

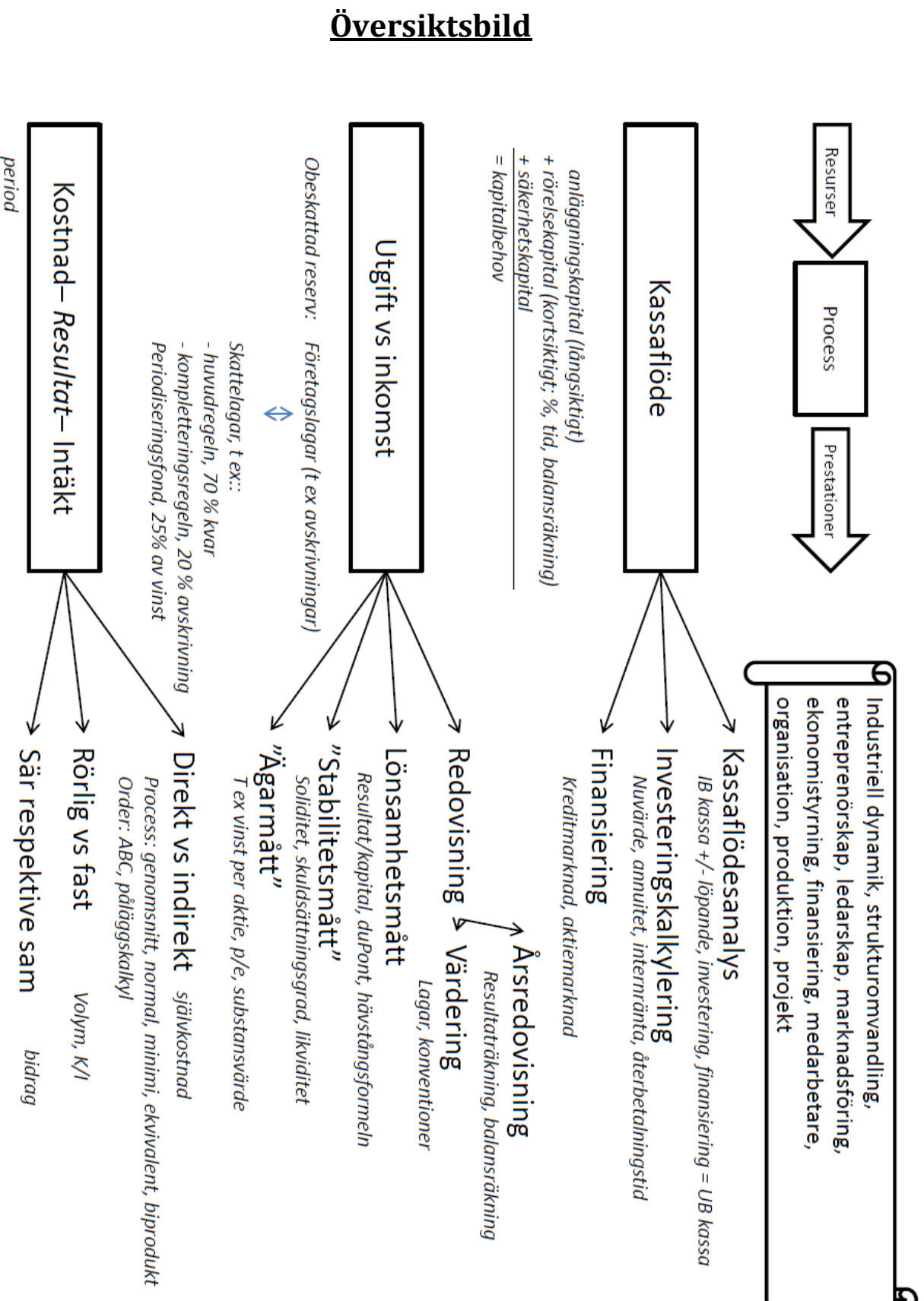
Industriell Ekonomi Grundkurs

ME1003

Begrepp och Sammanfattning



Av: Mikael Olsson och Erik Torselius



KI-Analys

Inkomst – Uppstår vid försäljningstillfället

Utgift – Uppstår vid anskaffningstillfället

Inbetalning – Uppstår när betalningen erhålls

Utbetalning – Uppstår vid betalningstillfället

Intäkter – Värdet av levererade prestationer under en period

Kostnader – Värdet av förbrukade resurser under en period

Resultat – vinst eller förlust (intäkter – kostnader)

Lönsamhet på totalt kapital (Rt) – Resultat/Totalt kapital

Lönsamhet på eget kapital (Re) – (Resultat-Skatt)/Eget kapital

Eget Kapital – Skillnaden mellan en organisations tillgångar och skulder, dvs organisationens egna medel

Bokföringsmässiga kostnader/intäkter – Bestäms huvudsakligen av lagstiftningen

Kalkylmässiga kostnader/intäkter – Bestäms av användaren vid modellskapandet

Rörliga kostnader – Kostnader som förändras med verksamhetsvolymen

Fasta kostnader – Kostnader som förblir oförändrade när verksamhetsvolymen ändras

Proportionellt rörliga kostnader - Kostnaderna ökar proportionellt med mängden producerade varor

Progressivt rörliga kostnader – Kostnaderna ökar i snabbare takt än mängden producerade varor

Degressivt rörliga kostnader - Kostnaderna ökar i långsammare takt än mängden producerade varor

Direkta kostnader – Kan direkt hänföras till produkterna, (kan hänföras till kalkylobjektet)

Indirekta kostnader – Fördelas stegvis till produkterna

Särintäkter – Intäkter som påverkas av ett visst beslut

Särkostnader – Kostnader som påverkas av ett visst beslut

Samkostnader – Kostnader som inte påverkas av ett visst beslut

Sunk cost – Historiska kostnader som är irrelevanta för framtida beslut

Alternativkostnad – Det intäktsöverskott ett företag går miste om vid val av ett visst alternativ, dvs. en utebliven intäkt

Operationell kostnad – Summan av särkostnaden och alternativkostnaden

Operationellt resultat – Särintäkter minus operationell kostnad

Resultat – Resultatet visar lönsamheten, ansvarig: Koncernchefen, CEO

Kassaflöde – Anger betalningsförmågan, ansvarig: Finanschefen, CFO

Totalanalys – totalanalysen anger företagets totala kostnader och intäkter

Täckningsbidrag - Täckningsbidraget är ett beräknat värde som visar hur mycket en viss produkt bidrar med till att betala kostnader som är gemensamma för alla produkter, samkostnader.

Bidragsanalys - När vi gör en bidragsanalys så använder vi oss av bidragskalkylering. kalkyleringsmodellen tar endast hänsyn till särkostnader, eller rörliga kostnader.

Vid bidragskalkylering belastar man bara kalkylobjektet (produkten) med dess särkostnader. Skillnaden mellan produktens försäljningspris och dess särkostnader utgör produktens täckningsbidrag.

Bidragskalkylen lämpar sig för att räkna ut lönsamheten på en produkt, ett sortiment, en avdelning, ett säljdistrikt etc.

Täckningsgrad (Bruttomarginal) – Täckningsbidrag per styck/pris per styck

Produktkalkylering

Förädlingsvärde – förädlingsvärde brukar definieras som det värde ett företag tillför genom sin verksamhet. Det brukar även uttryckas som företagets bidrag till bruttonationalprodukten (BNP). Värde av ett företags produktion minus värdet av insatsvarorna som har använts, (Intäkter – kostnader för köpta produkter).

Anläggningsskapital - anläggningstillgång är inom ekonomin en tillgång avsedd att användas under längre tid. Den skiljer sig från omsättningstillgång genom att den är avsedd för stadigvarande bruk i verksamheten. Anläggningstillgångar kan delas in i tre kategorier:

1. Immateriella *ex goodwill, patent, FoU kostnader*
 2. Materiella *byggnader och mark, maskinpark och inventarier*
 3. Finansiella *långfristiga fordringar och värdepapper avsedda för stadigvarande innehav*
- Anläggningstillgångar åldras Pengar har lånats för anskaffning. (Avskrivningar - värdeminskning under perioden, Räntor - på lånat kapital för anläggningar)

Kapitalkostnader = Avskrivningar + Räntor

Kalkylobjekt - Ett kalkylobjekt är den storhet som är fokus för en kalkyl. Kalkylobjekt i en produktkalkyl är en produkt. Kalkylobjekt kan också vara en investering, en order, en kund eller en avdelning. En kalkyl måste ha ett kalkylobjekt vilket är i centrum för kalkylen. Ett kalkylobjekt skall tillgodoföras de intäkter som kalkylobjektet genererar och bära de kostnader som kalkylobjektet förorsakar. I kalkylen måste man därmed mäta och uppskatta hur intäkter och kostnader skall fördelas till ett kalkylobjekt.

Kalkylobjekt kan vara hela företaget, en marknad, ett projekt, en produkt

Förkalkyl - En förkalkyl görs som ett beslutsunderlag som upprättas innan ett beslut fattas t ex om att starta produktion av en viss produkt.

Efterkalkyl – En efterkalkyl görs när beslutet är taget och produktionen är igång. I en efterkalkyl eftersträvas kostnadskontroll, resultatanalys och uppföljning.

Materialomkostnader – Kostnader som kan härledas till materialadministrationen

Tillverkningsomkostnader – Kostnader som kan härledas till tillverkningsprocessen

Försäljningsomkostnader – Kostnader som kan härledas till marknadsföring och försäljning

Administrationkostnader – Kostnader för administration och VD:s lön

Nukostnad – Speglar hur mycket det skulle kosta att idag återanskaffa samma prestanda som en äldre tillgång har.

Exempel: Ett företag har förbrukat material under februari 2001 för 200 tkr.
Nuanskaffningskostnaden för samma materialförbrukning uppgår till 225 tkr.

Fastställ den kalkylmässiga kostnaden för materialförbrukningen!

Den kalkylmässiga kostnaden är (enligt klassisk kalkylfilosofi)

225 tkr, dvs = nukostnaden.

Avskrivning - Avskrivning är en redovisningsterm som syftar till att i bokföringen redovisa kostnaden för anläggningstillgångars värdeminskning och att därmed uppta organisationens tillgångar till sitt verkliga värde/bokfört värde.

Kalkylmässig avskrivning - Den kalkylmässiga avskrivningen beräknas genom att dividera nuanskaffningspris med ekonomisk livslängd.

Planenlig avskrivning - Den planenliga avskrivningen (avskrivning enligt plan) beräknas genom att dividera anskaffningskostnad med ekonomisk livslängd (bokföringsmässig kostnad).

Ränta - Ränta är allmänt priset på lån av pengar. Ett företag betalar ränta bara på lånat kapital. Vid kalkylering skall all kapitalanvändning räntebelastas. Bokförda räntor ersätts med kalkylmässiga räntor, enligt klassisk metod.

Självkostnadskalkylering – En självkostnadskalkyl är en kalkyl där fullständig kostnadsfördelning till kalkylobjekt görs. Alla kostnader ska beaktas, (sär- och samkostnader). Används vid prissättning på lång sikt, långsiktiga lönsamhetsbedömningar

Bidragkalkylering – ofullständig kostnadsfördelning, endast särkostnaderna beaktas. Täckningsbidraget beräknas. Täckningsbidraget är ett beräknat värde som visar hur mycket en viss produkt bidrar med till att betala kostnader som är gemensamma för alla produkter, samkostnader. Bidragkalkylering Används vid Kortsiktigt prisbeslut, kortsiktiga lönsamhetsbedömningar.

Periodkalkylering (processkalkylering) – Vid beräkning av självkostnad enligt periodkalkylering sker beräkningen för en viss tidsperiod. Den är mest lämplig när företag har likartade varor eller tjänster. Det används av företag med massproduktion.

De 4 vanligaste typerna är:

- **Genomsnittskalkyl** = Totala kostnader (kr)/Total produktionsvolym (st) = Självkostnad (kr/st)

- **Normalkalkyl** = (Fasta kostnader/normal volym)+(Rörliga kostnader/Verklig volym) = Självkostnad (kr/st)

- **Ekvivalentkalkyl** - kostnadskalkyl som används framför allt i råvaruberoende tillverkande företag som producerar fler än en produkt. Ekvivalentkalkylen kan även användas i företag som producerar flera produkter i en liknande produktionsprocess. Periodens styckekostnad enligt ekvivalentmodellen beräknas genom att företagets totala kostnader fördelas ut på produkterna via deras respektive andel av resursförbrukningen i produktionen, oftast tidsförbrukningen. Beräkningen utförs med sk. Ekvivalenttal som baseras på erfarenhet och analyser.

- **Restkalkyl** - en produktkalkylmodell som används i tillverkande företag för att beräkna styckekostnaden efter avdrag för eventuella intäkter från mindre relevanta biprodukter, dvs biprodukter som inte särkalkyleras i företaget.

Orderkalkylering (påläggskalkylering) – Påläggskalkyl är en metod för produktkalkylering, som framför allt används när ett företag använder samma resurser för olika produkter. Metoden bygger på att en produkts självkostnad beräknas med hjälp av pålägg för indirekta kostnader. För att kunna genomföra en påläggskalkyl, måste först de direkta och indirekta kostnaderna fastställas. De indirekta kostnaderna fördelas sedan på de olika kostnadsbärarna, som regel som ett procentuellt påslag på någon direkt kostnad.

Exempel: Gruvlokstillverkning

dM - dieselmotor, transmission, hjul, axlar, stål

MO - inköbspersonal, förråd, lagerpersonal

dL - arbetskraft för kapning, bockning, svetsning, montering

TO - kapitalkostnader, förbrukningsmaterial

dTvK - anpassning till kundspecifika krav

TvK – Tillverkningskostnad

AO – Administration, företagsledning

FO – Försäljningsavdelning, orderpersonal

dFk – Provision till lokal agent

SjK – Självkostnad

Påläggskalkyl fördelningsnycklar:

-MaterialOmkostnadspålägg = Totala MO/Totala dM = MO-pålägg (%)

-TillverkningsOmkostnadspålägg = Totala TO/Totala dL = TO-pålägg (%)

-AffO-pålägg (AffärsOmkostnadspålägg) = (AO+FO)/Tillverkningskostnad = AffO-pålägg (%)

Fördelningen i påläggskalkylering bygger på att de indirekta kostnaderna beror på de direkta kostnaderna. Antagandet är alltså att det finns ett direkt samband mellan direkta kostnader och indirekta kostnader. Om de direkta kostnaderna ökar för en produkt så antas denna produkt även orsaka mer indirekta kostnader. För att ta reda på vad en viss vara kostar att tillverka så måste man ju inte bara ta hänsyn till materialet och lönen till de som tillverkar produkten (direkt lön), utan även måste kostnaden påföras för tex den del av gemensamma saker som administration tex, som produkten drar.

Aktivitetsbaserad kalkyl (ABC-kalkyl) – ABC-kalkylering bygger på att lokalisera vilka *aktiviteter* som skapar kostnader. Den brukar kallas *processinriktad*, det vill säga den följer de händelser som kostnadsdrivaren orsakar.

-Aktivitet: Arbetsuppgift, verbet, ”det som görs”

Exempel: Konstruera, Svetsa, Fakturera

-Drivare: Orsakar förändring i aktivitetens totala kostnad

Exempel: Antal patent, antal svetstimmar, Antal fakturor

Exempel tillvägagångssätt:

Aktivitetens kostnad delad med antalet drivare utfördelas.

Kostnaden för fakturering är 1 000 000 kr, vi har 10 000 fakturor. Produkterna påförs 100 kronor per faktura.

Outsourcing – Outsourcing innebär att vid hög beläggning läggs arbeten ibland ut på andra verkstäder, kallas legotillverkning.

Ledig kapacitet – (bidragskalkylering)

Beslutsregel:

En order eller produkt är på kort sikt lönsam att tillverka och sälja om dess täckningsbidrag är positivt. ($TB > 0$)

Det lägsta acceptabla priset på en produkt eller order är det pris som precis täcker produktens (orderns) särkostnad.

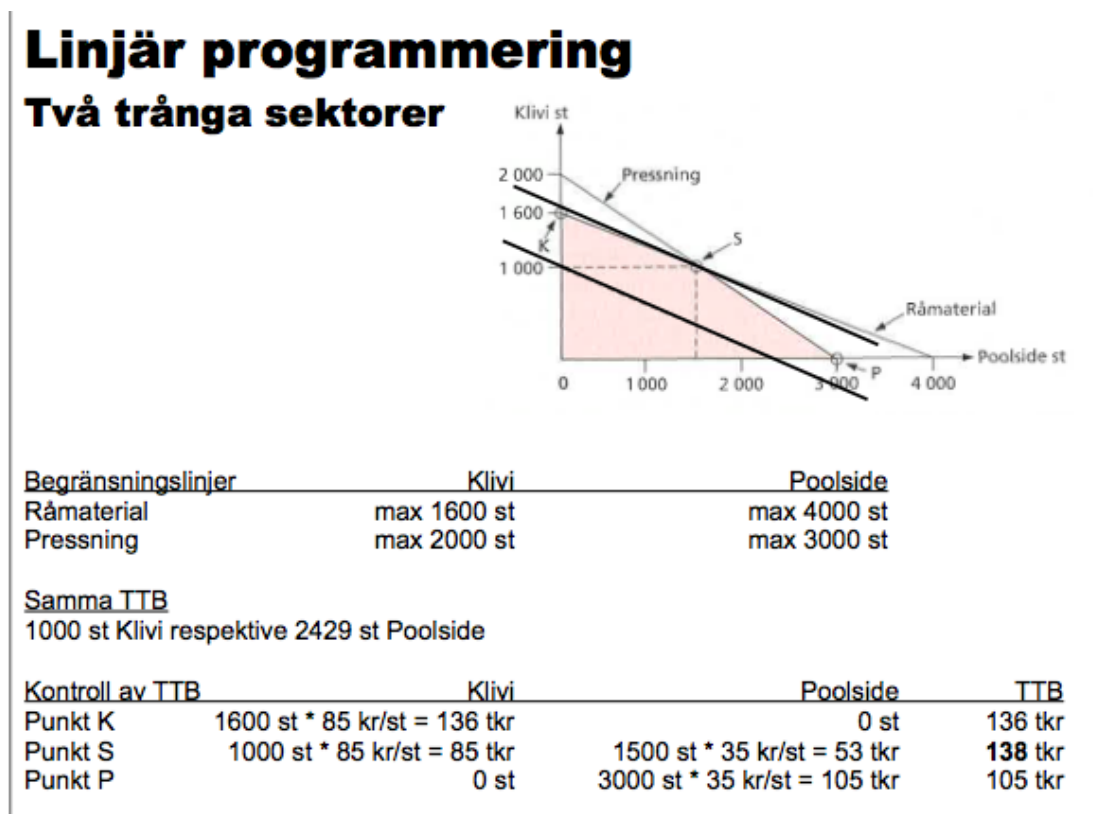
Trång sektor – (bidragskalkylering) Ibland kan ett företag ha en så kallad "trång sektion". Det kan vara en begränsning i råvara, i en maskin, i speciell arbetskraft eller att helt enkelt avsättnings- marknaden är begränsad.

Beslutsregel:

Välj den produkt som ger störst totalt täckningsbidrag (TTB)

Den order eller den produkt är mest lönsam som ger störst täckningsbidrag per enhet av den trånga sektionen.

Linjär programmering : Exempel:



Stegkalkyl: Exempel:

Stegkalkyl

Bidragkalkyl

Mini-, lätt-, standardmjölk är mjölkprodukter inom Mjolkproduktionsenheten. Mjolk-, ost-, smörprodukter och övriga mejeriprodukter är mejeriprodukter inom Mejeridivisionen.

	Minimjolk	Lättmjolk	Stdmjolk	Summa
Intäkter	50	200	300	550
Särkostnader	-25	-90	-100	-215
TB 1 (TB per produkt)	25	110	200	335
Fasta särkostnader för mjölkprodukter				-50
TB 2 (TB för Mjolkproduktionsenheten)				285
TB 2 (TB för Ostproduktionsenheten)				300
TB 2 (TB för Smörproduktionsenheten)				150
TB 2 (TB för Produktionsenheten övriga mejeriprodukter)				100
Summa TB 2				835
Fasta särkostnader Mejeriproduktionsenheterna				-100
TB 3 (TB för Mejeriproduktionsenheterna)				735
Fasta särkostnader för Mejeridivisionen				-150
TB 4 (TB för Mejeridivisionen)				585

Industriell produktion och ledarskap - gästföreläsning

Supply chain management – Planering, schemaläggning och kontroll av flödet av pengar, produkter och information. Effektivisering av momenten minskar kostnader och varulager.

Storskalighet – Större butiker och produktionsvolym(er) leder till mer försäljning och större omsättning. På detta sett kan man pressa priser och öka sin försäljning ännu mera, tänk H&M.

Standardisering - systematisk ordnings- och regelskapande verksamhet med syfte att uppnå optimala tekniska och ekonomiska lösningar på återkommande problem. Används för att underlätta bl.a. kommunikation, teknik/metodöverföring och utbytbart, tänk T-Ford/McDonalds.

Redovisning

Redovisning är ett område inom företagsekonomi, som syftar till att dokumentera organisationers resurshantering. En fungerande redovisning och jämförbar ekonomisk information är till gagn för samhället och alla som har ett intresse av ett företag. Exempelvis förlitar sig ett företags intressenter, det vill säga ägare, anställda, offentlig sektor, finansiärer, leverantörer och kunder i varierande omfattning på den ekonomiska information som företaget lämnar ifrån sig.

Årsredovisning – Nedan syns årsredovisningens innehåll enligt bokföringslagen och årsredovisningslagen. Alla delar nedan regleras av lagar och är offentliga handlingar.

Årsredovisningens innehåll			
För koncernen och för moderbolaget			
Förvaltningsberättelse (FB): Väsentliga upplysningar			
Resultaträkning (RR): Ekonomiskt utfall för perioden			
Balansräkning (BR): Finansiell ställning vid periodens slut			
Noter: Specifikationer till årsredovisningens poster i övrigt			
Förslag till disposition av resultatet: Från styrelsen			
Styrelsens underskrifter			
Revisionsberättelsen: Rapport om årsredovisning och förvaltning Uttalande om: 1) styrelsens ansvarsfrihet, 2) fastställande av RR & BR, 3) förslag till disposition			
	2012:	31/5	30/6
2011 Räkenskapsår	Kallelse ska ges ≤1 mån före årsstämman	Årsstämma ska hållas ≤ 6 mån efter räkenskaps- årets utgång	Handlingarna ska sändas in ≤1 mån efter årsstämman
Årsstämman (aktieägarna) beslutar, 1 aktie = (minst) 1 röst			
Årsstämman väljer styrelse och utser revisor			
Styrelsen utser VD och utför bolagsstyrning (corporate governance)			

2

Förvaltningsberättelse – Innehåller en rättvisande översikt över utvecklingen av företagets verksamhet, ställning och resultat. Även andra väsentliga händelser, framtida utveckling, FoU samt företagets filialer utomlands skall beröras.

Resultaträkning – Visar intäkter och kostnader för företaget under perioden, dvs det ekonomiska utfallet. Här utläses alltså vilka delar av företaget som gått med vinst/förlust, och även hela koncernen.

Balansräkning – Den del av redovisningen som ger en översiktsbild av ett företags finansiella ställning vid en given tidpunkt. Här kan man utläsa företagets tillgångar, EK och skulder samt ställda säkerheter och ansvarsförbindelser.

Anläggningstillgångar – Tillgångar som företaget avser stadigvarande inneha eller bruka, tex fastigheter, maskiner och inventarier.

Omsättningstillgångar – Alla annat än anläggningstillgångar, oftast varor som förbrukas, säljs eller omvandlas till likvida medel. Här avses även varulager, kassa och bank, samt kortfristiga fordringar och placeringar.

Matchningsprincipen - Exempel: Företaget köper en maskin till ett värde av 100 000 kronor. Denna maskin kommer kunna användas i 10 år varefter den måste kasseras.

Detta innebär att kostnaden skall redovisas med 10 000 kronor per år. Detta beror på att den del av utgiften som hör till intäkten för ett visst år skall kostnadsföras det året.

Going concern-principen – kallas och fortlevnadsprincipen. Enligt fortlevnadsprincipen ska man utgå från att då ett företag bedriver en pågående verksamhet, kommer att fortsätta med verksamheten i framtiden. Detta leder till att man värderar företagets tillgångar utifrån tanken att företaget kommer att få möjlighet att utnyttja tillgångarna och därmed får ekonomiska fördelar i framtiden. Detta gäller dock inte om ett företag håller på att avvecklas.

Konsekvensprincipen - använd samma redovisningsprincip från år till år och håll sig till det som bestämts. Man får byta men då ska man under ett övergångsår redovisa på både det nya och det gamla sättet.

Försiktighetsprincipen - Enligt försiktighetsprincipen bör företag vara försiktiga när de värderar tillgångar och skulder. Detta innebär att företagen hellre värderar skulder högre och tillgångar lägre än tvärtom.

Realisationsprincipen - Enligt realisationsprincipen får endast intäkter som konstaterats under räkenskapsåret tas med i resultaträkningen, dvs då en kund betalat en vara, inte bara beställt den. En intäkt definieras som en ökning av tillgångar eller en minskning av en skuld.

Lagar och normgivare för redovisning(oviktigt) – BFL, AL, ÅRL m.m. Svensk kod för bolagsstyrning = Sarbanes-Oxley Act SOX. I Sverige finns också Bokföringsnämnden BFN och Rådet för finansiell rapportering FAR SRS. De båda är normgivare för god redovisningssed.

Dubbel bokföring, T-kontering – Se nedan.

Dubbel bokföring; T-kontering			
Balansräkning		Resultaträkning	
Tillgångar		Skulder / EK	
Debet	Kredit	Debet	Kredit
+	-	-	+
Till exempel		Till exempel	
• Inventarier		• Aktiekapital	
• Varulager		• Årets vinst	
• Kundfordringar		• Banklån	
• Kassa, bank, postgiro		• Leverantörsskulder	
Utgifter		Inkomster	
Debet			Kredit
Till exempel		Till exempel	
• Varuinköp		• Varuförsäljning	
• Lokalhyra		• Arvoden	
• Kontorsmateriel		• Hyresinkomster	
• Elenergi		• Ränteinkomster	

Verifikationslista – Verifikationerna, dvs händelserna, redovisas i en lista i tidsordning.

Huvudbok – Verifikationerna redovisas systematiskt från konto till konto.

Verifikationer – Exempel på sådana händelser kan vara då aktiekapital sätts in på bank, pengar tas från bank och läggs i kassa, råvaror köps och läggs i förråd eller tas från förråd för tillverkning eller att löner/skulder betalas.

Soliditet – Överlednadsförmåga, betalningsförmåga på längre sikt. Beräknas enligt EK/TK , dvs Eget kapital/Totalt kapital.

Skuldsättningsgrad – $Skuldsättningsgrad = \text{Skulder} / \text{Eget kapital}$

Likviditet – Betalningsförmåga på kort sikt. Delas upp i två undergrupper, kassalikviditet och balanslikviditet. Kassalikviditet = Omsättningstillgångar utom lager/kortfristiga skulder

Balanslikviditet = Omsättningstillgångar/kortfristiga skulder

Några förkortningar – T = Tillgångar, S = Skulder, EK = Eget Kapital, REFI = Resultat efter finansiella intäkter, REFIK = Resultat efter finansiella intäkter och kostnader, genomsnitt = $\bar{}$

REFI – $REFI = \text{Rörelseresultat} + \text{Finansiella intäkter}$

REFIK – $REFIK = \text{Rörelseresultat} + \text{Finansiella intäkter} + \text{Ränteintäkter} - \text{Räntekostnader}$

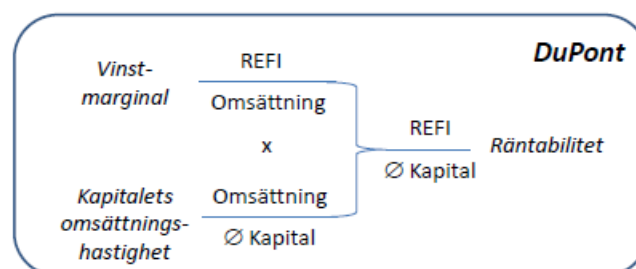
Räntabilitet på totalt kapital, R_T – Total förräntning. $REFI / \text{Genomsnittligt kapital}$. Procentsats.

Räntabilitet på eget kapital, R_E – Ägarförräntning. $REFIK / \text{Genomsnittligt eget kapital}$. Procentsats.

Skuldräntabilitet – $\text{Finansiella kostnader} / \text{Genomsnittliga skulder}$

Hävstångsformeln – $R_E = R_T + (R_T - R_S) \times \frac{S}{E}$ där R_S är den genomsnittliga skuldräntan i procent och $E = EK$

DuPont – Se nedan.



Räkneuppgifter – Se räkneexempel på ovannämnda uttryck, berörs ofta i tentor.

Investeringskalkylering (Investeringsbedömning)

Investeringskalkylering är arbetet med att göra bedömningar av långsiktiga investeringars lönsamhet. Investeringskalkyler används i många sammanhang för att bedöma långsiktiga investeringar. Företag använder dem för att planera inköp av ny utrustning och nya lokaler, bedöma nya produkter, jämföra olika tillverkningsmetoder, och så vidare. Några viktiga grundprinciper är att en investering ska ge framtida värde, och att 1 kr idag > 1 kr imorgon. En investering över en längre tid = större osäkerhet.

Här följer två bra wiki-länkar: [Investeringskalkylering](#) och [allmänt om investeringar](#).

Avkastning - Avkastning är ett ekonomiskt begrepp som beskriver vinst i förhållande till kapitalinsats och tid. Avkastning = räntabilitet(ränta på insatt kapital) = lönsamhet.

Ränta på ränta - $Slutvärde = Kapital \times (1 + r)^n$

Nuvärde – Kallas ibland kapitalvärde. För investeringar är det mer praktiskt att vända på slutvärdet = nuvärde. Nuvärde = inversen av ränta på ränta.

$$Nuvärde = Kapital \times \frac{1}{(1+r)^n}$$

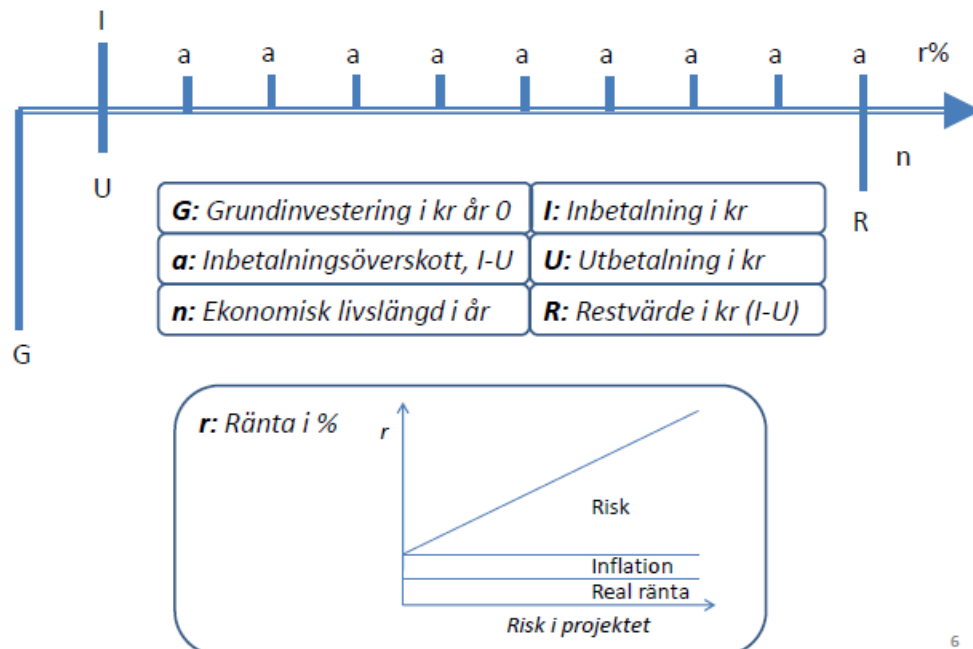
Nuvärdessumma - Beräkning som underlättar vid samma betalningar flera år.

$Nuvärdessumma = Kapital \times \frac{1-(1+r)^{-n}}{r}$. Vad är det sammanlagda nuvärdet av de 1 000 kr vi betalar ut i slutet av år 2012, 2013, 2014, 2015, och 2016 (5 x 1 000 kr), om räntan är 10%? 1 000 kr per år i fem år är lika mycket värt som 3 791 kr nu!

Annuitet – Beräknar det årliga beloppet, och är inversen av nuvärdessumma. Kallas också årskostnad

$$Annuitet = Kapital \times \frac{r}{1 - (1 + r)^{-n}}$$

Olika kalkylbegrepp – Se nedan.



Internränta - Internräntemetoden innebär att man beräknar den räntesats som ger en investering ett nuvärde på noll. I internräntemetoden jämförs beräknad internränta med företagets kalkylränta. Om

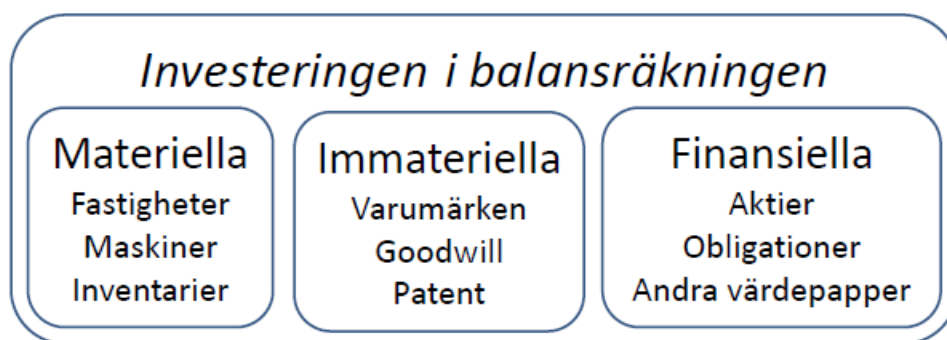
en investerings internränta är högre än kalkylräntan så accepteras investeringsalternativet och vice versa. Rörig metod att beskriva, beräkna via exempel istället.

Nyckeltal – Nuvärdeskvot = Nuvärde/G. Annuitetskvot = Annuitet/G

Payback-metoden - Payback-metoden, pay off-metoden eller återbetalningsmetoden är en metod som används för att räkna ut hur snabbt en investering betalar sig själv. Man beräknar när en investering når Break-even. Återbetalningstiden $T = G/a$. Ett stort problem med denna metod är att man inte tar hänsyn till kalkylräntan.

Korreakta metoder att använda – De korrekta metoderna för att bestämma om en investering är lönsam är Nuvärdesmetoden, Internräntemetoden och Annuitetsmetoden. Dessa metoder kan användas för att jämföra olika investeringsalternativ.

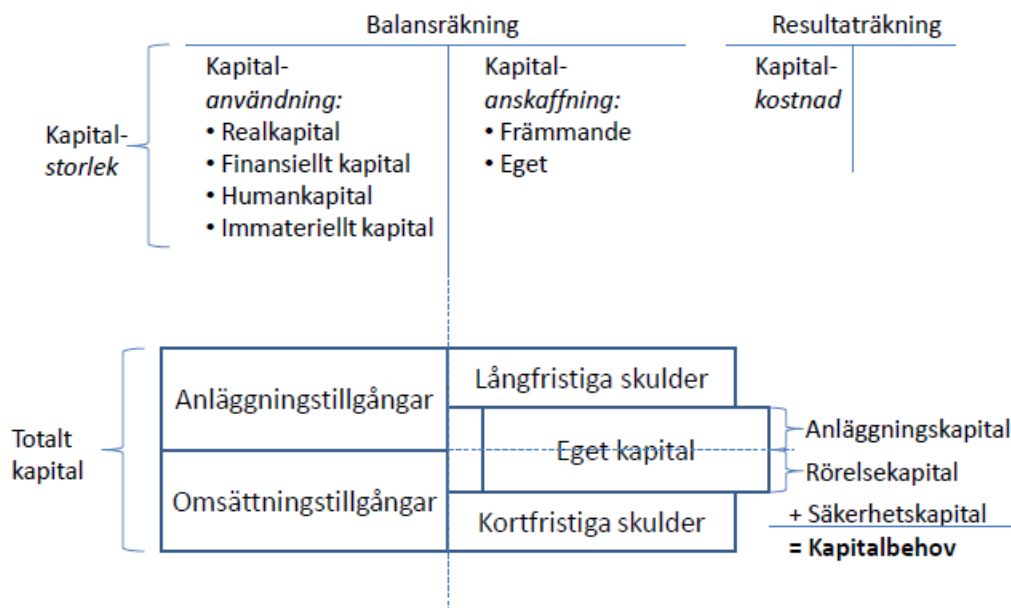
Typer av investeringar och syften – Ersättning, Expansion, Rationalisering, Miljö(inre och yttre).



- Expansion - Nyinvesteringar för att öka kapaciteten, eller försäljningen. Kan också vara FoU.
- Ersättning - Reinvesteringar för att byta ut befintliga resurser och bibehålla kapacitet
- Rationalisering - Investeringar för att sänka kostnader
- Miljö - Klara miljökrav

Finansiering

Begreppet finansiering i mer specifik bemärkelse syftar vanligen på hur företag och organisationer skaffar kapital för att genomdriva projekt, till exempel att bygga en ny järnväg, utveckla en ny produkt eller köpa fastigheter. Här syns en översiktsbild:

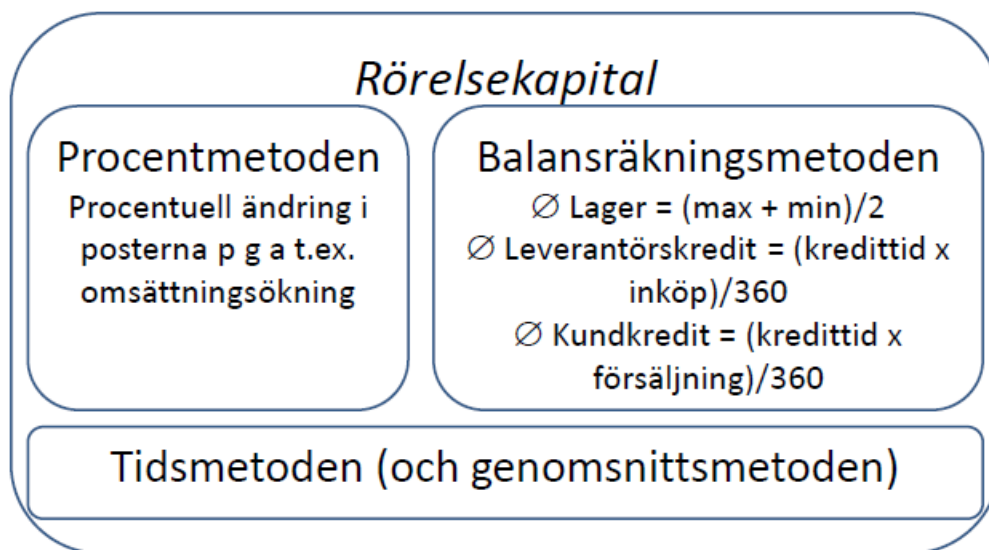


Kapitalrationalisering - Åtgärd som vidtas för att öka produktiviteten i en verksamhet. Det kan ske antingen genom att minska kostnaderna med bibehållen produktion eller genom att öka produktionen med bibehållna kostnader. Andra sätt att minska behovet av extern finansiering är att hyra eller leasa tillgångar istället för att äga dem själv. Att jobba med JIT och Lean, minska lagren och genomloppstider. Allmänt effektivisera sälj, köp, marknadsföring och rutiner kring administration.

Cash management - I syfte att få så hög avkastning som möjligt undviker företag att binda för mycket kapital. Med en effektiv hantering av likvida medel och kortfristig upplåning, korta kredittider till kunder och långa till leverantörer kan behovet av extern finansiering hållas nere. Allmänt öka effektivitet i ett företags in- och utbetalningssystem, men även gällande valutförvaltning.

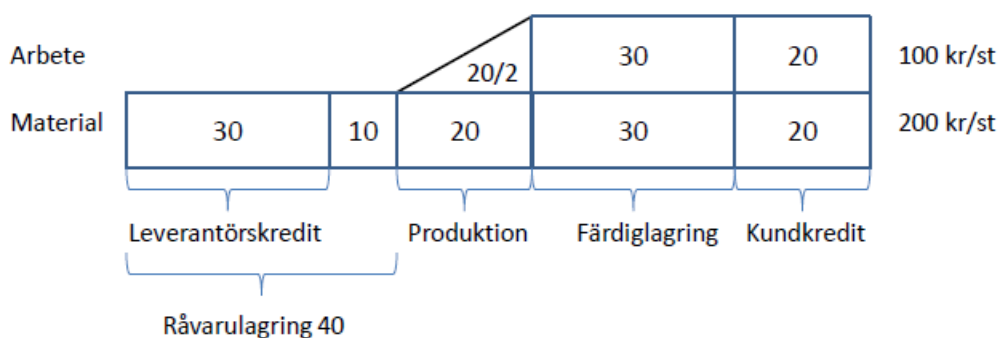
Anläggningskapital – Summera behov av maskiner minus lånemöjligheter

Rörelsekapital – Företag måste göra en rad utbetalningar innan de får betalt för levererade varor och tjänster, och kapitalbehovet uppstår på grund av tidsskillnaden. Även om företaget inte har hunnit få in pengar för försäljningen av sin produkt/tjänst, måste löner, råmaterial, reklam, telefon osv betalas, företaget måste alltså täcka behovet av rörelsekapital.



Tidsmetoden – se nedan.

Anta att 36 000 st per år = 100 st per dag går genom följande flöde:



Kapitalbindning = Antal dagar x Antal per dag x Kostnad per styck

Dagar material = (40-30) + 20 + 30 + 20 = 80. Dagar arbete = (20/2) + 30 + 20 = 60

Kapitalbindning material = 80 x 100 x 200 = 1 600 000 kr

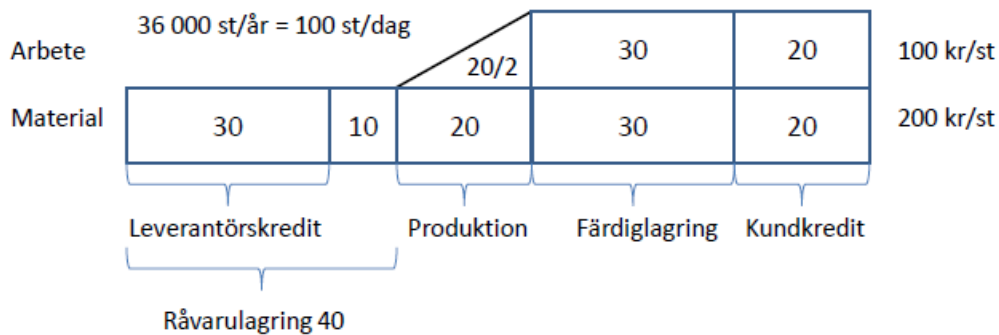
Kapitalbindning arbete = 60 x 100 x 100 = 600 000 kr

Total rörelsekapitalbindning = 1 600 000 + 600 000 = 2 200 000 kr

8

Balansräkningsmetoden – se nedan.

... och balansräkningsmetoden...



Kapitalbindning = Antal dagar x Antal per dag x Kostnad per styck

Råvarulager = $40 \times 100 \times 200 = 800\,000\text{ kr}$

Leverantörsskulder = $-30 \times 100 \times 200 = -600\,000\text{ kr}$

Produkter i arbete = $20 \times 100 \times 200 + (20/2) \times 100 \times 100 = 500\,000$

Färdigvarulager = $30 \times 100 \times (100 + 200) = 900\,000$

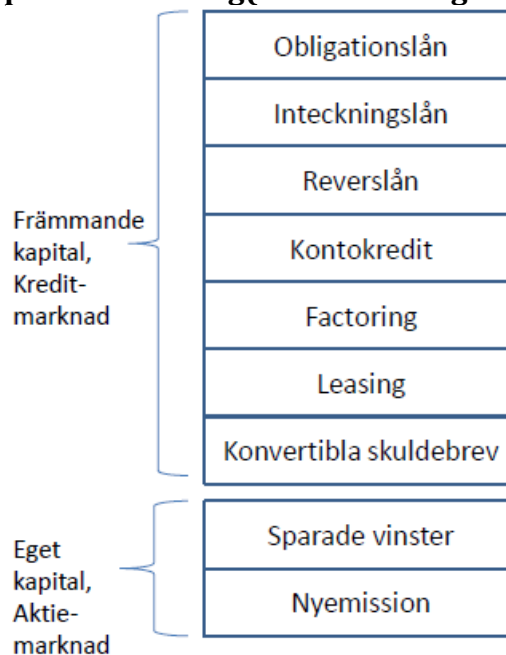
Kundkredit = $20 \times 100 \times (100 + 200) = 600\,000$

Total rörelsekapitalbindning =

= $800\,000 - 600\,000 + 500\,000 + 900\,000 + 600\,000 = 2\,200\,000\text{ kr}$

9

Kapitalmarknad och kapitalanskaffning (införskaffning av EK) – Se nedan.



Obligationslån - lån som tas upp av bl.a. staten, kommuner eller större företag och som vanligen löper med fast ränta.

Inteckningslån - lån mot säkerhet i t.ex. fastighet, tomträtt eller företag. Långivaren förfogar över den överlämnade säkerheten och vidtar vid utebliven betalning åtgärder mot den intecknade säkerheten.

Reverslån – Lån mot säkerhet eller borgen, "vanligt" banklån.

Kontokredit – Korttidslån, så som lånet du gör när du handlar med kreditkort.

Factoring – Kallas också fakturabelåning, innebär att ett företag belånar eller säljer sina fakturor till ett företag som specialiserat sig på att kräva in betalning för fakturor. Ett företag kan välja att sälja sina kundfakturor för att slippa kostnaden för hanteringen, en form av outsourcing, och/eller för att temporärt förbättra sin likviditet genom att inte binda upp kapital i kundfordringar. En annan anledning kan vara att man på detta sätt minskar kreditriskerna.

Leasing - Leasing är ett sätt att finansiera en persons eller ett företags fordon, maskiner eller inventarier. Leverantören säljer sina produkter till ett leasingbolag som i sin tur hyr ut dem till slutanvändaren.

konvertibelt skuldebrev - Ett skuldebrev utgivet av ett företag som kan konverteras till aktier i företaget till en förutbestämd kurs. Konverteringen kan oftast ske efter ett förutbestämt datum.

Nyemission – Företaget erbjuder sina aktieägare, eller andra, att teckna nya aktier i bolaget.

Kassaflödesanalys

Kassaflöde är ett företags inbetalningar och utbetalningar under en tidsperiod, gemensamt kallade betalningsströmmar. Kassaflödesanalys görs i årsredovisningen och visar förändringen i likvida medel under en period, vanligen ett år. Börsnoterade företag lämnar en kassaflödesanalys kvartalsvis vanligen i förkortad version.

Kassaflödesanalysen kan förenklat delas upp i följande grupper:

- **Löpande verksamhet** - Består av varulager, fordringar, kortfristiga skulder och skall även innehålla justeringar för avskrivningar.
- **Investeringsverksamhet** - Består av förvärv av materiella anläggningstillgångar och investeringsverksamheten.
- **Finansieringsverksamhet** - Består av nyemission, upptagna lån, amortering av skuld, utbetald utdelning, koncernbidrag.

När kassaflödet växer: Exempelvis genom att ta lån (då ökar ju likvida medel)

När kassaflödet minskar: Exempelvis genom att ett företag betalar av ett lån (då sjunker ju likvida medel)

- **Årets kassaflöde** - En kontrolluppgift kan sedan göras mot den fjärde gruppen som heter Årets kassaflöde som är summan av *löpande*, *investering* och *finansiering*. Sedan jämför man i en till grupp under årets kassaflöde som heter samma sak, Årets kassaflöde, som är en kontroll om kassaflödet stämmer. Den sistnämnda gruppen anges genom att titta ökningen/minskningen i Likvida medel som finns i Balansräkningen.

Likvida medel (likvida tillgångar) – Likvida medel är direkt tillgängliga pengar som kontanter och kontotillgångar. Obligationer och aktier räknas inte som likvida medel.

Andelen likvida medel bland tillgångarna är ett viktigt mått på hur ett företag kan antas klara plötsligt uppkomna situationer som innebär kostnader. Jämför uttrycket *cash is king*.

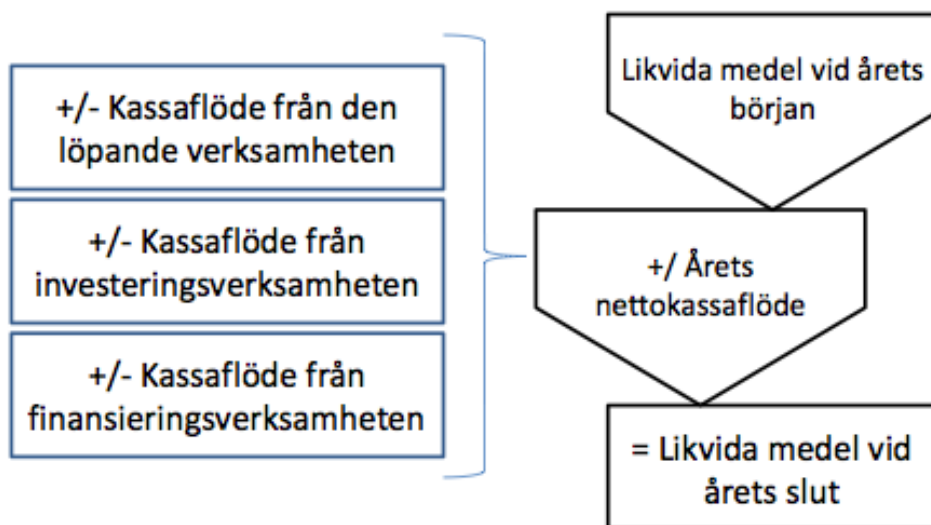
Uttrycket handlar om vikten av att ha en tillräckligt stor del likvida tillgångar, kontanter (cash), i företaget, vilka kan användas för snabba affärer men också löneutbetalningar med mera. Om ett företag har stora tillgångar, men inte så stor andel likvida tillgångar, så kan det snabbt komma i ekonomisk kris. Uttrycket kan också syfta på vikten av ett snabbt kassaflöde i ett hälsosamt företagande.

Se även: <http://aktiekunskap.nu/kassaflodesanalys/>

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Kassaflöde>

<http://www.arsredovisning.biz/kassaflodesanalys.htm>

Kassaflödesanalysens komponenter



Löpande verksamhet

Rörelseresultat före avskrivningar	14 040
Finansiella intäkter	+ 240
Finansiella kostnader	-1 040
Inkomstskatt	-2 100
Rörelseflöde	11 140
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital:	
* ökning -/minskning + av varulager	-1 200
* ökning -/minskning + av fordringar	-160
* ökning +/minskning – av kortfristiga skulder	+1 148
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 928

Begrepp:

Finansiella intäkter/kostnader – Till finansiella intäkter hör exempelvis utdelningar på aktier, ränteintäkter och vinst vid försäljning av värdepapper. Kostnader är tex. Räntekostnader, förlust vid försäljning av värdepapper och värdeförändringar på finansiella skulder under en redovisningsperiod.

Rörelseflöde - Försäljning minus rörliga kostnader och omkostnader

Rörelsekapital – Rörelsekapital är en redovisningsterm som betyder samtliga omsättningstillgångar minus kortfristiga skulder. Den engelska termen är working capital. Det är det kapital ett företag behöver för att finansiera den löpande verksamheten. Genom att utgå från balansräkningens poster kan rörelsekapitalet principiellt räknas ut på två olika sätt. Ett sätt är att subtrahera de kortfristiga skulderna från omsättningstillgångarna. Ett annat sätt är att subtrahera eget kapital, obeskattade reserver, avsättningar och långfristiga skulder från anläggningstillgångarna. Rörelsekapitalet kan bindas i likvida medel, varulager, kundfordringar och säkerhetspengar.

Kassaflöde - Kassaflöde är ett företags inbetalningar och utbetalningar under en tidsperiod, gemensamt kallade betalningsströmmar.

Investering och finansiering

Förvärv av anläggningstillgångar	-13 960
Försäljning av anläggningstillgångar	+5 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 960
Upptagande av lån	+100
Amortering av lån	-500
Utdelningar	-3 088
Nyemissioner	+1 920
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 568

Amortering – Amortering är en avbetalning på en skuld

Utdelning – Utdelningen till ägarna

Nyemissioner - En nyemission är när ett aktiebolag ger ut (emitterar) nya aktier. Ett aktiebolag erbjuder allmänheten och/eller befintliga aktieägare att teckna nya aktier i företaget. Görs normalt sett för att hjälpa företaget finansiera en expansion, men kan även vara nödvändigt för att undvika konkurs. En nyemission ökar företags aktiekapital och kassa.

Förändring av likvida medel (och sammandrag)

Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 928
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 960
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 568
Förändring av likvida medel	+400
Likvida medel vid årets början	+1 600
Likvida medel vid årets slut	2 000

Finansiell Analys

Läs Kapitel 23 i boken!

Se även: <http://www.smartbiz.nu/pages.asp?PageID=65&Base=1&MenuID=101>

Finansiell analys

Resultat per aktie

Resultat
Antal aktier

Eget kapital per aktie

Eget kapital
Antal aktier

P/E (price/earning)

Börskurs
Vinst per aktie

Substansvärde per aktie (inklusive övervärden)

Substansvärde
Antal aktier

Direktavkastning

Utdelning
Börskurs

Investeringsanalys

Socialt bokslut

Hållbarhetsredovisning

Inflationsanalys

Tillväxtanalys

Förädlingsvärdeanalys

Personalanalys

Lönsamhetsstrukturanalys

Finansiell analys 25-1

Nedanstående uppgifter gäller för ett företag. Beräkna:

- Vinst per aktie (EPS, Earnings per share)
- Utdelningen per aktie
- Utdelningstillväxten per aktie
- Direktavkastningen
- P/E-talet (vinstmultiplikatorn)

	19X9	19X8	19X7
Resultat efter finansiella intäkter, kostnader och skatt kkr	3 344	3 604	5 920
Utdelningsandel	30 %	6 %	24 %
Börskurs kr	208	308	496
Antal aktier (i tusental)	200	200	200

Lösning 25-1:

	19x9	19x8	19x7	Beräkningar (19x8)
A. Vinst per aktie (EPS)	16.72	18.02	29.6	$3604' / 200'$
B. Utdelning per aktie	5.02	1.08	7.1	$216' / 200'$
C. Utdelningstillväxt per aktie	3.64 %	-84 %	N/A	$(216' - 1421') / 1421'$
D. Direktavkastning	2.41 %	0.35 %	1.43 %	$216' / (308' \times 200')$
E. P/E-tal	12.4 %	17.1 %	16.8 %	$(308' + 200') / 3604'$

Ekonomistyrning

Ekonomistyrning är att utföra åtgärder inom en verksamhet för att uppnå ekonomiska mål. Det handlar om att försöka styra personalens beteende så att deras mål och företagets mål kan samverka. Det finns många olika lösningar som inkluderar mätningar, kontroller och undersökningar av intäkter och kostnader, planering inför förväntade händelser, kalkyler, budgetering och åtgärder mot oväntade händelser, till exempel vid budgetuppföljning.

Det innebär alltså att chefer (eller givet ansvarig) tilldelas olika ekonomiska mål som ställts upp och som de måste uppfylla. Om man inte lyckas uppfylla dessa krav måste åtgärder tas för det fortsatta arbetet.

Exempel på viktiga ansvarsformer är:

- **Räntabilitetsansvar ((intäkter-kostnader)/kapital))**, som innebär att chefen ansvarar för att företagets vinst är tillräcklig i förhållande till det kapital som är bundet i företagets verksamhet (det kapital som arbetar i företaget). Detta är alltså ett lönsamhetsansvar.

Resultatansvar (intäkter-kostnader), som innebär att chefen ansvarar för att ett visst resultat uppnås.

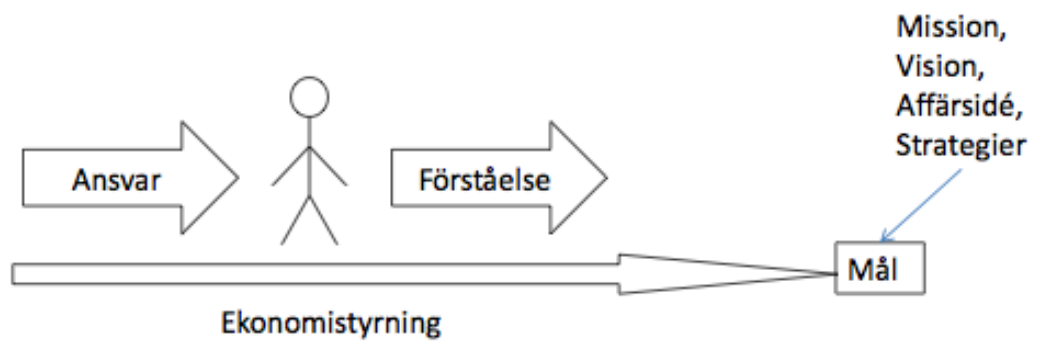
Intäktsansvar, som innebär att chefen ansvarar för att värdet av levererade prestationer under en period är tillräckligt bra.

Kostnadsansvar, som innebär att chefen ansvarar för att kostnaderna är inom ramarna för en viss budget.

Timansvar o.d., som innebär att varje anställd ansvarar för att arbeta ett visst antal timmar under en viss tidsperiod.

Se även: <http://sv.wikipedia.org/wiki/Ekonomistyrning>

Ekonomistyrningens innebörd

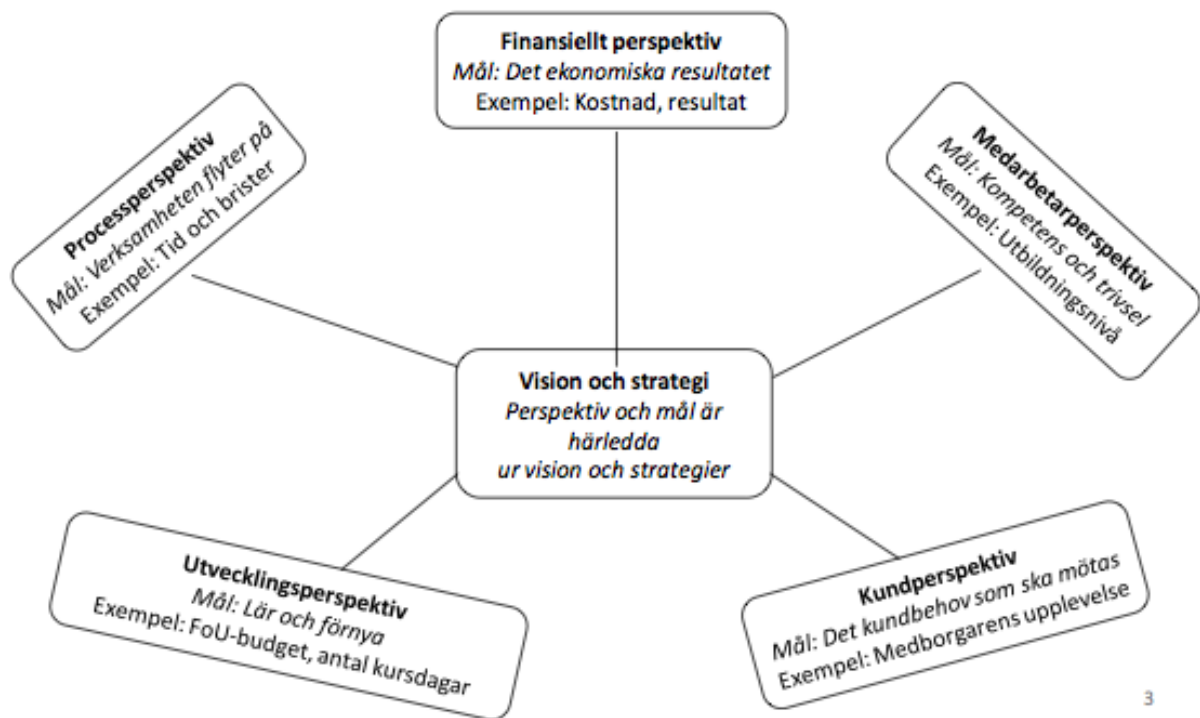


Ansvar och påverkbarhet

Räntabilitetsansvar	$(\text{Intäkt} - \text{Kostnad}) / \text{Kapital}$
Resultatansvar	Intäkt - Kostnad
Intäktsansvar	Intäkt och kostnad
Kostnadsansvar	Kostnad
Timansvar o.d.	Timmar

Balanserat styrkort:

Ett exempel: Balanserat styrkort



3

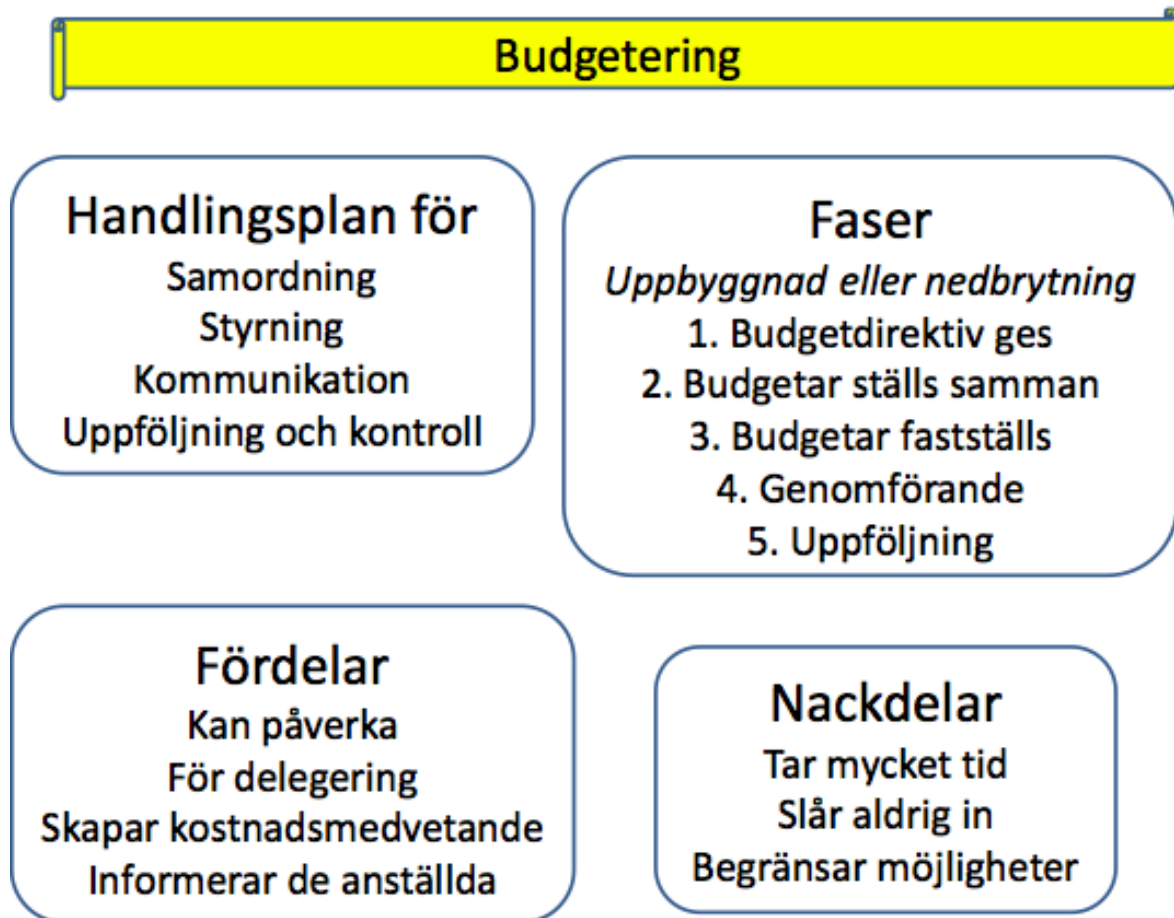
Balanserat styrkort är ett styrinstrument inom den ekonomiska styrningen som har utvecklats av Robert S. Kaplan och David P. Norton. Ett balanserat styrkort är ett styrinstrument som inte bara innehåller finansiella mått. Ett balanserat styrkort balanserar mått från flera olika perspektiv.

I grundmodellen för balanserat styrkort finns det fyra perspektiv, finansiellt-, kund-, process- och lärandeperspektivet. Alla dessa perspektiv innehåller mått och mål vilka skall balansera och ett balanserat styrkort fokuserar styrningen mer på framtiden än den traditionella ekonomistyrningen som främst fokuserar på finansiella mått. Med hjälp av ett balanserat styrkort hävdas det att genom att även mäta och följa upp icke finansiella mått så kan företag få en mer nyanserad och långsiktig styrning.

Utgångspunkten för utvecklingen av ett balanserat styrkort är företagets eller en affärsenhets övergripande mål och strategi. Utifrån strategin härleds mått och mål sätts för dessa mått i varje perspektiv. Perspektiven och måtten i perspektiven kopplas sedan samman för att beskriva företagets eller affärsenhets integrerade strategi. Arbetsprocessen med ett balanserat styrkort beskrivs i fyra steg: 1. Nedbrytning 2. Långsiktig planering 3. Kortsiktig planering 4. Uppföljning Den här arbetsprocessen används för att fastställa och bryta ned strategin, formulera mål, planera och följa upp.

Se även: <http://www.bokforingstips.se/artikel/ekonomistyrning/balanserat-styrkort.aspx>;
[http://sv.wikipedia.org/wiki/Balanserat Styrkor](http://sv.wikipedia.org/wiki/Balanserat_Styrkor)

Budgetering:

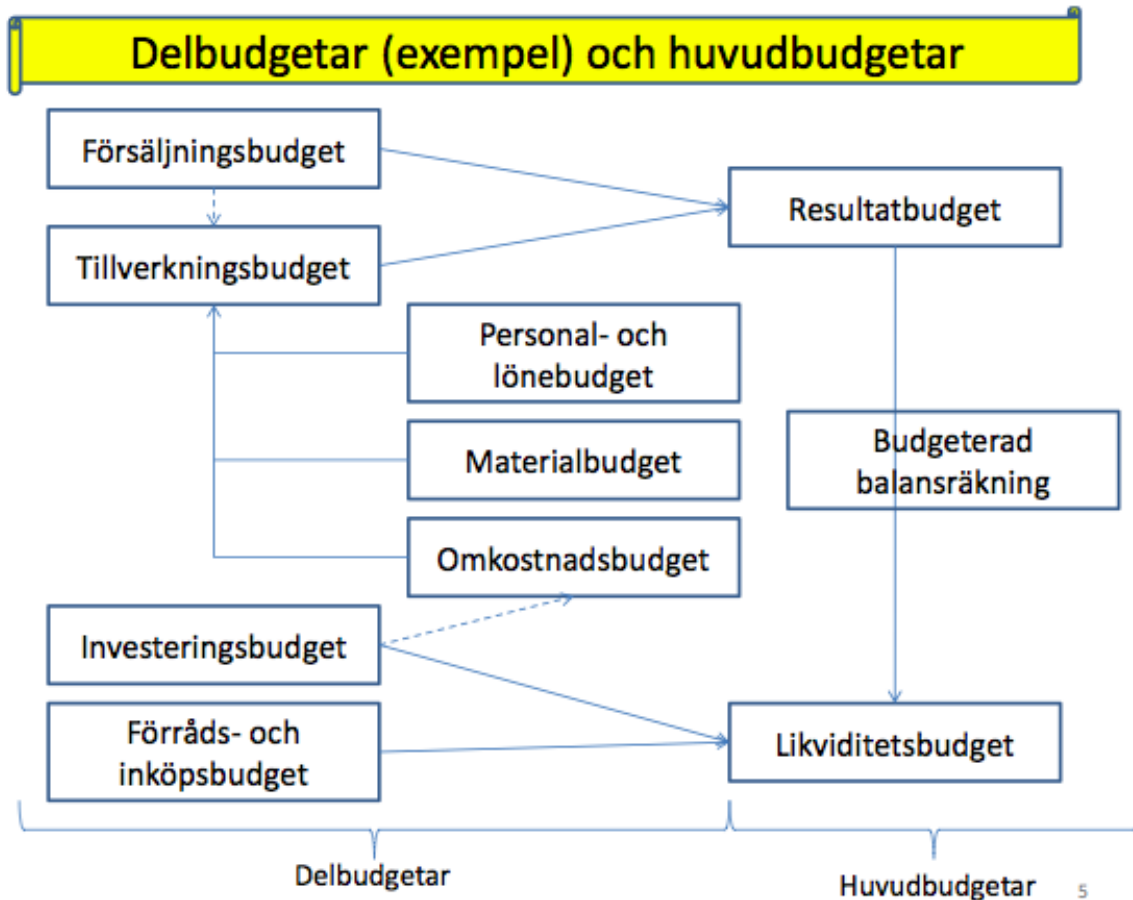


4

Budgetering är en process där man väljer ut mått och sätter mål för chefer på olika avdelningar. Budgetering berör oftast finansiella mått såsom intäkter, kostnader, resultat och lönsamhet. Budgetering utgår från en affärsplan. Budgetering kan sägas vara en process där affärsplanens mål, strategi och handlingsplaner översätts till konkreta och mätbara mål som kan följas upp. Budgetering är en del av den ekonomiska styrningen. En budget görs oftast för ett år taget med uppdelning per månad.

Utan inkomster som överstiger kostnaderna går det inte att driva ett företag. Kanske en kort tid i företagets början men inte på sikt. För att nå ett tillräckligt stort överskott sätter ett företag (du själv) upp ett eller flera ekonomiska mål. Ett ekonomiskt mål kan vara att du som ägare vill kunna ta ut en lön ur företaget på 30 000 kr i månaden ett annat ekonomiskt mål kan vara att ditt företag ska ha tjänat in 100 000 kr inom ett år för att användas till en nyinvestering.

För att nå företagets ekonomiska mål styrs verksamheten på ett sådant sätt att målen ska nås. Denna ekonomistyrning av företaget handlar om att se till att kostnader minimeras och att intäkter maximeras.



Det är mycket viktigt att planera företagets framtid i ett ekonomiskt perspektiv. Att ha en överblick över företagets ekonomi under det närmaste året skapar både trygghet och ger en "röd tråd" att arbeta efter. En budget är företagets verksamhet uttryckt i siffror, en ekonomisk plan helt enkelt.

De två viktigaste budgetarna som ett företag gör är

-Resultatbudgeten Visar på företagets långsiktiga överlevnad - vad resultatet förväntas bli.

- Likviditetsbudgeten Visar när pengar strömmar in till eller ut från företaget och om en viss månad ger ett överskott eller ett under- skott i kassan.

Exempel på huvudbudgetar

Resultatbudget	kkkr
<i>Intäkter</i>	<i>1 360</i>
Kostnader	
- Från personalbudget	-780
- Från materialbudget	-500
- Avskrivningar	-12
Summa kostnader	1 292
<i>Budgeterat resultat</i>	<i>68</i>

Budgeterad balansräkning	kkkr
- Likvida medel	120
- Från investeringsbudget	-780
<i>Summa tillgångar</i>	<i>-500</i>
- Eget kapital	-12
- Resultat	1 292
<i>Summa skulder & eget kapital</i>	<i>68</i>

Likviditetsbudget	kkkr
<i>Likvida medel vid årets början</i>	<i>0</i>
Inbetalningar	
- Startkapital	100
- Från kunder	1 360
<i>Summa inbetalningar</i>	<i>1 460</i>
Utbetalningar	
- Från personalbudget	-780
- Från materialbudget	-490
- Från omkostnadsbudget	-10
- Från investeringsbudget	-60
<i>Summa utbetalningar</i>	<i>-1 340</i>
<i>Likvida medel vid årets slut</i>	<i>120</i>

6

Sådant som inte fångats i kursen

Produktivitet: Produktivitet är inom ekonomi måttet på det värde som produceras per enhet insatsfaktor. Det finns olika sorters produktivitet och ännu fler metoder för att mäta dessa. Den totala produktiviteten i dess enklaste form räknas ut genom att den totala produktionen divideras med den totala kvantiteten insatsfaktorer.

Produktivitet kan också syfta till produktiviteten mätt som produktionen per arbetad timme, dvs. arbetsproduktivitet.

Effektivitet: Effektivitet är ett begrepp inom ekonomi och organisationsteori som beskriver hur väl en organisation kan omvandla resurser till produkter och tjänster. I begreppet ingår både produktivitet och kvalitet, som båda är höga i en effektiv organisation. Således bruka effektivitet generellt definieras som graden av måluppfyllelse i förhållande till resursanvändning.

Marknadsekonomi: En marknadsekonomi är ett realiserat socialt system baserat på arbetsfördelning i vilket priset på varor och tjänster bestäms av ett fritt prissystem satt genom utbud och efterfrågan, (med fri konkurrens och den osynliga handen). Den osynliga handen är ett begrepp som myntades av Adam Smith.

I *Nationernas välstånd* identifierar denne en viktig marknadsekonomisk princip – att en individ som handlar till nytta för sig själv också indirekt handlar till nytta för samhället eller kollektivet. Smith kallade denna princip för den osynliga handen (*the invisible hand*).

Planekonomi: Planekonomi eller planhushållning är ett ekonomiskt system där staten planerar och styr ekonomin. Planekonomin bygger på att följa administrativa eller politiska riktlinjer för hur samhällets ekonomi ska utvecklas. Ordet anses ha myntats av Dag Hammarskjöld.

Det är de styrande politikerna, myndigheterna eller folket direkt som bestämmer planerna beroende på teoretisk eller praktisk inriktning. I dessa bestäms vilka varor och tjänster som skall finnas och vilka priser som skall gälla. Även inriktningen på forskning, lantbruk och utbildning har i det tidigare kommunistiskt styrda Östeuropa bestämts av centralmaktens planering. Som regel avses med begreppet centraliserad (statlig) ekonomisk styrning. I det socialistiska tänkandet ingår planekonomin som central del.

Verksamhetstyper:

Industriföretag: råvaruproducerande företag och förädlingsföretag kallas med ett gemensamt namn för industriföretag.

Handelsföretag:

-Grossistföretag: Partihandel eller grossistverksamhet är handel med stora volymer av varor. Partihandel företas framför allt mellan tillverkningsindustrin och detaljhandeln. Handeln sker inte till enskilda konsumenter.

-Detaljistföretag: Detaljhandel är handel där varor kan köpas enskilt, till skillnad från partihandel. Detaljhandel är framför allt inriktad på konsumenter. Detaljhandel kan bedrivas från en fast placerad butik eller kiosk (fackhandel eller varuhus), men också i torgstånd, genom postorder och genom försäljning via Internet. Säljaren gör inköp av handelsvarorna i stora kvantiteter från tillverkare och importörer, antingen direkt eller via en grossist, för att sedan sälja varorna i mindre kvantiteter till konsumenten. Detaljhandeln är slutpunkten i leveranskedjan.

Serviceföretag: Erbjuder tjänster av olika slag, t ex. städning, bevakning, transporter, rådgivning, reklam och olika former av konsulttjänster.

Icke varuproducerande företag (serviceföretag, grossistföretag och detaljistföretag) kallas med ett gemensamt namn för tjänsteföretag.

Intressentmodellen: Intressentmodellen är ett företagsekonomiskt begrepp som syftar till att belysa vilka aktörer som har intressen i ett företag eller en organisation. I vissa fall är intressen gemensamma, i vissa fall kan de stå i konflikt med varandra.

Intressenter som ofta diskuteras är:

Ägarna - Kan exempelvis ha satsat kapital, får utdelning eller avkastning i annan form

Anställda - utför arbete i utbyte mot lön och andra förmåner

Leverantörer - levererar olika varor eller tjänster mot ersättning

Kunder - betalar för varor eller tjänster

Banker eller andra finansiärer - Tillhandahåller lån eller andra former av finansiering mot ränta eller annan ersättning

Stat och kommun - Tillhandahåller exempelvis offentligfinansierad infrastruktur, angelägna om att medborgare får arbete, tar ut skatt, kan ansvara för myndighetsutövning.

Maktfördelningen mellan de olika intressenterna kan variera. Intressenternas insyn i verksamheten säkerställs bland annat genom en fungerande redovisning.

Målarbetet: [mission & vision => affärsidé => strategier => mål]

SWOT: SWOT-analys (SWOT är en akronym byggd på de engelska orden "Strengths", "Weaknesses", "Opportunities" och "Threats") är ett frekvent förekommande företagsekonomiskt planeringshjälpmedel, där man försöker finna styrkor, svagheter, möjligheter och hot vid en strategisk översyn. Det hindrar inte alla möjliga typer av organisationer att använda sig av SWOT, som till exempel statliga institutioner, daghem, fotbollsklubbar och syföreningar. Det går också bra att göra en SWOT som person, till exempel vid ett yrkesval. Nedan ges några exempel på vad som kan förekomma i en mer företagsekonomiskt hållen SWOT.

-Styrkor

- man är marknadsledare
- goda resurser
- bra kompetens

-Svagheter

- okänd bland kunderna
- dålig kvalitet
- höga priser

-Möjligheter

- ekonomiskt klimat (låg- eller högkonjunktur)
- demografiska förändringar (åldersfördelning, socialklass)
- teknik (nya uppfinningar)

-Hot

- konkurrenternas aktivitet (ny lansering av en produkt)
- demografiska
- politiska (olika förbud)

SWOT Analysis

		<i>External</i>	
		Opportunities	Threats
<i>Internal</i>	Strengths	How do you leverage your strengths to benefit from opportunities?	How do you use your strengths to minimize the impact of threats?
	Weaknesses	How do you ensure your weaknesses will not stop you from opportunities?	How will you fix weaknesses that can make threats have a real impact?

Lågstnadsstrategi: Ett företag försöker uppnå konkurrensfördelar genom att i kraft av lägre kostnader kunna erbjuda lägre priser, och därigenom sälja mer

Differentieringsstrategi: Ett företag försöker erbjuda kunden produkter med unika egenskaper eller värden som konkurrenterna inte klarar av, (fanns inte på marknaden tidigare).

Fri Konkurrens:

- Många säljare/producenter Homogen vara (Märket spelar ingen roll)
- Fullständig information Inget samarbete mellan säljarna/producenterna
- Detta leder troligen till Lägre pris
- Bättre kvalitet, Stort utbud, Ständig utveckling ,Utnyttjar resurserna effektivt

Oligopol:

- Ett fåtal säljare/producenter (varje säljare/producent kan påverka marknaden när det gäller såväl pris som utbud)
- Homogen vara eller nära substitut
- Etableringshinder
- Dessa företag bevakar varandra och är beroende av varandra.
- Detta leder troligen till Högt pris
- Bra kvalite Lägre utbud jämfört med fri konkurrens Risk för resursslöseri

Monopolistisk konkurrens:

Monopolistisk konkurrens är en marknadsform. Den kallas även "märkeskonkurrens". Den uppstår då marknaden är mycket heterogen, det vill säga att kunderna har en mängd produkter, med urskiljbar identitet att välja mellan inom samma bransch. Ett vanligt exempel är kläder. Där finns ett stort antal butiker som positionerar sig gentemot olika kundgrupper, exempelvis för ungdomar, pensionärer, rika, fattiga, trendkänsliga och så vidare. Detta gör att ett visst företag kan höja sina priser utan att förlora kunder, för kunderna vill ändå ha just det företagets produkter, eftersom de stämmer överens med just den personens krav, även om det finns andra liknande företag i samma bransch. På detta sätt skiljer sig marknadsformen från perfekt konkurrens, där kunden går till ett annat företag om det tidigare företaget höjer sina priser

Lika fri konkurrens men varorna är inte homogena Märkesvaror, Varorna skiljer sig åt i konsumenternas ögon

Detta leder troligen till Kortsiktigt = monopolvinst På långsikt = lika fri konkurrens pga att hög vinst lockar till sig substitut (dock med vinstmarginal???)

”låg” pris Bra kvalite Stort utbud Resurseffektiv på lång sikt pga att det kommer substitut

Monopol

- En producent/säljare
- Inga nära substitut
- Starka etableringshinder
- Lagliga hinder:
 - Systembolag/apotek/spel
 - Patent
- Naturliga hinder
 - Kontroll över råvaror
- Stordriftsfördelar stora start kostnader men relativt små driftkostnader tex tåg, flyg, el, tele, tunnelbanor, kärnkraftverk
- Monopol leder troligen till Högt pris, Sämre kvalité Risk för stagnation dvs dålig utveckling av produkterna Resursslöseri

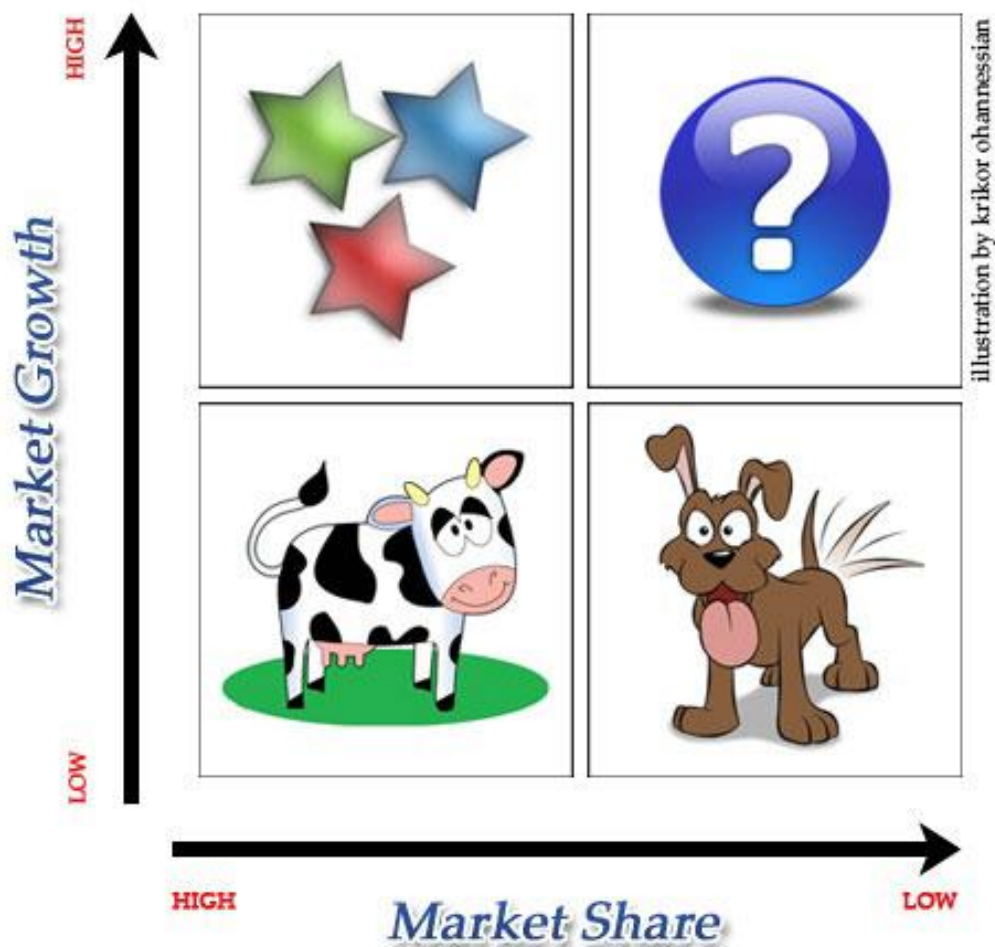
Bostonmatrisen (BCG): BCG-matrisen, (skapad av konsultfirman BCG, Boston Consulting Group), ibland benämnd Tillväxt-marknadsandelsmatrisen (engelska: Growth-share matrix) är en enkel tvådimensionell analys av ett företags olika produkter eller verksamhetsområden. Relativ marknadsandel ställs mot marknads tillväxtgrad och fyra olika kategorier kan identifieras:

Kassakor, låg tillväxt, hög marknadsandel - Kräver låga utvecklingskostnader och ger stora inkomster. Möjliggör stora utdelningar till ägare eller kan bidra till finansiering av andra verksamheter.

Stjärnor, hög tillväxt, hög marknadsandel - Kräver höga utvecklingskostnader, men ger också höga inkomster. Kan med tiden bli kassakor när såväl utvecklingskostnader som marknads tillväxt avtar.

Frågetecken, hög tillväxt, låg marknadsandel - Kräver höga utvecklingskostnader och ger ännu inga höga inkomster. Svårbedömd kategori, som med tiden antingen kan utvecklas till stjärnor eller till hundar, den sista kategorin.

Hundar, låg tillväxt, låg marknadsandel - Kräver låga utvecklingskostnader, men ger heller inga stora inkomster. Ligger vanligen på break-even, och tillför egentligen inte företaget någonting. Bör i många fall säljas av för att inte hämma resten av företaget.



Konkurrensfaktorer: (competitive forces, Porter; företaget påverkas av nuvarande konkurrenter, nya konkurrenter, leverantörer, kunder och substitut)

Porters femkraftsmodell ger ett mått på hur hög lönsamheten är i en viss bransch. Den kan användas för att bestämma tillväxtstrategi i ett företag eller för att beskriva ett företags konkurrenssituation. De fem krafterna är:

3. **Kundens förhandlingsstyrka** – Hög/låg. Hög när kunden har många leverantörer att välja mellan.
4. **Leverantörens förhandlingsstyrka** – Hög/låg. Hög om ensam på marknaden och om

viktig komponent. Lägre om finns många som skulle kunna leverera liknande tjänst eller motsvarande produkt.

5. **Substitut** – Många/få. Finns det andra produkter eller tjänster som kunden kan välja i stället?

6. **Uppstartsmöjligheter** – Stora/små. Är det lätt att starta konkurrerande verksamhet? Eller finns det hinder som patent, upptagna distributionskanaler, rättigheter?

7. **Konkurrensgrad** – Hög/låg. Har existerande aktörer gjort stora investeringar som gör att de ogärna hoppar på nya idéer? Är marknaden mogen så att marginalerna krymper?

4P: [konkurrensmedlen pris, plats, produkt och påverkan]. Med konkurrensmedel avses varje åtgärd från företagets sida som syftar till att förstärka företagets kundrelationer och förbättra konkurrenskraften. Dessa åtgärder kan till stor del insorteras i något av de fyra P:na: Produkten, Priset, Platsen (distributionskanalen) och Påverkan. (Läs kapitel 10 i boken!)

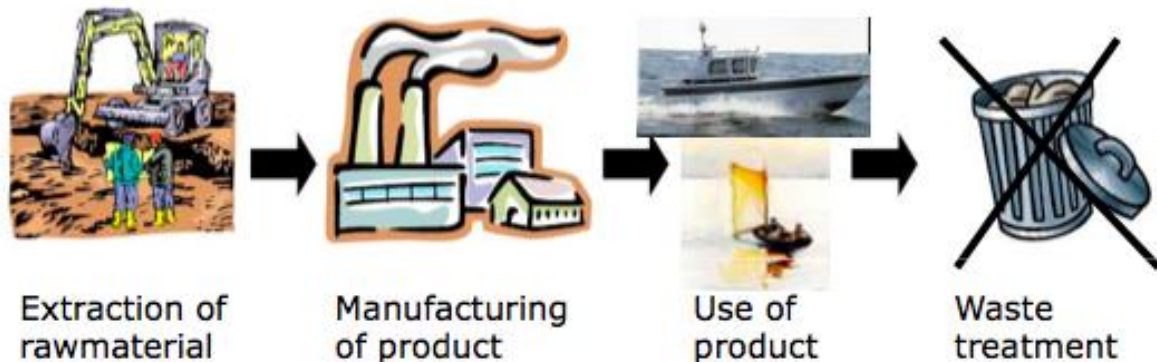
Nätverkssynsättet: Nätverkssynsättet innebär att fokus förskjuts från det enskilda företaget till den bransch i vilken företaget agerar.

Nätverkssynsättet innebär att enskilda företag ses som beroende av omringliggande företag. Enligt Hammarqvist et al (1993) har ett enskilt företag viktiga relationer till andra företag och dessa relationer går både framåt, bakåt och åt sidan. Relationerna fungerar som bindningar mellan företagen. En av dessa bindningar är den administrativa bindningen. Inom ett nätverk förekommer många rutiner och system av administrativ karaktär. De administrativa rutinerna handlar ofta om informationshantering för att hålla ihop verksamheten och är uppbyggda av normer och regler. För att öka effektiviteten är det vanligt att det skapas informationssystem som spänner över flera olika aktörer.(Håkansson & Snehota 1995)

Lagar: som påverkar [relationer till kunder & konkurrenter, till arbetstagarparten, till finansörer och ägare, till stat och kommun]

Produktlivscykel: (introduktion-tillväxt-stabilisering-mognad-nedgång), Kolla DoP Metodik!

The potential environmental impacts are evaluated "from cradle to cradle (grave)"



Värdebaserad prissättning - Priset sätts utifrån vad man tror att kunden är villig att betala, det värde som produkten har för kunden helt enkelt. Detta är mycket svårt då priset påverkar produktens värde för kunden. Det går inte heller att fråga kunden, då kunden ofta inte kan bedöma vad produkten är värd för sig själv.

Prissättning genom gällande marknadspris - Här kollar man på vilka priser konkurrenterna tar för sina produkter, sen bestämmer man om man vill lägga sig över, under eller på samma nivå som konkurrenterna. Så om ICA tar 5 kr för en liter mjölk är det upp till dig att bestämma om du ska ta 4, 5 eller 6 kr per liter. Här får du tänka på att du kanske inte har samma förutsättningar som dina konkurrenter.

Kostnadsbaserad prissättning - Man utgår från sina kostnader för produkterna, väljer önskad vinstmarginal och delar på antalet produkter man producerar

ABC-analys: [Pareto, 80/20-regeln]

Paretoprincipen är en empirisk regel enligt vilken 20 procent av orsakerna ofta står för 80 procent av verkan; den kallas ibland även 80/20-regeln.

Och nu någonting på engelska:

It is a common rule of thumb in business; e.g., "80% of your sales come from 20% of your clients". Mathematically, where something is shared among a sufficiently large set of participants, there must be a number k between 50 and 100 such that " $k\%$ is taken by $(100 - k)\%$ of the participants". The number k may vary from 50 (in the case of equal distribution, i.e. 100% of the population have equal shares) to nearly 100 (when a tiny number of participants account for almost all of the resource). There is nothing special about the number 80% mathematically, but many real systems have k somewhere around this region of intermediate imbalance in distribution.

Se mer: http://en.wikipedia.org/wiki/Pareto_principle

Bilagor

Allmänt: Läs på gästföreläsningarna!!!

<http://www.profitgames.com/faktatexter/swe/ordbok.asp#A>