt beräknas med samma sifferunderlag som i exemplet ovan så här:

Skattesatsen uppgår till 28 %.

$$\frac{200 \times (1 - 0,28)}{1000} = 14,4\% \quad R_e \text{ efter skatt uppgår till } 14,4\%$$

*Bild 8. Ett exempel på hur man räknar Räntabilitet efter skatt.*

Ofta har företag gjort bokslutsdispositioner i sin resultaträkning, vilka man i balansräkningen kan hitta som obeskattade reserver. Dessa bokslutsdispositioner innebär att man skjuter upp skatten. När de sedan i framtiden löses upp, d.v.s. tas med i resultaträkningen, skall ett skatteuttag göras. Om skattesatsen skulle ligga vid 28 %, så resulterar det i att de resterande 72 % blir obeskattade reserver, som kommer att övergå till det egna kapitalet. Då vi räknar ut räntabiliteten på eget kapital kan man ta detta till hänsyn, genom att man lägger till det egna kapitalet 72 % av de obeskattade reserverna. Det kapitalbegrepp som då fås kallas justerat eget kapital och har denna definition:

$$\text{Eget kapital} + (\text{obeskattade reserver} \times (1 - \text{skattesats})) = \text{Justerat eget kapital}$$

Räntabilitet på justerat eget kapital får då alltså följande beräkningsformel:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster} \times (1 - \text{skattesats})}{\text{Justerat eget kapital}} = \text{Räntabilitet på justerat eget kapital efter skatt}$$

Dessa är de tre vanligast förekommande räntabilitetsmått. Avvikelser kan dock förekomma i praktiken. Därför är det viktigt att man är noggrann och undersöker måttens definition när de ska användas. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 587.)

#### 8.2.4 Syftet med räntabilitetsmått

Räntabilitetsmått används för flera syften och även många intressenter använder sig av dem. Inom ekonomistyrningen används de t.ex. som målsättningar eller som ansvarsmått. I

årsredovisningar kan man även hitta räntabilitetsmått. Detta p.g.a. att företaget exempelvis vill informera sina intressenter, t.ex. ägare, långivare och anställda, om hurudana slags räntabilitetsmål man har för framtiden, samt hur verksamheten har gått under det senaste året, eller hur räntabiliteten har utvecklats under en längre period. Det finns även aktörer (placerare) på kapitalmarknaden som är intresserade av räntabilitetsmått. Aktörerna kan exempelvis jämföra sina avkastningskrav på aktieplaceringar med företagets konstaterade eller planerade räntabilitet i sina analyser av placeringar som har potential. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 588.)

Räntabilitetsmått som behandlats tidigare är rätt så grundläggande, och räcker inte riktigt till för att få en fullständig bild av företaget, utan det finns mycket mer att beakta. Sådant som kan beaktas är t.ex. inflation och risk, samt räntabilitetsnivåer. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 588.)

### 8.2.5 Du Pont-formeln

Både räntabilitet på sysselsatt kapital och räntabilitet på totalt kapital beror på flera olika faktorer. Med hjälp av den så kallade ”du Pont-formeln” klargörs det hur dessa faktorer påverkar räntabiliteten. Namnet på formeln kommer från företaget du Pont som introducerade denna formel i början av 1900-talet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 590.)

Ifall räntabilitet på totalt kapital är i fokus så är du Pont-formeln enligt följande:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella + Räntekostnader}}{\text{Omsättning (Rörelsens intäkter)}} \times \frac{\text{Omsättning (Rörelsens intäkter)}}{\text{Totalt kapital}} = \text{Räntabilitet på totalt kapital}$$

Räntabilitet på totalt kapital beror på två faktorer. Det första som divideras i ovan nämnda formel kallas vinstmarginal och det multipliceras sedan med den andra divisionen som kallas kapitalomsättningshastighet. Vinstmarginalen anger hur stor del av omsättningen som utgör vinst, medan kapitalomsättningshastigheten anger hur stor omsättning varje investerad euro resulterat i. Räntabilitet på totalt kapital beror alltså på två faktorer, vinsten och det totala kapitalet. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 590.)

Med hjälp av samma siffror som från första exemplet balans- och resultaträkning ur detta kapitel kan räntabiliteten på det totala kapitalet räknas ut så här:

$$\frac{200 + 40}{800} \times \frac{800}{1600} = 15 \%$$

I ett du Pont-schema kan vinstmarginal och kapitalomsättningshastighet brytas ned i ett antal olika faktorer. Dessa faktorer utgör de två uttryckens bestämningsfaktorer. I detta du Pont-schema visas det hur dessa två uttryck och deras bestämningsfaktorer hänger ihop. Det finns ingen bestämd form för hur ett du Pont-schema skall se ut, utan den kan utformas på olika sätt. Utformningen är bl.a. beroende av hurudan slags verksamhet ett företag bedriver. (Ax, Johansson & Kullvén, 2005, s. 590.)

Här nedan finns ett exempel på hur ett du Pont-schema kan se ut:

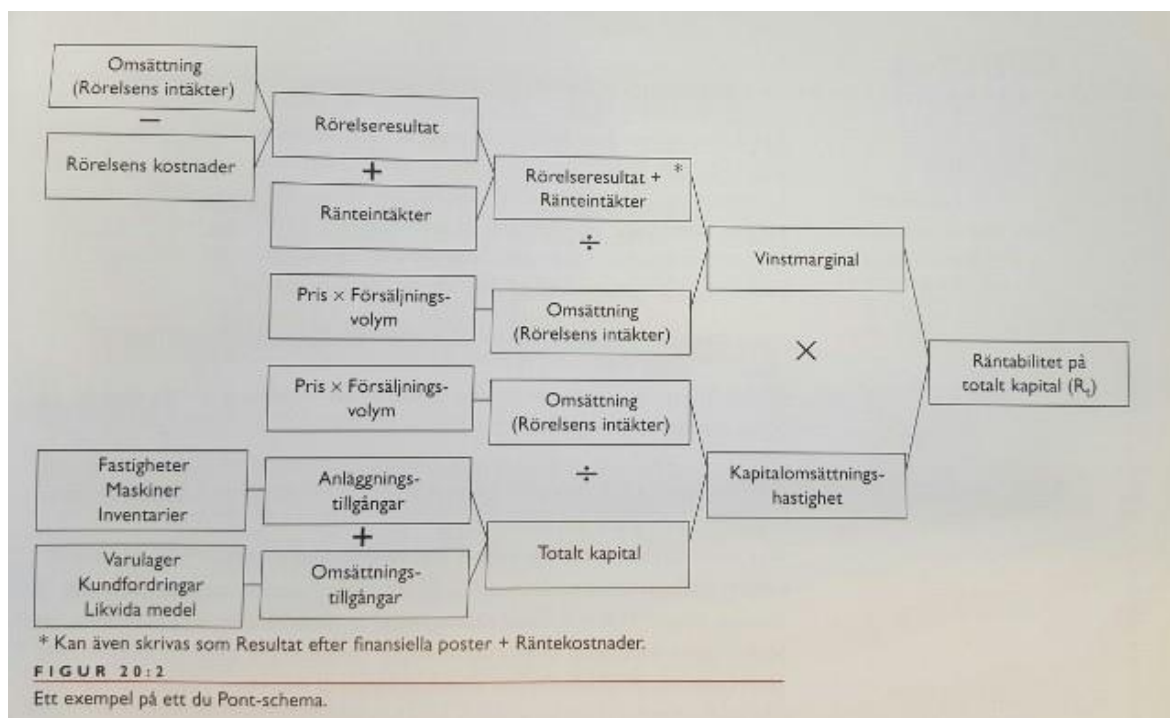


Bild 9. Ett exempel på hur ett du Pont-schema kan se ut.

## 9 Undersökning

Undersökningens syfte var som tidigare nämnt att kartlägga mikroföretagens kunskap samt intresse angående deras bokslut och ekonomistyrning. För att kunna undersöka detta valde vi att genomföra intervjuer med mikroföretag i Pargas. Målet med intervjuerna var att få information av respondenterna för att kunna bygga vår produkt, dvs. det så kallade vägledningsträdet.

## 9.1 Metodbeskrivning

Vi var på Köpmansgatan i Pargas och intervjuade allt som allt 10 mikroföretag. Intervjun omfattade 21 frågor. De första 6 frågorna behandlade mikroföretagarnas kunskap och intresse av deras bokslut, samt samarbetet med bokföraren. Frågorna 7 - 9 går in på mikroföretagarnas kunskap och intresse kring den interna redovisningen. Mikroföretagarnas lönsamhet, prissättning och budgetering behandlas i frågorna 10 - 18. Kunskapen om nyckeltal behandlas i frågorna 19 - 20. Slutligen ville vi ännu kartlägga behovet/intresset för vår produkt i den sista frågan, fråga 21.

Efter alla dessa intervjuer i Pargas var det nu dags att ta itu med vår produkt, det s.k. ”vägledningsträdet”. Detta vägledningsträd gjorde vi via Prezi. Varför vi valde just Prezi och inte t.ex. Powerpoint var på grund av de olika layoutmöjligheterna. Till en början hade vi faktiskt ett träd som vår layout i Prezin, men vi kom snabbt underfund med att denna layout inte skulle hålla, eftersom ämnet var så brett och att det enligt vår mening inte finns någon klar struktur i var det hela börjar och var det slutar då det kommer till ekonomistyrning. Därför beslöt vi att helt enkelt göra allting från början med en ny och simpel layout med mera ”rum” för information. I vår Prezis innehållsförteckning har vi sju huvudrubriker. Dessa rubriker är bokslut/bokslutsanalys, ekonomistyrning, intern redovisning, produktkalkylering, nyckeltal, SWOT-analys och till sist har vi ordförklaringar.

## 9.2 Redovisning och resultat av intervjuerna

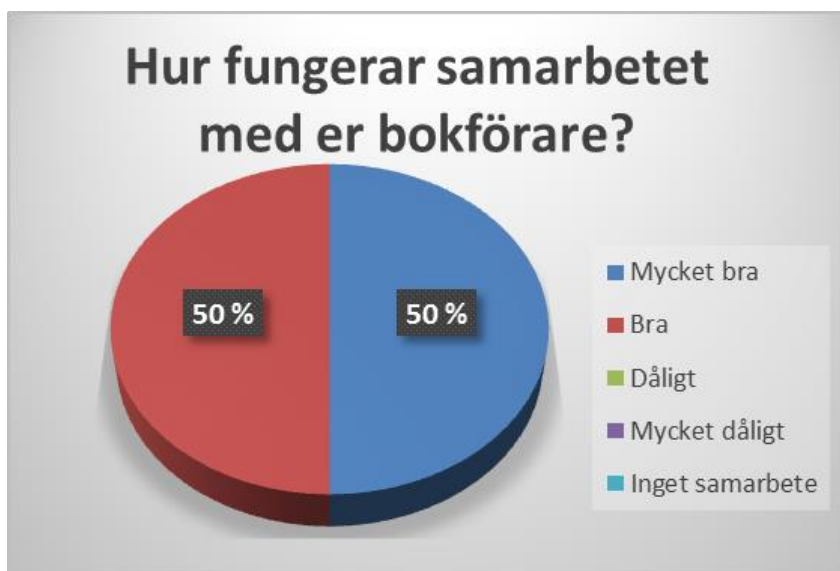
Mikroföretagarna vi intervjuade hade högst tre anställda, alltså var företagen mycket små. De flesta av dem var enmansföretagare och branscherna varierade.

På första frågan, om mikroföretagarna läser sina bokslut, var det endast en av de tio företagen som inte läste sitt bokslut. Motiveringen till att denna ena företagaren inte läste sitt bokslut var att hon till fullt litade på sin bror, bokföraren, att han skötte sin sak.

På den andra frågan, om mikroföretagarna förstår sig på sitt bokslut, svarade sju ”ja” och 3 svarade ”nej”. Det kom fram att vissa nog visste en hel del om sina bokslut, medan vissa endast till en viss grad visste om sina bokslut. Företagarna som svarade ”Ja” hade alltså någon sorts hum om sina bokslut, medan de som svarade ”Nej” hade mycket bristfällig kunskap eller ingen kunskap alls att läsa sitt bokslut.

På den tredje frågan, om mikroföretagarna är intresserade av sitt bokslut, svarade nio ”Ja” och endast en svarade ”Nej”. Förväntningarna inför denna fråga var förstås att alla skulle vara intresserade av sitt bokslut, men till vår förvåning var det faktiskt en företagare som inte var intresserad av sitt bokslut. Motiveringen var att företagarens bror ändå sköter bokföringen så bra att företagaren inte hade behov av informationen från bokslutet.

På fjärde frågan, om mikroföretagarna går igenom bokslutet med sin bokförare, svarade sju ”Ja” och tre svarade ”Nej”. Här hade vi inte förväntat oss att så här många skulle gå igenom bokslutet med sin bokförare, så detta var en mycket positiv överraskning för oss. De mikroföretagarna som gått igenom bokslutet med sin bokförare hade bara gått ytligt igenom bokslutet och inte gått desto mera vidare med bokslutet.



*Diagram 1. Hur fungerar samarbetet mellan mikroföretagarna och bokförarna?*

Resultatet visar att fem företagare tyckte att samarbetet var mycket bra och att 5 företagare tyckte samarbetet var bra.

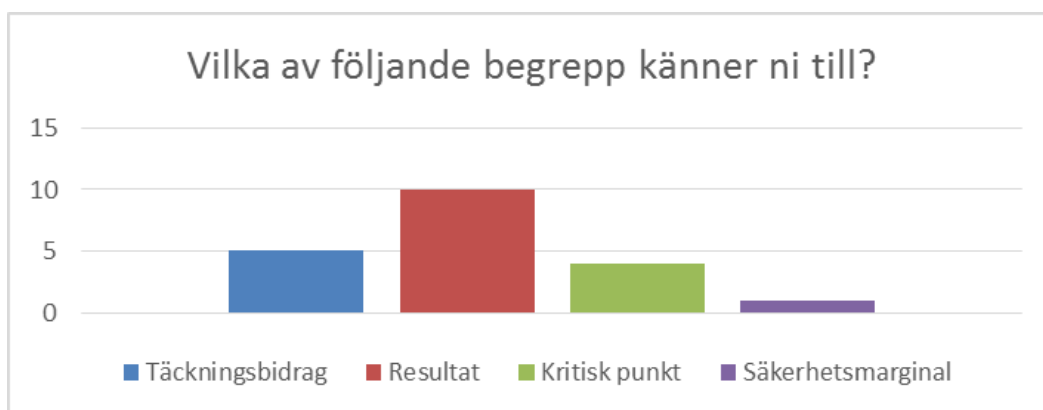


Diagram 2. Får mikroföretagarna tillräckligt med råd av sin bokförare angående deras verksamhet?

Vid denna fråga hade vi av egna erfarenheter tänkt att det skulle finnas lite missnöje kring råden mikroföretagarna får av sin bokförare, men till vår förvåning var alla antingen nöjda eller mycket nöjda. En av de tio som inte behövde råd hade sin man som var ekonom.

På fråga nummer sju, om mikroföretagarna vet skillnaden mellan extern och intern redovisning, svarade fyra ”Ja” och sex ”Nej”. Här kom terminologin lite emot, vilket vi gissade. Begreppen extern och intern redovisning var inte bekanta för de flesta av mikroföretagarna, men efter att förklarat vad det går ut på så gick det nog upp ett ljus hos de flesta företagarna.

Åttonde frågan visade sig vara mycket enkel. Terminologin var inte så svår och därför visste varendaste en mikroföretagare skillnaden mellan rörliga och fasta kostnader.



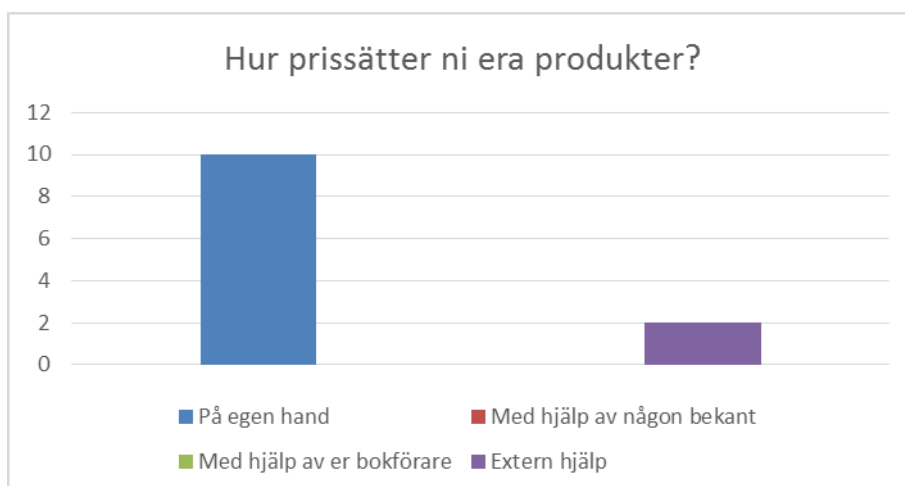
*Diagram 3. Vilka av ovanstående fyra begrepp känner mikroföretagarna till?*

Hälften av mikroföretagarna visste vad som menas med täckningsbidrag. Alla kände till resultatet. Fyra kände till den kritiska punkten och endast en kände till säkerhetsmarginalen.

Begreppet täckningsbidrag var aningen främmande för många men efter lite förklaring visste nog alla vad det var. Vissa skulle direkt ha vetat begreppet täckningsbidrag ifall vi skulle ha haft det på finska. Vi gissade att inte så många skulle veta om varken kritisk punkt eller säkerhetsmarginal då det går lite djupare in på den interna redovisningen. Vissa kunde gissa sig fram vad kritisk punkt är, antagligen p.g.a. namnet, men säkerhetsmarginalen var endast bekant för mikroföretagaren som hade sin man som var ekonom.

Vid fråga nummer tio kom det fram att sex av tio mikroföretagare behandlar lönsamheten med sin bokförare. Vi trodde kanske inte att så här många behandlade sin lönsamhet med sin bokförare, utan att majoriteten skulle sköta lönsamheten själv.

Vid fråga nummer elva skulle hälften vara beredda att betala för en sådan tjänst, att bokföraren skulle granska deras lönsamhet. Vissa av de som svarat ja hade dock poängterat att endast om lönsamheten skulle öka märkbart, så skulle de vara beredda att betala för tjänsten. Därför kan det tolkas att de flesta inte skulle vara beredda att betala bokföraren för granskning av lönsamhet.



*Diagram 4. Hur prissätter mikroföretagarna sina produkter?*



Mikroföretagarna var alltså tio stycken, men i denna fråga kunde man ha flera svarsalternativ och därför är resultatet ”ojämnt”. De flesta av företagen prissätter själva sina produkter, men det fanns två företag som stod ut ur mängden.

Ena företagaren hade så att marknaden styrde priserna för det mesta (90 %) och prissatte sina produkter endast till 10 %. Så i detta fall räknade vi med att företaget hade både på egen hand och med extern hjälp prissatt sina produkter.

Den andra företagaren var en underleverantör och därför hade huvudleverantören största makten då det kom till prissättning av företagarens produkter, men företagarens tjänster prissatte han själv, och därför räknade vi med att han prissatte både på egen hand och via extern hjälp.

På fråga nummer 13 svarade 6 av respondenterna ”Ja” och 4 svarade ”Nej”, alltså har majoriteten av mikroföretagarna varit tvungna att korrigera sina priser.

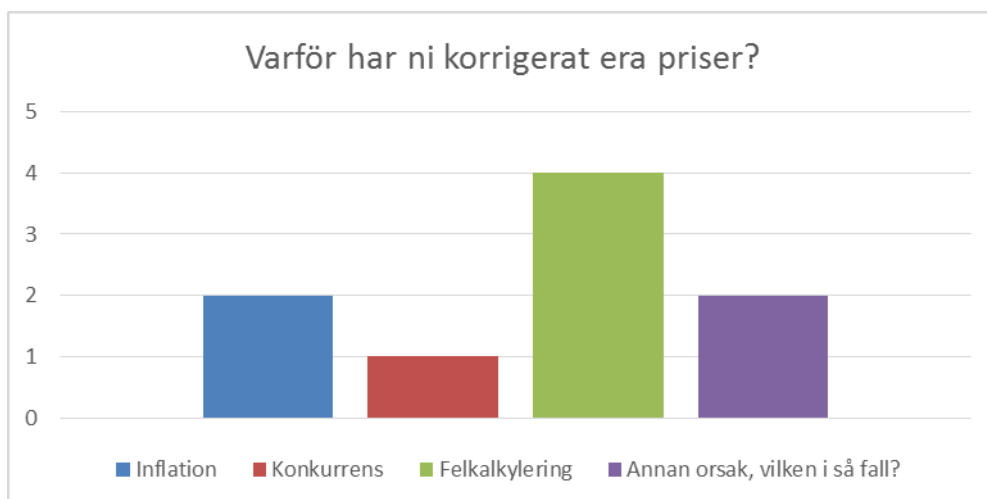


Diagram 5. Varför har mikroföretagarna korrigerat sina priser?

I denna fråga kunde fler svarsalternativ väljas. De flesta som korrigerat sina priser har varit p.g.a. felkalkylering av något slag. Inflation och annan orsak kom på delad andra plats och sist var konkurrens.

Annan orsak var modetrender och att marknaden styr priserna.

Visserligen styr marknaden priserna, men det är viktigt att komma ihåg att även inflationen påverkar marknadspriserna.

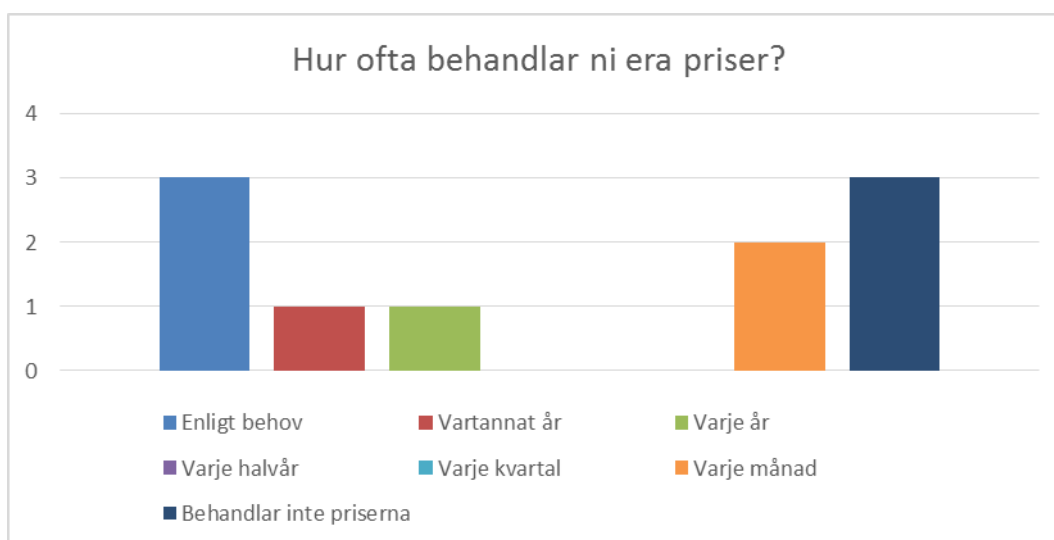
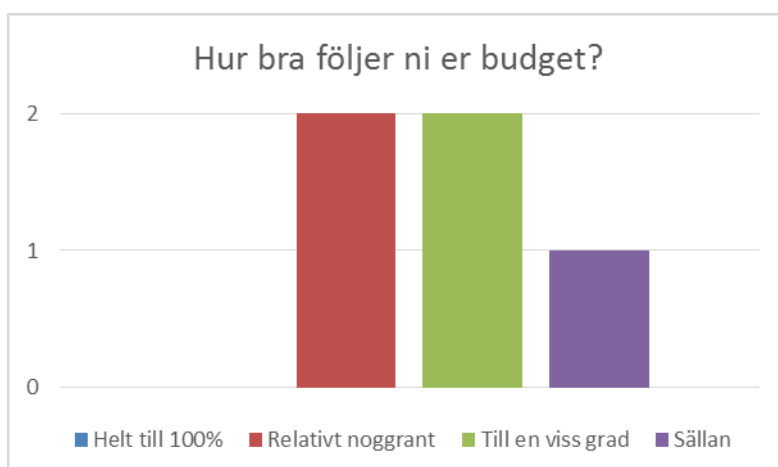


Diagram 6. Hur ofta behandlar mikroföretagarna sina priser?

Enligt statistiken behandlar mikroföretagarna sina priser mest enligt behov eller sedan inte alls. Två mikroföretagare behandlar priserna varje månad. Sedan har vi en mikroföretagare som behandlar priserna vartannat år och en som behandlar priserna varje år.

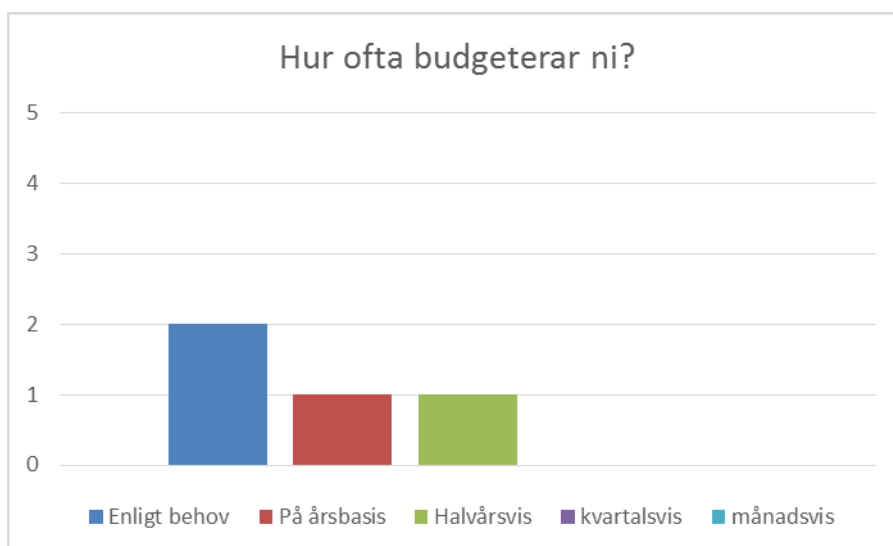
Vi hade kanske förväntat oss att lite fler skulle ha korrigerat sina priser enligt behov eller på årsbasis. Det var förvånansvärt hög procent av de intervjuade som inte behandlade sina priser.

Vid fråga nummer 16, visar resultatet att sex av tio mikroföretagare inte gör en budget och att fyra av tio gör en budget. Två av de sex mikroföretagarna som svarat nej, hade båda två uppskattat sina kostnader för det kommande året, men ansåg sig ändå inte ha en budget och därför valde att svara ”nej” på denna fråga. Det kunde ha funnits fler svarsalternativ istället för ”ja” och ”nej”, t.ex. att företagaren endast gjort en kostnadsbudget, fullständig budget eller ingen budget alls.



*Diagram 7. Hur bra följer mikroföretagarna sin budget?*

Denna statistik är baserad på föregående fråga för de fyra som svarat att de gör en budget. Resultatet var förväntat, på det sättet att ingen av mikroföretagarna svarat att de följer sin budget till 100 %. Två av företagen följer sin budget relativt noggrant vilket var positivt. Sedan var det en företagare som följde sin budget till en viss grad och en annan som sällan följde sin budget.



*Diagram 8. Hur ofta budgeterar mikroföretagarna?*

Enligt statistiken budgeterar hälften av mikroföretagarna, alltså de som har en budget, endast enligt behov. En mikroföretagare budgeterar på årsbasis och den sista halvårsvis.

Vid fråga 19 kom det fram att fyra av de tio mikroföretagarna använde sig av nyckeltal. Vi förväntade oss nog inte att så många skulle använda sig av nyckeltal, så detta var en positiv överraskning.

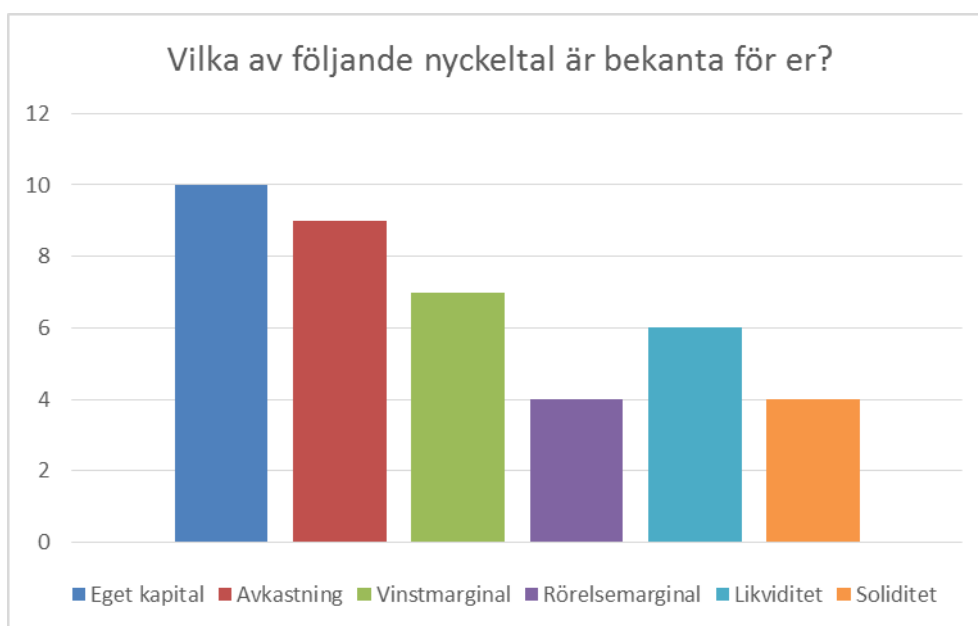


Diagram 9. Vilka av nyckeltalen är bekanta för mikroföretagarna?

Eget kapital kände precis alla mikroföretagaren till. Avkastning visste alla förutom en, men det berodde på att företagaren hade finska som modersmål, och skulle nog ha vetat vad ”tuotto” är. Förvånansvärt många visste vad som menades med vinstmarginal, men sedan rörelsemarginal var inte lika bekant. Oroväckande några visste vad likviditet var, men sedan visste relativt många ändå vad soliditet var.

Efter att ha presenterat hur vår slutprodukt kommer att byggas upp, så frågade vi mikroföretagarna vid vår sista fråga i intervjun, om de skulle kunna ha någon nytta av det s.k. vägledningsträdet?

Sju av tio svarade att de högst antagligen inte skulle ha någon nytta av detta vägledningsträd. Men en av de sju företagarna som sade nej, tyckte ändå att det kunde finnas en marknad för denna produkt, även om företagaren själv inte skulle ha någon nytta av vägledningsträdet i sin verksamhet.

### 9.2.1 Redovisning av intervjudiskussionerna

Eftersom våra intervjuer ledde till diskussion så kommer vi att analysera diskussionerna under denna rubrik.

Syftet med våra frågeformulär, som vi hade som stöd under intervjuerna, var att kartlägga deras kunskap och intresse om ekonomistyrning, samt deras samarbete med bokföraren. Vi kan konstatera att företagarna var mer villiga att diskutera sina egna problem i

verksamheten. Man kan säga att frågeformulären blev en biroll på sitt sätt och diskussionerna kring var och ens verksamhet blev huvudämnet mer eller mindre. Det kändes mera som om vi var företagspsykologer och de fick uttrycka sina känslor både angående deras egen verksamhet samt om hur det är att vara företagare i Finland överlag.

Vi lade märke till att de flesta av företagarna hade problem med terminologin inom ekonomistyrning eller att de var mer vana med de finska termerna. De ansåg att svenska termerna är missledande och svårförståeliga, medan finska termerna är mer rakt på sak och lättförståeliga.

Mikroföretagarnas syn på lönsamheten varierade mycket. En företagare påpekade att det var svårt att ta ställning till lönsamheten, eftersom företaget var nytt och stora investeringar hade gjorts. Två företagare upplevde att lönsamheten hörde till företagarens eget intresse, men den ena skulle ändå varit beredd att betala en summa åt bokföraren för råd angående lönsamheten. En annan företagare skulle inte varit beredd att betala bokföraren en summa för granskning av lönsamheten, eftersom de månatliga transaktionerna nu redan varit för många enligt henne.

Intressant var att en företagare var i behov av en utredning angående möjligheten att frigöra sig från sin titel som återförsäljare. Denna företagare var nämligen bunden till sin huvudman och fick provision för de varor han sålde. Företagaren skulle helst vilja använda sitt eget varumärke, men eftersom han är bunden till ett större företag är han tvungen att även marknadsföra deras namn. Visserligen betalas en stor del av marknadsföringskostnaderna av huvudmannen, men företagaren tror ändå att det skulle gynna företaget att endast kopplas till ett namn. Han skulle ha varit intresserad av att räkna ut om det skulle ha funnits möjligheter att driva verksamheten på egen hand och på detta vis utöka lönsamheten i sitt företag.

Vid intervjuerna uppstod det diskussioner om företagarnas branschspecifika problem. Ett problem vid t.ex. klädbranschen var att man så fort som möjligt skulle sälja bort sitt lager eftersom gamla produkter inte går åt, då produkterna inom klädbranschen ena dagen kan ”vara inne” och följande dag ”ur mode”. Ett annat problem var det vid t.ex. litteraturbranschen som man varit tvungna att införskaffa s.k. ”tvångsförpackningar” som innehöll fler böcker än vad företagaren uppskattade sig kunna sälja. Ett till problem var inom blomsterbranschen där börsen styrde inköspriserna och det var svårt att hålla utbudet tillräckligt brett, eftersom priset på en produkt kunde variera kraftigt från en helt

vanlig vardag jämfört med olika högtider som t.ex. morsdag och julen. Denna företagare var såvida mycket beroende av sin säsongsförsäljning.

Den företagare som hade sin man som var ekonom och förstod sig på ämnet, tyckte själv att dessa frågor kring ekonomistyrning var rätt så självklara, men han påpekade ändå att det kunde finnas en marknad för vår produkt. Bokföringslagen har nämligen ändrats vid årsskiftet och gäller alltså från och med 1.1.2016, samma som behandlats tidigare i kapitel 3.3. Kort sagt kan man säga att meningen med ändringarna i bokföringslagen var att minska på de administrativa kostnaderna för företagarna. Men det bör ändå påpekas att även om dessa ändringar i bokföringslagen minskar på de administrativa kostnaderna, så kommer samtidigt det ekonomiska ansvaret antagligen att öka hos företagarna.

## **9.2.2 Kritisk granskning och analys av intervjun**

I sin helhet upplevde vi att våra intervjufrågor var relevanta och att vi hade en passlig mängd frågor.

Terminologin ställde till med vissa problem. T.ex. på fråga 9 var det många som skulle känt till begreppen täckningsbidrag, kritisk punkt och säkerhetsmarginal, bara vi använt oss av en mer allmän terminologi. Med allmän terminologi syftar vi på att kortfattat förklara vad de olika begreppen går ut på. Många menade även att svenska terminologin är mer missledande än den finska.

På första frågan, om mikroföretagarna läser sina bokslut, hade vi tänkt att alla nog skulle läsa sina bokslut, men till vår förvåning var det faktiskt en av de tio företagarna som inte läste sitt bokslut. Även om hennes bror sköter hennes bokföring anser vi ändå att hon i vilket fall som helst borde vara så pass intresserad av sin verksamhet att hon skulle ta sig tiden att läsa igenom sitt bokslut.

I fråga nr 2 så borde vi definitivt haft fler svarsalternativ. Frågan om mikroföretagarna förstår sig på sitt bokslut borde istället för svarsalternativen ”ja” och ”nej”, haft någon sorts skala. Svarsalternativen kunde exempelvis varit att man förstår sig på allt i bokslutet, så gott som allt, till en viss del, mycket lite eller ingenting alls. Många av företagarna kände sig antagligen dåliga då de svarat nej, fast de i själva verket säkert visste lite grann om bokslutet. Så denna fråga kan man alltså inte dra alltför mycket slutsatser kring.

I diagram 7, hur bra mikroföretagarna följer sin budget, är egentligen en ganska diffus fråga. Eftersom det finns många olika slags budgeter kunde vi varit mer precisa och t.ex. frågat hur de följer sin resultatbudget eller likviditetsbudget.

Det var synd att en del av företagarna upplevde oss som ett problem och att kartläggningen av deras kunskap togs som ett sorts förhör. Meningen med dessa intervjuer var inte att kolla vad de minns från eventuella företagarkurser.

### **9.2.3 Undersökningens validitet, reliabilitet och objektivitet**

Med validitet menas det att man mäter det som är relevant i sammanhanget, reliabilitet däremot menas det att man mäter på ett tillförlitligt sätt. Man skall alltid sträva efter en hög validitet samt reliabilitet. Kort sagt kan man nämna att vid validitet handlar det om att använda rätt sak vid rätt tillfälle, medan reliabilitet handlar om pålitlighet. Inom kvantitativ forskning är reliabilitet lika med reproducerbarhet. Med reproducerbarhet menas alltså att ifall någon annan skulle göra en motsvarande undersökning, att skulle denna person i så fall uppnå samma resultat. ([www.infovoice.se](http://www.infovoice.se)).

Vi upplever att det som mätts i vårt arbete är relevant i sammanhanget. Vi har genom tidigare erfarenheter märkt att mikroföretagarna har bristande kunskap då det kommer till ekonomistyrning, och upplever därmed att arbetet har en validitet på bra nivå. Undersökningen skulle antagligen inte ha varit lämplig om målgruppen hade varit småföretagare. Det är ändå värt att påpeka att man inte kan dra alla mikroföretagare under samma kam, vissa vet mer än andra då det kommer till ekonomistyrning, men största delen verkar ha bristande kunskap.

Det finns hundratals mikroföretagare i Pargas och vi har intervjuat 10 av dem. Rent procentuellt är det alltså endast en liten del av mikroföretagarna som blivit undersökta, men enligt oss ändå en tillräcklig mängd för att stärka vårt syfte. Eftersom vi inte är experter på ekonomistyrning, så kunde intervjun sett annorlunda ut ifall någon som är mer insatt i ämnet tagit åt sig ett liknande arbete. Pargas är en tvåspråkig stad och intervjun var endast på svenska, vilket ledde till problem med terminologin till en viss grad. Med facit i hand borde vi haft de ekonomiska termerna både på svenska samt finska. Vi upplever därmed att reliabiliteten inte är allt för hög.

Angående objektiviteten i arbetet har vi försökt vara så neutrala som möjligt, men vi medger att vi hade vissa fördomar kring mikroföretagarnas kunskap om deras ekonomi och

deras ekonomistyrning. Dessa fördomar har uppstått via våra egna erfarenheter vi fått genom olika bokföringsuppdrag.

Vi är nöjda med våra intervjufrågor i det stora hela. Andra och tredje frågan är något som kunde gjorts bättre. Den andra frågan har allt för få svarsalternativ och tredje frågan är aningen styrd. Vi kunde även ha skickat svaren från intervjun åt mikroföretagarna så att de skulle haft möjlighet att korrigera sina svar i efterhand.

## **10 Handboken för mikroföretagare**

Eftersom intervjuerna hos företagarna krävde dyrbar tid och vi fick känslan av att vi orsakade mera ett stressmoment för dem än nytta, så valde vi att presentera vår produkt till några företagare som verkligen var intresserade av denna. Dessa företagare fungerar dessutom som mikroföretagare. Vi skickade vår produkt till deras mail och fick lite ”feedback” om förbättringar och vad som var bra.

Uppbyggnaden och utseende fick bra kritik, några små visuella detaljer kunde förbättras. De var en logisk följd av de olika momenten. Vissa delar av informationen var väldigt självklara för några medan andra tyckte att all information var relevant, eftersom många mikroföretagare inte känner till grunderna inom ekonomistyrning för exempel. Även här fanns det terminologiska svårigheter. Den kritiska punkten som exempel kändes mera igen som ”Break Even” som de hade lärt sig på någon företagarkurs. En av företagarna skulle ha velat ha mera källor om var man skulle ha kunnat hämta mera relevant information om ett ämne. Det påpekades också om att mikroföretagare skulle behöva vägledning angående bolagsformer, tolkning av lagar, grundförståelse kring bokföringen och varför det krävs viss dokumentation. Den intressanta var att alla tyckte om SWOT-analys punkten, eftersom den detaljerat går igenom verksamhetens olika beståndsdelar. Det var intressant eftersom vi själva först funderade på om vi skulle ha med den eller inte. Men tydligen så är det en intressant detalj för de flesta, det är säkert lätt och roligt att göra en sådan. En annan sak som företagarna tyckte att fattades var dokumentation om skatter och dess påverkan på företaget.

### **10.1 Kritisk granskning och analys av handboken**

Vi försökte bygga upp vår produkt i en logisk följd, grundinnehållet var inte så svårt att komma på. Eftersom vi inte direkt visste vem som skulle ingå i vår kundgrupp, så var det



svårt att veta vilka specifika punkter som borde ha tillagts till produkten, detta allt eftersom alla olika branscher har olika behov och företagare som personer har sina olika kunskaper, vilket lätt leder till allt för självklar information och vice versa.

Vi hade även tänkt mata in färdiga formler i en Excel-fil, som vi sedan skulle ha linkat till Prezin, där företagarna enkelt skulle ha kunnat fylla i sina uppgifter och därigenom kunnat kolla exempelvis sin lönsamhet, men gratisversionen tillåter endast PDF-filer. Prezi Pro, alltså en Prezi man betalar för, endast här skulle man kunna utföra dessa funktioner.

Vi hade en vision om att eventuellt kunna sälja vår produkt till mikroföretagare. Detta skulle man säkert kunna utföra också, men vi kom fram till att enbart en Prezi-modell räcker nog inte till. Vi borde istället gjort en hemsida och via den linkat till vårt Prezi-modell eller haft all den relevanta informationen på hemsidan, men här tog både tiden och kunskapen slut. Man kan inte sälja en Prezi-modell, men man skulle ha kunnat sälja den via en hemsida som information.

Låt oss säga att alla dessa problem skulle löst sig, så skulle ändå ett svårt moment återstått. Nämligen hur skulle vi kunna nå alla potentiella kunder? Vilka marknadsföringskanaler, vilka åtgärder skulle ha krävts? Vi tror nämligen inte att enbart ett mail till olika mikroföretagare skulle hjälpt situationen, utan en direkt marknadsföring skulle ha varit ett måste. Att gå ut till kunderna förklara vad produkten är och hur den fungerar, men detta skulle ju innebära massor med arbete.

## **11 Sammanfattning**

Ekonomi är i teorin en överlevnadsfaktor, inte bara hos småföretagare, utan det gäller alla företag, även oss alla som individer. Vilka resurser vi har, och hur klarar man av att trygga sin ekonomi. Eftersom ekonomin i framtiden kommer att vara utmanande, och ständigt förändras så vet vi att inom detta område kommer det alltid att finnas arbete. Detta är utgångspunkten för varför vi valt att skriva om vårt ämne. Det är också en bra grund att stå på om man någon gång skulle vara intresserad av att starta eget företag. Vi valde dock att avgränsa vårt arbete till mikroföretagare eftersom industrin mer eller mindre håller på att försvinna, och den nya utvecklingen i samhället talar allt mera för små och effektiva företag i framtiden. Om man känner till hur ekonomin är uppbyggd runt företagen, så har man i framtiden en betydligt större chans att få ett bra arbete. Ekonomi är ett mycket brett område, så möjligheterna för oss nyutexaminerade är stora.

I själva arbetets teoridel har vi försökt skapa en bild ända från företagets start till utvecklingens olika faser. Syftet var att bygga upp arbetet i logiska följder och göra det till produkt, en handbok för mikroföretagare som vi kallar produkten. Det mest utmanande med vårt arbete, har varit att samla ihop det rätta materialet, eftersom kunskapen hos mikroföretagare varierar stort. Vissa delar är mycket grundläggande och självklara men som ändå måste vara med för att vi kunnat följa en röd tråd i arbetets helhet. Andra teoridelar går mycket djupare och vi vet att dessa ämnen säkert är allt för djupgående för de flesta mikroföretagare. Men vi valde att gå mera på djupet eftersom vi själva är studerande och vill lära oss mer om dessa delämnena än de flesta mikroföretagare säkert skulle föredra. Och som vi redan nämnde så är kunskapen mycket varierande. Personligen anser vi att skrivandet av vårt vetenskapliga examensarbete har varit både utmanande och lärorikt. Det som gav mera skinn på näsan åt oss var, när vi gjorde vår undersökning hos mikroföretagarna och insåg hur mycket kunskap detta arbete har gett oss. Vi har nu en märkbart bättre bild av hur ekonomins olika delar och begrepp hänger ihop med varandra i synnerhet hos mikroföretag men till stor del nog också hos större företag. Vi har under arbetets gång varit tvungna att från ett företagsekonomiskt perspektiv sätta oss in i de olika effekterna som kan drabba ett företag, och på detta vis försökt förklara hurdana lösningar som skulle finnas tillgängliga, detta har lett till en större förståelse av effekterna även för oss.

Vi anser att vi uppnått vårt syfte med detta arbete. Vi byggde upp vår produkt i ett Prezi program vilket var rätt utmanande (eftersom vi inte kunde använda Prezi från början, men rätt så fort lärde vi oss att använda den, att bygga stigarna i rätt ordning och hur man kunde välja olika specifika punkter utan att vara tvungen att bläddra igenom hela arbetet.) I vägledningsträdet behandlas bokslut och bokslutsanalys, ekonomistyrning, intern redovisning, produktkalkyleringar, nyckeltal och en SWOT-analys. Dessa anser vi att är tillräckligt för att kunna säga att vi nått vårt syfte. Till slut vore det ännu intressant att veta om man verkligen skulle ha kunnat göra en säljande produkt av denna, som den ser ut i dagsläget funkar det inte men den är på god väg.

## Källförteckning

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. *Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta*. Vantaa: Dark Oy

Alhola, K., Koivikko, A., Rätty, P. & Tuominen, O. 2002. *Tilinpäätöksen suunnittelu – Yritysverotus ja yritysjärjestelyt*. Helsinki: WSOY.

Andersson, J-O., Ekström, C. & Gabrielsson, A. 2004. *Finansiering och kalkylering: faktabok*. Stockholm, Liber.

Andersson, G. 2013. *Ekonomistyrning – Beslut och handling*. Lund: Studentlitteratur

Ax, C., Johansson, C. & Kullvén, H. 2005. *Den nya ekonomistyrningen*. Elanders Berlings, Malmö.

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2006. *Tilinpäätöksen tulkinta*. WS Bookwell Oy, Juva.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2004. *Tilinpäätösanalyysi*. Edita Prima Oy, Helsinki.

Pulkkinen, P. & Holopainen, M. 2006. *Talous- ja rahoitusmatematiikka*. WSOY oppimateriaalit Oy, Helsinki.

Salmi, I. 2012. *Mitä tilinpäätös kertoo?* Bookwell Oy, Porvoo.

Skärvad, P-H & Olsson, J. 2013. *Företagsekonomi 100 - Faktabok*. Malmö : Liber

### Internetkällor:

Björn Lundén., Obeskattade reserver. [Online]

[http://www.blinfo.se/ordlista/2013/9/obeskattade-reserver\\_7043](http://www.blinfo.se/ordlista/2013/9/obeskattade-reserver_7043) [hämtat: 10.10.2015]

Datastep., Tili ja yrityspalvelu. [Online]

<http://datastep.fi/fi/7/6/Ajankohtaista>

Dokumera., Finansiella intäkter. [Online]

[www.dokumera.se/ordlista/Finansiella-int%C3%A4kter.html](http://www.dokumera.se/ordlista/Finansiella-int%C3%A4kter.html) [hämtat: 25.10.2015]

E-conomic., Vad är avkastning?. [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/avkastning> [hämtat: 15.11.2015]

E-economic., Vad är kapitalomsättningshastighet? [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/kapitalomsattningshastighet>

[hämtat: 10.1.2016]

E-economic., Vad är kassaflödesanalys? [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/kassaflodesanalys> [hämtat:

15.11.2015]

E-economic., Vad är ett nyckeltal? . [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/nyckeltal> [hämtat: 12.11.2015]

E-economic., Vad är en rörelsemarginal? [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/rorelsemarginal> [hämtat:

15.11.2015]

E-economic., Vad är en skuldsättningsgrad? [Online]

<https://www.e-economic.se/bokforingsprogram/ordlista/skuldsattningsgrad> [hämtat:

28.11.2015]

Ekonomifakta., Produktivitet i näringslivet. [Online]

<http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/Produktion-och->

[Investeringar/Produktivitetsutvecklingen-i-naringslivet/](http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/Produktion-och-Investeringar/Produktivitetsutvecklingen-i-naringslivet/) [hämtat: 3.3.2016]

Expowera., Budgetering. [Online]

<http://www.expowera.se/ekonomi/budgetering> [hämtat: 13.11.2015]

Expowera., Ekonomistyrning. [Online]

<http://www.expowera.se/mentor/ekonomi/ekonomistyrning.htm> [hämtat: 12.11.2015]

Finanssioppi., Liikevoittoprosentti. [Online]

<http://finanssioppi.nutdanske.com/mika-liikevoittoprosentti.html> [hämtat: 19.4.2016]

Infovoice., Validitet och reliabilitet. [Online]

<http://infovoice.se/fou/bok/10000035.shtml> [hämtat: 6.4.2016]

Nordea., Vad är cash management? [Online]

<http://www.nordea.se/foretag/betala/in-och-utbetalningar/forbatta-foretags-cash-management.html> [hämtat: 10.12.2015]

Sverigekredit., Budgetera och Planera. [Online]

<https://www.sverigekredit.se/budgetera-och-planera> [hämtat: 20.11.2015]

Taloussanommat., Velkaantumisaste. [Online]

<http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/termi/velkaantumisaste> [hämtat: 19.4.2016]

Tietotili HLB., Taloushallinnon merkitys. [Online]

<http://www.tietotili.fi/taloushallinnon-merkitys/> [Hämtat 19.4.2016]

Tuokko., Kirjanpitolain uudistukset. [Online]

<http://www.tuokko.fi/kirjanpitolain-uudistukset/> [hämtat: 13.1.2016]

Yrittäjät., Oma pääoma. [Online]

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/paaoma/> [hämtat: 19.4.2016]

Yrittäjät., Yrittäjyys Suomessa. [Online]

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyyssuomessa/> [hämtat: 12.1.2016]

### **Finländska författningar:**

Bokföringslag 30.12.1997/1336 [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi) [Hämtat: 21.4.2016]

## BILAGA 1

# Intervju med Pargas mikroföretagare angående deras intresse samt kunskap inom ekonomistyrning

### 1. Läser ni ert bokslut?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om du svarat nej, varför inte?

### 2. Förstår ni er på bokslutet?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om ni svarat nej, vad är orsaken?

### 3. Ett bokslut innehåller information om ert företags "välmående". Är ni intresserad av denna information?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om ni svarat nej, varför inte?

### 4. Går ni igenom bokslutet med er bokförare?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om ni svarat ja, hur fungerar processen?

### 5. Hur fungerar samarbetet med er bokförare?

<input type="checkbox"/>	Mycket bra
<input type="checkbox"/>	Bra
<input type="checkbox"/>	Dåligt
<input type="checkbox"/>	Mycket dåligt
<input type="checkbox"/>	Inget samarbete

### 6. Får ni tillräckligt med information/råd av er bokförare angående er verksamhet?

<input type="checkbox"/>	Jag är mycket nöjd
<input type="checkbox"/>	Jag är nöjd
<input type="checkbox"/>	Jag är aningen missnöjd
<input type="checkbox"/>	Jag är mycket missnöjd
<input type="checkbox"/>	Jag behöver inga råd

**7. Vet ni skillnaden mellan extern och intern redovisning?**

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

**8. Vet ni skillnaden mellan rörliga och fasta kostnader?**

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

**9. Vilka av följande begrepp känner ni till?**

<input type="checkbox"/>	Täckningsbidrag
<input type="checkbox"/>	Resultat
<input type="checkbox"/>	Kritisk punkt
<input type="checkbox"/>	Säkerhetsmarginal

**10. Behandlar ni lönsamheten med er bokförare?**

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om ni svarat ja, vilka metoder används?

Om ni svarat nej, skulle ni önska att det behandlades?

**11. Skulle ni vara beredda att betala en summa åt bokföraren om er lönsamhet granskades?**

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

**12. Hur prissätter ni era produkter?**

<input type="checkbox"/>	På egen hand
<input type="checkbox"/>	Med hjälp av någon bekant
<input type="checkbox"/>	Med hjälp av er bokförare
<input type="checkbox"/>	Extern hjälp

**13. Har ni någon gång varit tvungna att korrigera era priser?**

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

Om ni svarat nej, hoppa över till fråga 15!

**14. Varför har ni korrigerat era priser? Fler alternativ kan väljas.**

<input type="checkbox"/>	Inflation
<input type="checkbox"/>	Konkurrens
<input type="checkbox"/>	Felkalkylering
<input type="checkbox"/>	Annan orsak, vilken i så fall?

**15. Hur ofta behandlar ni era priser, t.ex. täckningsbidrag?**

- |                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Enligt behov            |
| <input type="checkbox"/> | Vartannat år            |
| <input type="checkbox"/> | Varje år                |
| <input type="checkbox"/> | Varje halvår            |
| <input type="checkbox"/> | Varje kvartal           |
| <input type="checkbox"/> | Varje månad             |
| <input type="checkbox"/> | Behandlar inte priserna |

**16. Brukar ni göra en budget?**

- |                          |     |
|--------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | Ja  |
| <input type="checkbox"/> | Nej |

Om ni svarat nej, hoppa över till fråga 19!

**17. Hur bra följer ni er budget?**

- |                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | Helt till 100 %   |
| <input type="checkbox"/> | Relativt noggrant |
| <input type="checkbox"/> | Till en viss grad |
| <input type="checkbox"/> | Sällan            |

**18. Hur ofta budgeterar ni?**

- |                          |              |
|--------------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/> | Enligt behov |
| <input type="checkbox"/> | På årsbasis  |
| <input type="checkbox"/> | Halvårsvis   |
| <input type="checkbox"/> | kvartalsvis  |
| <input type="checkbox"/> | månadsvis    |

**19. Brukar ni använda er av nyckeltal i någon form?**

- |                          |     |
|--------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | Ja  |
| <input type="checkbox"/> | Nej |

**20. Vilka av följande nyckeltal är bekanta för er?**

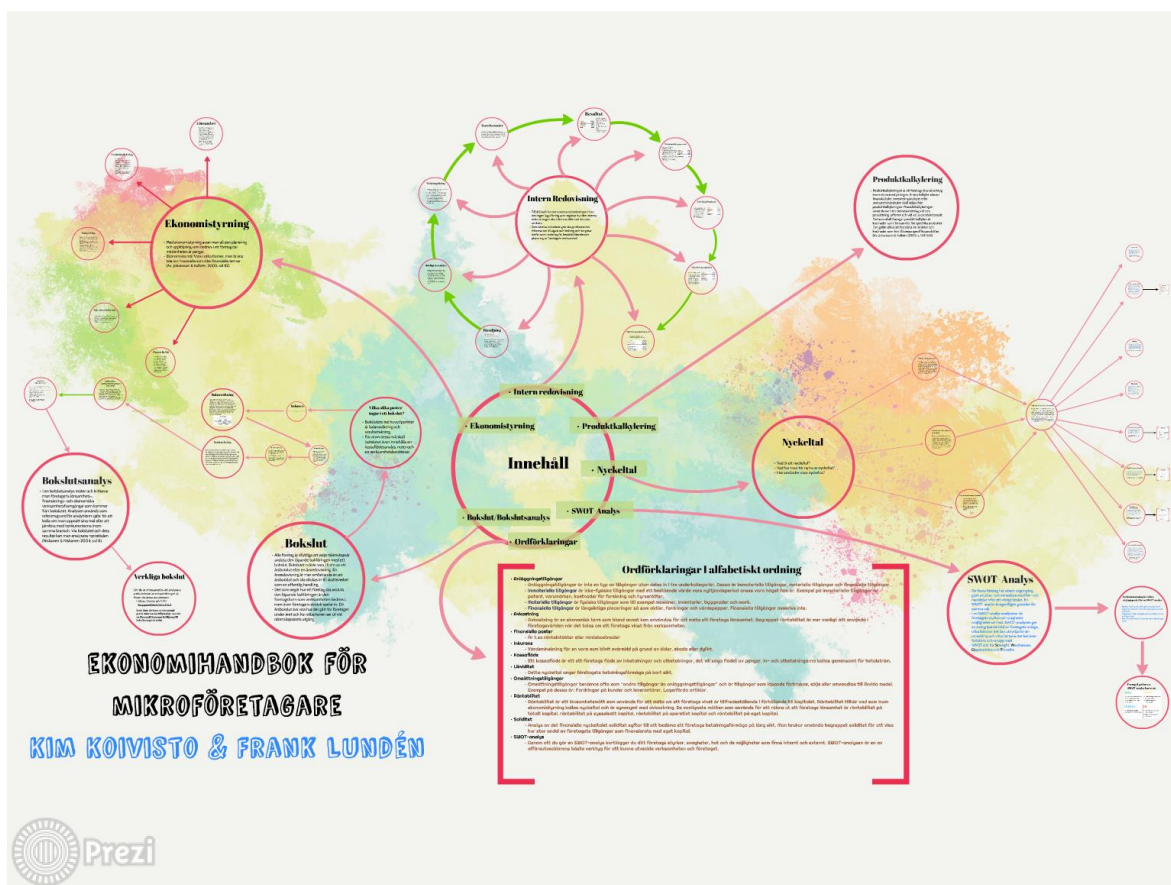
- |                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> | Eget kapital    |
| <input type="checkbox"/> | Avkastning      |
| <input type="checkbox"/> | Vinstmarginal   |
| <input type="checkbox"/> | Rörelsemarginal |
| <input type="checkbox"/> | Likviditet      |
| <input type="checkbox"/> | Soliditet       |

**21. Tror ni att ni skulle ha nytta av "vägledningsträdet"?**

- |                          |     |
|--------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | Ja  |
| <input type="checkbox"/> | Nej |



# BILAGA 2



[http://prezi.com/ff3wid2ic-cn/?utm\\_campaign=share&utm\\_medium=copy](http://prezi.com/ff3wid2ic-cn/?utm_campaign=share&utm_medium=copy)