

# 4. EKONOMI

## Introduktion

Det egna företagets ekonomi	3
Budgetering	3
Budgetera med Marco och Emma	6

## Fördjupning

Förstå ditt företags ekonomi	15
Det ekonomiska styrsystemet	15
Viktiga begrepp inom företagsekonomi	16
Resultat- och balansräkning	23
Kapitalbehov	30
Finansiering	34

Arbetsuppgifter	40
-----------------	----

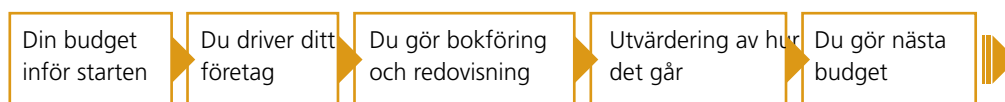


## Det egna företagets ekonomi

Det är viktigt att du som småföretagare förstår det egna företagets ekonomi. Då kan du räkna på din verksamhet, läsa dina ekonomiska rapporter och tolka dina siffror.

Förstår du de ekonomiska sambanden i företaget blir det så mycket enklare att göra budget för det egna företaget, en budget som visar om det går att driva det tänkta företaget med lönsamhet.

Du gör din budget innan du ska starta ditt företag. Den verksamhet du driver speglas som siffror i din bokföring och redovisning. Med hjälp av sifferunderlaget kan du se hur företaget gått och bestämma dig för ändringar. Sedan är det åter dags för budgetering.

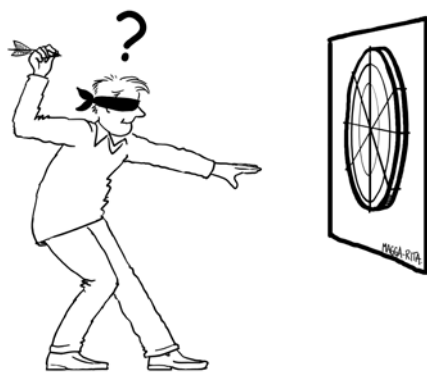


I Ekonomi-Introduktion kan du följa hur Emma och Marco gör sin budget inför starten. I Ekonomi-Fördjupning kan du läsa om ekonomiska begrepp och mer om budget. Bokföring och redovisning finns i kapitel 5 Administration-Fördjupning.

## Budgetering

### Försäljningsbudget

Gör din budget med hjälp av Almis Budgetmall - en första skiss. Hämta den på Almis webbsida under Nyföretagande/Förbereder/Affärsplan och budget.



Gör du en budget för ditt företag eller startar du med förbundna ögon?

Börja med att göra en försäljningsbudget. Då får du bättre ordning på budgetarbetet och du får dessutom bättre grepp om lönsamheten på olika delar av verksamheten.

Eftersom du tagit reda på en del om marknadens storlek, kunders köpbeteenden mm kan du bedöma hur mycket du kan sälja under ett år. Givetvis tar du också reda på inköpskostnaden för de varor du säljer och de underleverantörer du behöver anlita för att kunna fullfölja din leverans (t.ex. tvättkostnader för det hotell du ska driva).

Priserna har du satt preliminärt efter att ha tagit reda på marknadspriser eller kanske till och med känt efter vad kunderna är beredda att betala för just ditt erbjudande.

Kan du dela upp i ”försäljningsområden” får du en bättre möjlighet att komma nära verkligheten. Ta den traditionella cykelhandlaren som exempel!

**Försäljning 1.** Bedöm försäljningen av cyklar och vad inköpen av cyklar kostar.

Observera att det är inköpskostnaderna för just de cyklar som du säljer du ska ange. Uppbyggnad av varulager lägger du in i mallen Kapitalbehov och Finansiering.

**Försäljning 2.** Bedöm försäljning av reparationer plus försäljning av reservdelar, därefter kostnader för inköp av de reservdelar du säljer. Praktiskt går du tillväga på det viset att du tar reda på från branschen hur stor andel av försäljningssumman som reservdelskostnaden brukar vara.

Att göra denna uppdelning av verksamheten i en försäljningsbudget har fördelar. Du kan lättare se rimligheten i varje del och beräkna påslag och jämföra bruttomarginal i de olika produktgrupperna. Med uppdelning av budgeten i försäljningsgrupper på detta sätt är det en stor fördel om du kan följa upp på ett likartat sätt i redovisningen när du har kommit igång.

*”Det kan tyckas alldeles omöjligt att veta hur mycket man kan sälja. Ändå är det så viktigt att göra en så rimlig bedömning som möjligt så man inte står där med julgranar till påsk”.*

*Luttrad julgransförsäljare*

När du har bedömt försäljningens storlek får du en uppfattning om det blivande företags ”storlek”, behovet av varulager, behov av lokalutrymmen, utrustning mm.

Det leder dig till nästa steg, Kapitalbehov/Finansiering – att tänka igenom vad du behöver pengar till i starten och var de ska komma ifrån.

## Kapitalbehov och finansiering

Att veta exakt hur mycket pengar som behövs fordrar en hel del undersökningar och beräkningar. Den första beräkningen får bli ganska grov.

Var ska pengarna komma ifrån till företagsstarten? Sätter du in egna pengar? Hur mycket måste du låna?

## Resultatbudget

Nu kan resultatbudgeten göras färdig. Försäljningsbudget med tillhörande inköpskostnader för sålda varor och sålt material har vi redan gjort. Det återstår att bedöma övriga kostnader i tur och ordning i arbetsmaterialets resultatbudget. Slutligen får du fram det budgeterade resultatet.

I resultatbudgeten ska inte finnas någon moms. När företaget har startat och bedriver verksamhet kommer pengar att flyta ut och in. Att i förväg beräkna dessa penningströmmar, d.v.s. göra en likviditetsbudget, kan du göra nu om du vill vara

### Företagsformerna och budgeten

I aktiebolaget är företagaren anställd. Därför budgeterar man lön och arbetsgivaravgift på samma sätt som för andra anställda. Aktiebolaget är en juridisk person och ska deklarerar.

I enskild firma (egentligen enskild näringsidkare) är företagaren själv den som ansvarar för verksamheten och ska deklarerar för inkomst av näringsverksamhet. Den enskilde näringsidkaren är inte anställd. Budgetera intäkter och kostnader! Resultatet ska belastas med egenavgift (som motsvarar arbetsgivaravgift), varefter beloppet motsvarar bruttolönen.

Delägarna i ett handelsbolag deklarerar och fördelar inkomster från handelsbolaget mellan sig. De är inte anställda i handelsbolaget. Budgeten görs som för enskild näringsidkare.

noggrann med bedömningen av kapitalbehovet. Du kan läsa mer om det i Ekonomi, fördjupning.

Vill du räkna i Excel? Använd mallen Budgetmall - en första skiss som du hämtar från Almis webbsida.

När du gör resultatbudgeten kan det vara bra att börja med att bestämma vilken lönenivå du själv behöver ha. Du har förmodligen en uppfattning om vad du bör tjäna för att det ska vara acceptabelt att driva företaget. Det är inte alltid möjligt att nå tillräcklig lönsamhet redan första eller kanske inte ens andra året.

Budgeten ska ge dig en vägledning – kan företaget bli tillräckligt lönsamt? Får jag den lön jag behöver? Ska jag starta eller ska jag inte?

I många nystartade tjänsteföretag är den ersättning företagaren behöver, plus arbetsgivaravgift alternativt egenavgift, de stora kostnaderna.

Följ Marco och Emma när de budgeterar! Vill du dessutom gå igenom budgetering av ett tjänsteföretag kan du hämta ”Rickard, Svets- och montage” på [almi.se/downloads/testa\\_utveckla.pdf](https://almi.se/downloads/testa_utveckla.pdf)

# Budgetera med Marco och Emma

## Försäljningsbudget

Marco och Emma tänkte, funderade och grubblade på hur de skulle kunna bedöma hur mycket de skulle kunna sälja första året. De insåg att det här var den enskilt svåraste posten att budgetera, svårare än alla kostnader. Genom den analys av marknaden som de gjort i sin marknadsundersökning visste de att det borde finnas ett bra kundunderlag för en butik som deras på orten. Visserligen fanns det andra möbel- och inredningsbutiker men ingen som hade den speciella inriktning som de tänkte sig. Med hjälp av sin rådgivare på Almi hade de tittat på siffror på liknande butiker på andra orter och fått mera klart för sig hur mycket de borde omsätta och ungefär hur kostnadsstrukturen såg ut. Marco har också talat med sin kompis Iman som har en inredningsbutik i en annan del av landet. Även leverantörerna hade varit till stor hjälp vid diskussioner om prisnivåer och tänkbara volymer. Den största delen av möbelsortimentet skulle säljas via utställningen i butiken och tas hem på beställning när kunden gjort sitt val. En del av möblerna var Marco och Emma tvungna att lagerföra själva.



Genomsnittlig marginal på möbler och inredningsvaror beräknade de till 30 %. Med marginal menade de försäljningsintäkter minus varornas kostnader.

Prylar och inredningsdetaljer har en betydligt högre marginal än möbelsortimentet och kräver inte samma beslutsprocess hos kunden. Här räknade Marco och Emma med fler spontankunder, kunder som droppar in för att få en idé eller kanske köpa en present. De räknade med att genomsnittskunden köper för ca 300 kr/köp (inkl moms). Cirka 6 kunder om dagen borde inte vara någon omöjlig siffra. Iman hade berättat att hon normalt brukade göra ett påslag på inköpspriset på 2,5 till 3 ggr på inredningsdetaljer men påpekade att Marco och Emma inte bara kunde göra det så lätt för sig utan också se vilka priser som kunde vara rimliga. Genomsnittlig marginal för inredningsdetaljerna beräknade Marco och Emma slutligen till ca 65 %. Med justeringar för svinn, kassationer och felinköp så budgeterade de med ett utfall på 58%.

Marco tänkte också ta inredningsuppdrag. Här gällde offerter med fast pris på de lite större uppdragen, vanligtvis mot företag och ofta timpriser vid mindre uppdrag typ homestyling. I de större uppdragen tänkte Marco samarbeta med andra företagare i nätverket, snickare, målare, marknadsbyråer och bästa kompis Charlie som är ljussättare. Marco trodde att de skulle kunna dra in 180 000 kronor plus moms på inredningsuppdrag.

## Försäljningsbudget

Försäljning per kundtyp, per geografiskt område, per bransch, per produktgrupp eller annan indelning anges nedan liksom motsvarande varukostnad och inköp från tjänsteleverantörer (t.ex. konsulttjänster eller hantverkstjänster).

Ett företag kan t.ex. dela upp sin budget på nyförsäljning av huvudprodukten, försäljning av tillbehör respektive reparationer.

Ange vad budgeten avser, t.ex. År 1 och år 2:

År 1

År 2

### Belopp exkl. moms i tkr

Försäljning 1	Möbler	+ 2 900		+ 3 400	
Varu- och materielinköp 1		- 2 030	70%	- 2 350	69%
Inköp av tjänster 1		-		-	
Bruttovinst 1		= 870	30%	= 1 050	31%
Försäljning 2	Inredningsartiklar	+ 450		+ 700	
Varu- och materielinköp 2		- 190	42%	- 300	43%
Inköp av tjänster 2		-		-	
Bruttovinst 2		= 260	58%	= 400	57%
Försäljning 3	Inredningstjänster	+ 180		+ 220	
Varu- och materielinköp 3		-		-	
Inköp av tjänster 3		- 20	11%	- 25	11%
Bruttovinst 3		= 160	89%	= 195	89%
Summa försäljning		+ 3 530		+ 4 320	
Summa varu- och materielinköp		- 2 220	63%	- 2 650	61%
Summa inköp av tjänster		- 20	1%	- 25	1%
Summa bruttovinst		= 1 290	37%	= 1 645	38%

# Kapitalbehov och finansiering

Cosi Design AB ska ha lokaler som ger besökarna inspiration att intressera sig mera åt inredningen i sina hem. Nu hade Marco och Emma hittat den perfekta lokalen. Ett tomt gammalt magasin. Fastighetsägaren var inte villig att sälja magasinet men erbjöd sig i stället att rusta upp och bygga om lokalerna som Emma och Marco ville ha dem.



## Ordningställande av lokaler. Ombyggnad, inredning, kontorsutrustning

Den slutliga finishen på lokalerna stod Marco och Emma för själva. Det handlade i huvudsak om att måla och dekorera lokalen och att bygga upp utställningen i butiken. Dessutom behövde de utrusta kontoret, skaffa dammsugare mm. Möblerna till kontoret köpte de begagnade och lite hade de själva. Totalt budgeterade de 50 000 kr för dessa kostnader.

## Maskiner. Verktyg. Utrustning som ska användas i flera år

I denna post ingick pall och hyllställ för 10 000 kr, ett larm för 15 000 kr, en handtruck för 7 000 kr samt datautrustning för 18 000 kr, totalt 50 000 kr.

## Marknadsföringsmaterial

Emma och Marco ville inte snåla på marknadsföringen vid uppstarten av företaget. Därför tog de kontakt med sin kompis Anita Brask som är delägare i en marknadsföringsbyrå med gott renommé. Tillsammans med Anita gick de sedan igenom vad Cosi Design AB ville kommunicera ut till de kundgrupper de skulle vända sig till. Slutresultatet blev en ganska omfattande kampanj inkl. webb men ändå till ett rimligt pris. I priset ingick även skyltmaterialet till butiken. Den inledande marknadsföringsinsatsen budgeterade Emma och Marco till 100 000 kr.

## Varulager. "Startlager" till inköpspris

Även om Cosi Design AB ska ta hem en stor del av möbelsortimentet först efter det att kunden beställt, skulle det krävas ett ganska stort startlager. Alla visningsmöbler skulle de bli tvungna att köpa in plus att en del av sortimentet skulle vara lagervaror. Det visade sig också att skulle man ha något att erbjuda i den ganska stora lokalen, så fick det inte se för tomt ut. "Glesa lokaler kan skrämman en del kunder", sa den erfarna bankkvinnan till dem när de diskuterade eventuella lån. Egentligen hade Emma och Marco tänkt att "bara" ha ett startlager på 500 000 kronor men övertalades av banktjänstemannen att fylla butiken rejält inför invigningen. Totalt budgeterade de för ett varulager på 850 000 kr. Det motsvarar cirka fyra månaders försäljning. Vid en jämförelse med andra företag i branschen föreföll det vara en rimlig siffra.

Marco och Emma var inte helt säkra på om de vågade köpa in ett så stort startlager men såg hellre att de hade ett rejält kreditlöfte än att de blev underfinansierade.

## Likvida medel d.v.s. pengar i kassa och bank

I samråd med banken bestämde de att denna post skulle uppgå till 100 000 kr.



### Extra rörelsekapital i starten i väntan på pengar från kunderna

Eftersom Emma och Marco vid starten inte kunde veta hur stor andel som skulle bli kontantförsäljning och hur mycket som skulle faktureras, kände de att de ville ha pengar tillgängliga för att kunna betala de första månadshyrorna, löner till extrapersonal i samband med invigningen mm. Det gick ju heller inte att förutsäga

hur snabbt kunderna skulle hitta till butiken och börjar köpa. De ansåg att de behövde 100 000 kr.

### Moms på ovanstående (ingående moms)

Momsen beräknas på de fyra första av ovanstående poster. Momsen är ingen kostnad för företaget men den måste dock betalas till leverantörerna innan Cosi Design AB får tillbaka pengarna från Skatteverket. Därför måste momsens ingå i kapitalbehovsberäkningen. Summan blev 263 000 kr.

### Reserv för oförutsett

Det är inte alltför ovanligt att det dyker upp både en och två "obehagliga kostnadsposter" i samband med uppstarten av ett företag. Marco och Emma ville vara riktigt säkra på att de hade pengar så att de kunde klara de första tuffa månaderna. De bestämde sig för 87 000 som en reserv för oförutsedda kostnader.

### Finansiering

Marco och Emma hade hoppats på att det skulle räcka med att gå in med ett aktiekapital på 100 000 kr. Det visade sig dock att såväl banken som Almi tyckte att det var en alldeles för låg andel i förhållande till det totala kapitalbehovet. Cirka 20 % behöver ni sätta in själva, var kreditgivarnas gemensamma uppfattning. Sagt och gjort. När de gått igenom sina samlade besparingar visade det sig att de hade 175 000 kr att satsa i företaget. Nu var det så lyckligt att Emmas mormor precis hade sålt sin villa och hade gott om likvida medel. Hon lånade mer än gärna ut

125 000 kr till de båda mot löfte om att hon skulle få hjälpa till i tygavdelningen. Inga problem, lovade Emma. Mormor var nämligen pensionerad syslöjdsfröken.

Resterande finansiering löstes genom att banken beviljade ett långfristigt lån på 300 000 kr och en checkkredit på 250 000 kr. Dessutom fick de en tillfällig kredit i banken på 250 000 kr för att finansiera momsens.

Nu var det bara Almi kvar. De beslutade att gå in med resterande 500 000 kr. När finansieringen var löst firade Marco och Emma med att bjuda Emmas mormor på en god middag.

## Kapitalbehov och finansiering

Belopp exkl. moms

<b>Det här behöver jag pengar till i företagsstarten:</b> (Kapitalbehov: Investeringar och rörelsekapital)	
Iordningställande av lokaler. Ombyggnad, inredning, kontorsutrustning	50
Maskiner. Verktyg. Utrustning som ska användas i flera år	50
Marknadsföringsmaterial. T.ex. skyltar och broschyrer	100
Varulager. "Startlager" till inköpspris	850
Likvida medel d.v.s. pengar i kassa och bank	100
Extra rörelsekapital i starten i väntan på pengar från kunderna	100
Moms på ovanstående inköp (ingående moms)	263
Reserv för oförutsett	87
<b>Summa</b>	<b>1 600</b>
<b>Pengar ordnar jag på följande sätt:</b> (Finansiering)	
Egen och kompanjoners insats. (Insatt utrustning - se nedan!)	300
Banklån: <u>200</u> + kontokredit <u>600</u> =	800
Almi-lån	500
Annan finansiering, närmare bestämt: _____	
<b>Summa</b> (Samma som summa behov av pengar)	<b>1 600</b>

# Resultatbudget

Nu var det dags att ställa samman den slutliga resultatbudgeten. Det var riktigt spännande. Skulle deras antaganden om intäkter och kostnader peka på vinst eller förlust?



Intäkterna och de rörliga kostnaderna hämtade de från försäljningsbudgeten.

/// *Rådgivarens tips till Marco och Emma: Det är ofta bra att göra två alternativa budgetar. En som känns möjlig och realistisk, en som är mer pessimistisk.*

## Löner och sociala kostnader

Marco och Emma insåg att eftersom de skulle ha öppet sex dagar i veckan så skulle de tidvis behöva hjälp i butiken. Särskilt om Marco skulle arbeta med externa inredningsuppdrag. Visserligen hade Emmas mormor och Marcos föräldrar lovat att ställa upp gratis på lediga stunder men de ville inte utnyttja dem hur mycket som helst? De budgeterade med att kunna timanställda motsvarande ungefär en person på halvtid. De kollade med Handelsanställdas förbund för att få reda på vilken lönenivå de skulle budgetera med.

/// *Ägarnas lön blir ju som ett dragspel” hade Almi-rådgivaren sagt. ”Går det sämre än förväntat får ni sänka era anspråk men går det å andra sidan bra kan ni antagligen höja er lön på sikt.” När de funderat och räknat ett slag budgeterade de med en ägarlön som de fann rimlig.*

Sociala kostnaderna räknade de fram med den procentsats som fanns på budgetblanketten.

## Övriga kostnader

Nu var det bara att stega sig ner genom kostnadsposterna i blanketten.

Lokaler: Enligt Cosi Design AB:s hyreskontrakt ingick el, värme och sophämtning i hyresavtalet, så de multiplicerade månadskostnaderna med tolv. Månadshyran var satt till 20 000 kr i månaden med hyresrabatt på 50 % de tre första månaderna. 30 000 kr räknade de med att behöva lägga ner för att iordningsställa lokalerna.

Kontorsmaterial telefon, porto etc: I kostnaderna ingår förutom löpande telefonräkningar och kontorsmaterial anskaffning av abonnemang för telefon och internet samt bokföringsprogram. Även om Marco och Emma inledningsvis skulle ha hjälp med bokföringen så ville de ha det på hemmaplan. Därför skaffade de ett eget affärs- och bokföringsprogram.

Marknadsföring: I starten satsade Marco och Emma 100 000 kr på marknadsföringen men utöver detta har de budgeterat med ytterligare 50 000 kr i löpande kostnader för annonser och liknande under året.

/// *Rådgivarens tips till Marco och Emma: Var inte för snåla när ni budgeterar marknadsföringskostnaderna. De underskattas ofta av nystartare. Det betyder inte att ni ska slösa. Många kreativa marknadsinsatser som inte kostar så mycket kan ge nog så god effekt. Men de ska vara proffsigt utförda.*

Bokföring. Revisor: Eftersom Marco och Emma ska driva ett växande aktiebolag bestämmer de sig för att ha en s.k. kvalificerad revisor redan från start. De har kontaktat några revisorer och bestämt sig för en som verkade förtroendeingivande och dessutom hade ett rimligt arvodeskrav.

Företagets försäkringar: Marco begärde in offerter från några olika försäkringsbolag. De visade sig vara ganska likvärdiga både till innehåll och pris. Det som påverkade premien mest var om rörelsen drevs i en byggnad av sten eller trä. Löneuttag och varulagrets storlek skulle också påverka premien.

Leasing och hyra av utrustning, övriga köpta tjänster: I budgeten drev Emma igenom leasingkostnader för en mindre skåp- eller lastbil. De har ännu inte tagit beslut om en sådan anskaffning utan kommer till en början att använda kompisen Arturs täckta släpkärra som de får hyra till vänskapspris.

Diverse övriga kostnader är en sammanställning av ett antal olika kostnadsposter som uppstår i ett företag. I Emmas och Marcos fall är det diverse handverktyg, plockvagn, dammsugare och andra förnödenheter.

Avskrivningar har de budgeterat till 20 % på de investeringar de budgeterat ovan.

Räntekostnaderna är budgeterade utifrån de räntesatser de fått från banken och Almi och i vilken utsträckning de beräknar utnyttja den beviljade checkkrediten.

Hur blev då det budgeterade resultatet? Budgeten visar på +20 000 kr.

**// Rådgivarens tips: Strama åt lite här och där på kostnadssidan! Intäkterna blir kanske inte som förväntat. Ni tycker att ni har gjort en realistisk budget och den har ju faktiskt godkänts av både banken och Almi.**

I budgeten som ni lagt för år två har ni räknat med en intäktsökning på ca 20 % och ett betydligt bättre resultat. Det verkar rimligt. Det ger ju också chans till en löneförhöjning.

## Resultatbudget

År:  

## Belopp exkl.moms

	År1	År2
<b>Intäkter</b>		
Försäljning av varor eller tjänster	+ 3 530	+ 4 320
<b>Rörligakostnader</b>		
Varu-, materialkostnader. Kostnader för främmande tjänster	63% - 2 240	62% - 2 675
<b>Bruttovinst</b> Intäkter minus rörliga kostnader	37% = 1 290	38% = 1 645
<b>Lön och sociala kostnader</b>		
Anställdas bruttolön, dvs. lön och skatt	96	120
Ägarlön brutto vid aktiebolag ("normallön")*	284	380
Arbetsgivaravgift 31% på anställdas löner + ägarlön vid AB	118	155
Arbetsmarknadsförsäkringar för anställda. 7% av bruttolönen!	7	9
Personförsäkringar för ägare. 7% av "normallön"*	20	27
Summa lön och sociala kostnader	525	691
<b>Övriga kostnader</b>		
Resekostnader. Bilersättning		
Lokal: Hyra, el, värme, reparationer och underhåll etc	240	250
Kontorsmateriel, telefon, porto etc	36	36
Marknadsföring	150	120
Försäljningskostnader (resekostnader, övernattning etc.)	10	15
Bokföring. Revision	40	40
Företagsutveckling (utbildning, produktutvecklingetc.)		15
Företagets försäkringar	15	20
Leasing och hyra av utrustning, övriga köpta tjänster	60	65
Diverse övriga kostnader	100	120
Summa övriga kostnader	651	681
<b>Avskrivningar och räntekostnader</b>		
Avskrivningar 20% x investeringar i maskiner och utrustning	10	15
Räntekostnader. Lånat kapital och eget kapital x låneränta	84	90
Summa avskrivningar och räntekostnader	94	105
<b>Summa "fastakostnader"</b>	= 1 270 - 1 270	= 1 477 - 1 477
<b>Resultat</b> vid aktiebolag. Resultat före "ägarlön" vid enskild firma och handelsbolag	= 20	= 168

Vi önskar Marco och Emma lycka till. Vill du se hur det första året gick får du gå vidare till avsnittet om bokföring och redovisning i Ekonomi – Fördjupning.

Om det skulle visa sig att din budget pekar på förlust bör du ställa dig följande frågor:

- Går det att öka försäljningen? Förändra produktmixen (se avsnitt Marknad)?
- Kan du minska kostnaderna? Kan du minska varukostnader eller fasta kostnader?
- Kan du höja priserna?
- Är du beredd att lägga ner projektet eller omforma affärsidén?

## Resultatbudget i handelsbolag

Det går alldeles utmärkt att budgetera även för enskild firma och handelsbolag på det sätt som Marco och Emma har gjort. Det ger det stöd som behövs för att bedöma om företaget kan bli lönsamt.

Med samma budgeterade intäkter och kostnader skulle Marco och Emma gjort följande resultatbudget om de valt att ha handelsbolag. De börjar med att skriva in den lön, som de anser att de måste ha för att det ska vara acceptabelt att starta företaget och kunna leva på det. Det gör de längst ner i mallen. Där finns raden Normallön. De räknar också fram egenavgiften. Den motsvarar arbetsgivaravgiften. Företaget måste kunna ge en vinst som överstiger summan av normallönen och egenavgiften. Alla poster i resultatbudgeten är samma som i aktiebolaget utom att ägarlön och arbetsgivaravgift har tagits bort. Resultatet visar sig vara större än ägarkravet på normallön. Första året är det  $392-366=+26$ , andra året  $666-490=+176$ . Eftersom det är handelsbolag delas resultatet upp på delägarna utifrån den fördelning de kommit överens om.

Läs vidare om Ekonomiska samband och begrepp under Fördjupning! Ännu bättre grepp får du om du dessutom läser om företagsformer och skatter mm i avsnittet Administration, Starta och driva företaget. Gör sedan din egen budget!

<b>Resultatbudget</b>		År: <input type="text" value="År1"/>		<input type="text" value="År2"/>	
<b>Belopp exkl.moms</b>					
<b>Intäkter</b>					
Försäljning av varor eller tjänster		+ 3 530		+ 4 320	
<b>Rörligakostnader</b>					
Varu-, materialkostnader. Kostnader för främmande tjänster		- 2 240		- 2 675	
<b>Bruttovinst</b> Intäkter minus rörliga kostnader		= 1 290		= 1 645	
<b>Lön och sociala kostnader</b>					
Anställdas bruttolön, dvs. lön och skatt	96		120		
Ägarlön brutto vid aktiebolag ("normallön")*					
Arbetsgivaravgift 31% på anställdas löner + ägarlön vid AB	30		37		
Arbetsmarknadsförsäkringar för anställda. 7% av bruttolönen!	7		9		
Personförsäkringar för ägare. 7% av "normallön"*	20		27		
Summa lön och sociala kostnader	153		193		
<b>Övriga kostnader</b>					
Summa avskrivningar och räntekostnader	94		105		
<b>Summa "fastakostnader"</b>	= 898	- 898	= 979	- 979	
<b>Resultat</b> vid aktiebolag. Resultat före "ägarlön" vid enskild firma och handelsbolag	=	392	=	666	
<b>Resultatbedömning för enskild firma och handelsbolag</b>					
<b>"Normallön"</b>					
*Årslön som ägare anser sig behöva brutto, dvs inkl skatt, t.ex. vad anställda skulle haft i samma bransch och yrke.	284		380		
<b>Sociala kostnader</b>					
Egenavgift för ägare. 29% på ovanstående bruttolön.	82		110		
<b>Summa</b> normallön och sociala kostnader	= 366		= 490		

Jämför med Resultat i resultatbudgeten!

## Förstå ditt företags ekonomi

Ekonomi handlar om att hushålla med begränsade resurser. Dessa begränsade resurser är för småföretagaren oftast tid och pengar.

De resurser du behöver är exempelvis arbetskraft, kompetens, lokaler, utrustning och olika slags material. För att skaffa detta och för att driva företaget behöver du kapital. Från början kan det vara egna insatta pengar eller lånat kapital, oftast från bankerna, men också från andra finansieringsinstitut, som exempelvis Almi.

Med hjälp av dessa resurser och med eget arbete producerar du de varor och tjänster som marknaden är intresserad av att köpa.

Du måste se till att få mer betalt för dina produkter än vad det kostar att producera dem. Då skapas ett överskott i företaget som ska räcka till att betala ränta till dem som satsat kapital i företaget (ägare, banker och andra finansiärer) och som ersättning för ditt eget arbete. Förhoppningsvis ska det också finnas ett överskott kvar för att finansiera en utveckling av ditt företag.

Så kom ihåg, ska företaget finnas kvar på längre sikt måste det gå med vinst.

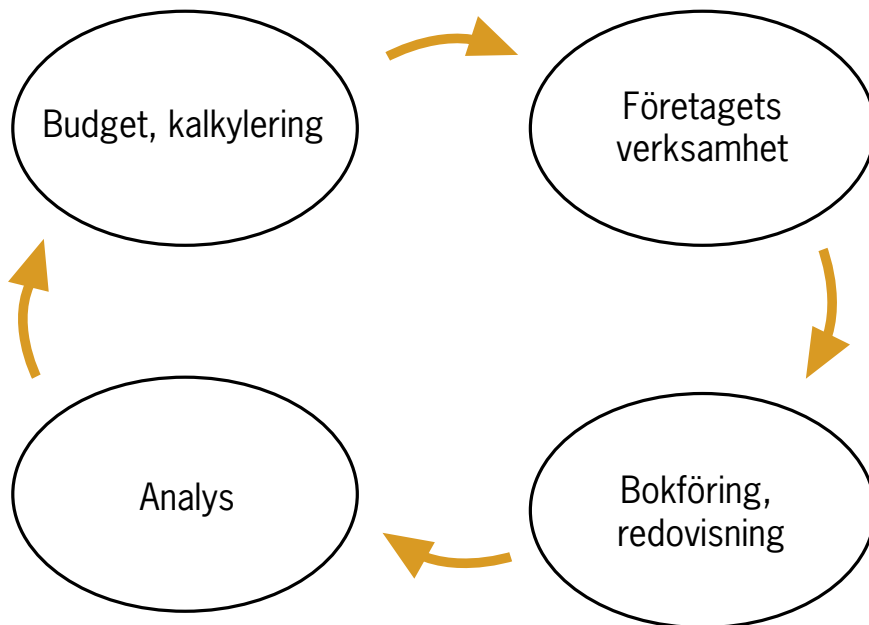
En sammanställning över ekonomiska ord, uttryck och nyckeltal finns på Almis webbsida under Finansiering, [almi.se/downloads/ekonomiska\\_ord.pdf](https://almi.se/downloads/ekonomiska_ord.pdf)

## Det ekonomiska styrsystemet

För att få en förståelse för ekonomin i verksamheten och få de olika delarna att hamna på rätt plats kopplar vi samman allt i något som kallas för det ekonomiska styrsystemet. Så här ser det ut:

1. Innan du startar upp ditt företag upprättar du planer för din verksamhet. Dessa planer klär du i siffror, du gör budget.
2. Din verksamhet i företaget kommer igång.
3. När du väl kört igång ditt företag vill du ha kontroll på hur verksamheten går. Du måste ha någon form av bokföring och redovisning. För detta finns det såväl lagregler som rekommendationer.
4. Med hjälp av redovisningen gör du en analys av det ekonomiska utfallet och verksamheten. I fördjupningskapitlet om bokföring får du olika hjälpmedel för analys av verksamheten.

5. Så är vi tillbaka i den första cirkeln igen. I det ekonomiska styrsystemet har verksamheten beskrivits i bokföringen och redovisningen som gett underlag för analys av det ekonomiska utfallet. Med hjälp av den analysen kan du nu göra en ekonomisk planering inför nästföljande år. Den ska påverka din verksamhet för kommande period. Och så fortsätter det – år efter år i ett kretslopp.



## Viktiga begrepp inom företags-ekonomi

### Kostnad eller utbetalning

- Kostnad är värdet av de resurser som förbrukas när du producerar eller säljer en produkt/tjänst under en avgränsad period, den period du mäter.

Ex. Februarihyran är en kostnad under februari månad även om den är betald i januari.

- Utbetalning avser betalningstillfället det vill säga när pengarna skiftar ägare.

### Intäkt eller inbetalning

- Intäkt är ersättning för produktförsäljning och utförda tjänster under en avgränsad period, den period du mäter.

Ex. Försäljningen under februari månad är den månadens intäkt även om kunderna betalar i mars.

- Inbetalning avser betalningstillfället.



Kostnader och intäkter används för att få fram resultatet i resultaträkningen. När du mäter resultatet är det viktigt att du ser till att rätt intäkter och kostnader ställs mot varandra och under rätt period. Exempelvis har du kanske inte förbrukat alla varor du köpt in under första året. En del ligger kvar i lager vid årets slut. Detta varulager är inte en kostnad utan en tillgång.



Du måste se till att ha noggrann uppsikt över in- och utbetalningar så att pengar alltid finns tillgängliga för att betala räkningar. Tillgång till pengar kallas likviditet. Är det någonting du absolut måste ha under ständig kontroll så är det likviditeten. Brist på likvida medel skapar sömlösa nätter för dig och dåligt förtroende hos fordringsägarna. Tänk på att även om du sålt bra och haft goda intäkter så behöver inte det betyda att pengarna rullar in lika lätt. Långa kredittider och dåliga betalare kan vara förödande för ditt företags betalningsförmåga.

## Avskrivningar

Om du köper en maskin eller annan tillgång (inventarium) ska du inte ta upp hela anskaffningsvärdet som en kostnad under en och samma period (år). Eftersom tillgången ska användas under en längre period ska du fördela förbruknings- eller förslitningskostnaden för maskinen över flera år. Denna värdeminskning kallas avskrivning.

Skattereglerna medger att du kan ta upp hela inventarieköpet som en kostnad om det har ett anskaffningsvärde som understiger ett halvt prisbasbelopp (exkl. moms). År 2010 gäller 21 200 kronor.

### Exempel

Köper du en liten skåpbil i januari år 2010 för 150 000 kr så är den inte värdelös den sista december samma år. Antar vi då att den ekonomiska livslängden är fem år så är det lämpligt att dela upp kostnaderna under dessa år. Detta innebär att av-

$$\text{Avskrivning} = \frac{\text{Anskaffningsutgifter}}{\text{Den ekonomiska livslängden}}$$



skrivningen (värdeminskningen) för varje år är 30 000 kr. Vid årets slut tar du upp 30 000 kr som en kostnad i resultaträkningen och resterande 120 000 ligger kvar som en anläggningstillgång i balansräkningen. Utbetalningen sker däremot med 150 000 kr år 2010 såvida du inte fått en avbetalningsplan som löper över flera år.

## Resultat

Som företagare vill du naturligtvis veta om företaget tjänat några pengar. Då räknar du fram företagets resultat. Resultatet får du fram om du tar företagets alla intäkter minus alla kostnader under den period du mäter, vanligtvis månad och/eller år.

$$\text{Resultat} = \text{Totala intäkter} - \text{Totala kostnader}$$

Är intäkterna större än kostnaderna blir resultatet en vinst. Har däremot kostnaderna varit större än intäkterna blir resultatet en förlust

Emma hade innan hon träffade Marco ett företag, "Pallar Du AB", där hon tillverkade och sålde barnpallar. Idén till företaget fick hon när hon i gymnasieskolan drev ett UF-företag (UF = Ung Företagsamhet). Under år 2005 tillverkade och sålde Emma 4 500 pallar. Hon tog 120 kr (exkl. moms) per pall.



Hon hade därmed sålt för 120 kr x 4 500 stycken vilket ger totala intäkter för år 2005 på 540 000 kr. Under 2005 hade hon kostnader för material på 90 000 kr. Kostnader för hyror, telefon, revisor, räntor mm har uppgick till sammanlagt 80 000 kr. Utöver detta tog Emma ut löner inkl

sociala avgifter på 310 000 kr. Totala kostnader i företaget blev:  
90 000 kr + 80 000 + 310 000 kr = 480 000 kr.

Resultatet för år 2005 blev då 540 000 kr – 480 000 kr = 60 000 kr.

Intäkter	+ 540 000
Kostnader	- 480 000
Resultat (vinst)	+ 60 000

Hade Emma i stället drivit verksamheten som enskild firma eller handelsbolag hade resultatet räknats ut på ett annat sätt. I den enskilda firman/handelsbolaget tar du/ni som företagare inte ut en lön med A-skatt utan i stället blir din "lön" det resultat som framkommer efter det att du/ni dragit alla andra kostnader. Läs mer om detta i avsnittet om företagsformer.

### Exempel för enskild firma:

Intäkter	+ 540 000
Kostnader	- 170 000
Resultat (vinst)	+ 370 000

I exemplet ser du att resultatet ska räcka till ägarens lön, sociala avgifter och helst ska det bli lite över.

## Fasta och rörliga kostnader

När du räknar är det viktigt att känna till skillnaden mellan fasta och rörliga kostnader och hur resultatet förändras när försäljningsvolymen varierar över tiden.

För Emma i Pallar Du AB var det viktigt att veta hur intäkter, kostnader och resultatet förändrades utifrån den volym företaget tillverkade och sålde. Kostnader som förändras i takt med volymen kallas för rörliga kostnader. Ju fler pallar som tillverkades desto mer material (virke, lim och spik) gick det åt. Kostnaderna för material är med andra ord rörliga kostnader. Andra kostnader som lokalhyra, löner, försäkringar mm påverkas normalt inte på grund av förändringar i volymen. Dessa kostnader kallas för fasta kostnader. Oberoende av hur många pallar Emma tillverkade så hade hon lika stora fasta kostnader att fördela på antalet pallar.



Materialkostnaden för en pall låg på 20 kr/st (rörlig kostnad/st). Emmas fasta kostnader för år 2005 låg på (80 000 kr + 310 000 kr) = 390 000 kronor. Skulle Emma endast tillverkat och sålt en pall under året så skulle den kostat henne 390 020 kr att framställa. Nu tillverkade Emma 4 500 pallar vilket innebär att de fasta kostnaderna kunde slås ut på alla dessa pallar. Det vill säga totala fasta kostnader/volymen.  $390\,000/4\,500 = 86,66$  kr/st.

Emmas totala kostnader i verksamheten är summan av de rörliga kostnaderna plus de fasta kostnaderna

Rörliga kostnader	$4\,500 \times 20 =$	90 000
Fasta kostnader		390 000
Totala kostnader	$=$	480 000

Fasta kostnader ändras normalt inte vid förändringar i verksamhetsvolymen, varken uppåt eller nedåt. Fasta kostnader brukar också kallas kapacitetskostnader eftersom de utgör sådana kostnader som krävs för att upprätthålla en viss grundkapacitet. Här ingår exempelvis hyror, din egen lön, försäkringar, avskrivningar etc.

De flesta kostnader är inte självklart antingen fasta eller rörliga. Ofta förändrar sig de fasta kostnaderna i intervall kopplat till verksamhetens volym. Exempelvis kanske du behöver större lokaler om du producerar och får därmed högre hyror.

Helt fasta kostnader är de kostnader som företaget har även om du inte producerar eller säljer någonting. Dessa kostnader brukar benämnas stilleståndskostnader.

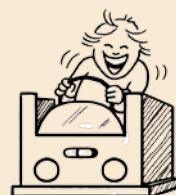


## Täckningsbidrag

Om man räknar bort de rörliga kostnaderna från försäljningsintäkterna får man fram täckningsbidraget (TB). Som framgår av namnet ska detta bidra till att täcka de fasta kostnaderna och förhoppningsvis även bidra till vinst.

$$\text{Täckningsbidrag} = \text{Försäljningsintäkter} - \text{Rörliga kostnader}$$

Emma säljer sina pallar för 120 kr/st. Varje pall har en materialkostnad på 20 kr/st. Det innebär att hon får ett täckningsbidrag på 100 kr/st (120 - 20). Eftersom hon år 2005 sålt totalt 4 500 pallar har hon ett totalt täckningsbidrag på 4 500 st x 100 kr = 450 000 kr. Räcker detta täckningsbidrag för att täcka hennes fasta kostnader inklusive lön samt ge en vinst?



Intäkter	4 500 x 120	+ 540 000 kr
Rörliga kostnader	4 500 x 20	- 90 000 kr
Täckningsbidrag		+ 450 000 kr
Fasta kostnader		- 390 000 kr
Vinst		+ 60 000 kr

## Bruttovinst

Bruttovinsten, eller marginalen, är begrepp som används inom varuhandeln. Bruttovinsten är skillnaden mellan försäljningsintäkten och den ingående varukostnaden för en viss vara, ett visst sortiment eller hela företaget.

$$\text{Bruttovinst} = \text{Försäljningsintäkten} - \text{Varukostnaden}$$

Som du ser kan bruttovinst användas för att beskriva samma sak som täckningsbidrag när de rörliga kostnaderna enbart består av varor.

## Täckningsgrad

Täckningsgraden (TG) används för att se hur stor procentuell andel av försäljningspriset som är täckningsbidrag. Andelen får du fram om du dividerar täckningsbidraget med försäljningspriset. Om vi fortsätter med exemplet med pallarna så var Täckningsgraden (TG) i Emmas företag,  $100/120 = 0,833$  (83,3 %). Detta nyckeltal kan vara bra för att jämföra med andra produkter i ditt sortiment om du vill analysera hur stora de olika varornas bidragsandel är. Låg täckningsgrad och låg försäljningsvolym kan peka på att du behöver se över prisbildningen.

$$\text{Täckningsgraden} = \frac{\text{Täckningsbidraget} \times 100}{\text{Försäljningspriset}}$$

På samma sätt som för täckningsbidrag brukar bruttovinst eller marginal anges i procent av försäljningen. Den benämning som används då är oftast Bruttovinstprocent eller Marginalprocent.

I Emmas fall är bruttovinsten detsamma som täckningsbidraget. Uttryckt i procent är bruttovinsten ca 83 % av intäkterna ( $450\,000/540\,000 = 0,83$ ). Det innebär att 83 % av intäkterna är kvar när varukostnaden är betald. Bruttovinsten varierar från bransch till bransch och är ett viktigt nyckeltal.



## Break-even eller nollpunkt

Du har nytta av att räkna ut företagets budgeterade nollpunkt (break-even) innan du drar igång din affärsverksamhet. Du har också nytta av att räkna fram den när du gör en ny budget eller ser över verksamheten, exempelvis om du vill se om verksamheten kan bära ytterligare investeringar, lägre försäljningspriser, sjunkande volymer etc. Vid nollpunktsförsäljning täcks de fasta kostnaderna precis av bruttovinsten (eller täckningsbidraget) och resultatet är noll.

Nollpunkten i omsättningskronor får man fram genom att dividera de fasta kostnaderna med täckningsgraden. Nollpunkten i försäljningsvolym får du fram genom att dividera de fasta kostnaderna med täckningsbidraget per styck.

$$\text{Nollpunkten i kronor} = \frac{\text{Fasta kostnader} \times 100}{\text{Täckningsgraden}}$$

$$\text{Nollpunkten (volym)} = \frac{\text{Fasta kostnader}}{\text{Täckningsbidrag per styck}}$$

Emma gjorde en budget och kom fram till att hennes fasta kostnader (kapacitetskostnader), inkl de löneanspråk hon ställde, låg på totalt 390 000 kr. Hur stor var då den lägsta försäljning hon måste nå upp till utan att gå med förlust?



De budgeterade fasta kostnaderna (390 000 kronor) dividerar hon med sin beräknade TG som var 0,833 eller 83,3%.

$$\frac{390\,000}{0,833} = \text{cirka } 468\,000 \text{ kronor}$$

$$\frac{390\,000}{83,3} \times 100 = \text{cirka } 468\,000 \text{ kronor}$$

Pallar Du AB måste alltså sälja för minst 468 000 kr för att företaget ska gå runt utan förlustsiffror. Hur många pallar blir det? 468 000 kr dividerat med försäljningspriset, 120 kr per pall.  $468\,000/120 = 3\,900$

3 900 är det lägsta antalet pallar hon bör sälja.

$3\,900 \times 20 \text{ kr} = 78\,000 \text{ kr}$  går åt för att täcka materialkostnaderna och 390 000 kr för att täcka de fasta kostnaderna. Nollpunkten, det vill säga den lägsta omsättningen hon måste ha för att inte gå med förlust (eller sänka sin lön) är:

$$390\,000 + 78\,000 = 468\,000 \text{ kronor.}$$

Emma kan också räkna ut nollpunkten för det lägsta antalet pallar hon måste sälja genom att dividera de fasta kostnaderna med täckningsbidraget per styck.

$$390\,000/100 = 3\,900 \text{ stycken}$$

Som sagt, hon måste sälja 3 900 pallar med ett täckningsbidrag på 100 kr/styck för att täcka företagets fasta kostnader.

$$3\,900 \times 100 \text{ kronor} = 390\,000 \text{ kronor.}$$

## Nollpunktsberäkning i ett tjänsteföretag

Om du säljer tjänster blir det lättare att räkna ut nollpunkten. I ett tjänsteföretag är nästan alla kostnader fasta kapacitetskostnader.

Driver du ett företag som säljer uppdragsutbildningar med budgeterade fasta kostnader (inkl. ditt löneanspråk) på 500 000 kronor, så blir den lägsta omsättning du måste ha i företaget 500 000 kronor.

### Exempel

Du är massör och tar 400 kr per behandling. Du har 500 000 kr i fasta kostnader inkl ditt löneanspråk. Hur många behandlingar måste du genomföra för att nå upp till nollpunkten?

$$500\,000/400 = 1\,250 \text{ behandlingar}$$

Hur många behandlingar blir det per dag? Är det ett realistiskt antal?

$$1\,250 \text{ behandlingar}/220 \text{ arbetsdagar} = 5,7 \text{ behandlingar per dag.}$$

## Överslagsberäkning

En överslagsberäkning för att se om din affärsidé verkar lönsam kan du göra med hjälp av ett verktyg som du finner på Almis webbsida under Nyföretagande/Funderar/Kan din idé bli lönsam.

# Resultat- och balansräkning

## Vinst eller förlust

Ska du som företagare överleva på sikt måste du se till att ditt företag går med vinst. Ett företag som inte gör vinster har ingen möjlighet att utvecklas och expandera och kommer följaktligen att försvinna från marknaden ganska snart. Vinsten är en finansieringskälla både för expansion och för ersättningsinvesteringar. Ju mer du kan finansiera med vinster desto mindre beroende blir du av externa finansiärer.

### Du kan finansiera ditt företag på tre sätt:

- Du som ägare skjuter till kapital.
- Bank, finansieringsinstitut eller någon annan lånar ut pengar.
- Företaget gör vinst (överskott från rörelsen).

### Vinster som uppstår i ett företag:

- ger ett mått som visar hur bra företaget sköts
- bygger upp en buffert som kan användas i tider när företaget går dåligt

- lockar till sig nya kunder och goda leverantörer samt friskt kapital
- finansierar nyinvesteringar och möjliggör expansion

Hur ser du då att företaget ger vinst eller går med förlust? Jo, det kan du avläsa i resultat- och balansräkningen.

## Balansräkningen

Balansräkningen visar värdet av företagets tillgångar och hur dessa finansierats.

De flesta företag väljer att upprätta en fullständig balansräkning en gång per år, exempelvis den 31 december, men den kan faktiskt sammanställas när som helst och hur ofta som helst (om man har tid och bra ordning på verksamheten).

Det är egentligen ingen skillnad, rent teoretiskt, mellan den privata ekonomin och ett företags ekonomi. Du kan se hushållet som ett företag. Hur ser din ”privata balansräkning” ut?

Så här kan du göra. Börja med att göra en lista över allt som du äger. Tillgångarna ska du ta upp till det värde de har när balansräkningen upprättas. Bilen t ex kostade troligen mycket mer när du köpte den, men just nu får du inte ut det priset eftersom det skett en värdeminskning.

### Så här skulle ett hushålls tillgångssida kunna se ut:

Tillgångar	
Villa	1 100 000
Bil	125 000
Inventarier	400 000
Aktier	75 000
Bank	50 000
<b>Summa</b>	<b>1 750 000</b>

Till höger om tillgångarna kan du se hur dessa tillgångar är finansierade. Villan och bilen är till stor del finansierade med banklån och då skrivs lånen på högersidan. Allt som den här familjen förfogar över är inte finansierat med lån. En del tillgångar har de lyckats spara ihop till själva. Några års överskott har investerats i olika tillgångar som familjen har nytta och nöje av. Denna finansiering kallas eget kapital.

### Titta återigen på hushållets balansräkning:

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Villa	1 100 000	Eget kapital	340 000
Bil	125 000	Årets resultat	10 000
Inventarier	400 000	Lån huset	1 000 000
Aktier	75 000	Lån bilen	150 000
Bankkonto	50 000	Studieskuld	250 000
<b>Summa</b>	<b>1 750 000</b>	<b>Summa</b>	<b>1 750 000</b>

} Summa eget kapital



Summa eget kapital i balansräkningen ovan består dels av det egna kapital som de hade med sig in vid årets början (340 000), dels årets resultat (10 000), summa 350 000. Med andra ord: av allt de ”äger” som tillsammans är värt 1 750 000 så har finansörerna ställt upp med 1 400 000 kr.

Tillgångssidan visar värdet av de tillgångar som du har medan sidan med Skulder & Eget kapital visar hur dessa tillgångar finansierats och motsvaras bara av ”papperslappar” (verifikat).

## Resultaträkningen

**Så här skulle den ”privata resultaträkningen” lite förenklat kunna se ut:**

Årets intäkter efter skatt	190 000	Hushållets lön efter skatt
Kostnader	– 125 000	Bil, mat, kläder, nöjen m m
Finansiella poster	– 55 000	Ränta på lån till bostad och bil
<b>Resultat att investera eller spara</b>	<b>10 000</b>	

Frågan kvarstår – vinst och varför? Enkelt svar om det gäller din privatekonomi – får du inget över så kan du inte konsumera något utöver det allra nödvändigaste och inte heller investera i några större kapitalvaror.

När Emma startade sitt första företag, Pallar Du, Emma Brinkståhl, började hon med enskild firma, vilken hon efter ett par år omvandlade till aktiebolag. Första året köpte hon in färdiga barnpallar som hon tänkte sälja på olika marknader. Mot slutet av året upprättade hon en resultaträkning och en balansräkning som visar hur vinsten kommer företaget tillgodo och ger förutsättningar för vidare expansion.



### Dag 1

Emma startar en verksamhet som köper in och säljer pallar. Emma har ett eget sparkapital på 20 000 kr som hon sätter in i företaget. Är det möjligt att upprätta en balansräkning nu – redan första dagen? Ja, det är fullt möjligt. Många företag tar fram en balans- och resultaträkning en gång per månad, men du kan göra det när som helst och hur ofta som helst.

Emmas första balansräkning, dag 1, ser ut så här:

3 000 kr lägger Emma i kassan och resterande 17 000 sätter hon in på företagets bankkonto. Kassa och bankmedlen är tillgångar som visas på vänstersidan i balansräkningen (debetsidan). Hur dessa pengar finansierats ser du på balansräkningens högersida, under Eget kapital (kreditsidan).

#### Balansräkning

Debet		Kredit	
<b>Tillgångar</b>		<b>Skulder &amp; Eget kapital</b>	
Bank	17 000	Eget kapital	20 000
Kassa	3 000		
<b>Summa</b>	<b>20 000</b>	<b>Summa</b>	<b>20 000</b>

Observera: Tillgångar är verkliga (går att omsätta) och finns på debetsidan i balansräkningen. Skulder och eget kapital motsvaras av ”papperslappar” (verifikat) som visar var du har fått pengarna ifrån. Bokförs på kreditsidan.

### Dag 2

Emma har beräknat att hon behöver lite mer pengar och lånar 10 000 kr av sin morfar. Kassan ökar till 13 000 kr. Skulden till morfar bokförs på creditsidan i balansräkningen.

#### Balansräkning

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Bank	17 000	Eget kapital	20 000
Kassa	13 000	Skuld	10 000
<b>Summa</b>	<b>30 000</b>	<b>Summa</b>	<b>30 000</b>

### Dag 3

Nu ska Emma köpa in pallarna som hon har för avsikt att sälja vidare. Emma köper in 200 pallar kontant à 60 kr och bokför:

Pengarna tar hon ur kassan. Det innebär att kassan minskar med 12 000 kr. Vi får ett lager på motsvarande belopp, 12 000 kr.

#### Balansräkning

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Lager	12 000	Eget kapital	20 000
Bank	17 000	Skuld	10 000
Kassa	1 000		
<b>Summa</b>	<b>30 000</b>	<b>Summa</b>	<b>30 000</b>

Observera att förändringarna sker på tillgångssidan. Finansieringen är oförändrad.

Lägg också märke till att summa kr till vänster är lika stor som summa kr till höger dvs. 30 000 kr. Det är balans. Det är därför det heter balansräkning. Värdet av de tillgångar du har i företaget måste ha finansierats med lika stort belopp.

### Dag 4

För att kunna forsla pallarna runt till olika marknader behöver Emma en släpkärra med kåpa. Den kostar 10 000 kr som Emma betalar kontant med pengar hon har på banken. Banktillgodohavandet minskar då med 10 000 kr samtidigt som vi får en ny tillgång i form av en släpkärra som är värd 10 000 kr.

#### Balansräkning

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Släpkärra	10 000	Eget kapital	20 000
Lager	12 000	Skuld	10 000
Bank	7 000		
Kassa	1 000		
<b>Summa</b>	<b>30 000</b>	<b>Summa</b>	<b>30 000</b>

Fortfarande balans! Än en gång: Det som står till höger i balansräkningen är noteringar (verifikationer) som talar om hur du finansierat tillgångarna som står till vänster.

### Dag 5

Pallarna kostade 60 kr/st i inköp. Emma har bestämt försäljningspriset till 110 kr/st. Mellanskillnaden (110 – 60 = 50 kr) ska täcka hennes övriga kostnader och förhoppningsvis ge lite vinst. (Mellanskillnaden, 50 kr, är bruttovinst eller täckningsbidrag).

Ett par lokala barndaghem köper omgående 90 pallar. Emma bokför 9 900 kr som intäkt ( $90 \times 110 = 9\,900$ ).

Den rörliga kostnaden (varukostnaden) uppgår till 5 400 kr ( $90 \times 60 = 5\,400$ ). Observera, att i resultaträkningen tar Emma upp inköpskostnaderna bara för de pallar hon sålt. Resterande ligger kvar i lagret och är en tillgång i balansräkningen. Blev det vinst eller inte?

Intäkt	9 900 kr
Varukostnad (rörlig kostnad)	– 5 400 kr
<b>Bruttovinst</b>	<b>= 4 500 kr</b>

Emma tycker det här ser jättebra ut. En vinst på 4 500 kr!

Men, har hon tagit upp alla kostnader? Nej, det har hon inte. För att kunna räkna ut eventuell vinst måste hon ta med alla resurser hon förbrukat under perioden. Hur ser det ut på redovisningsårets sista dag?

### Bokslutsdagen

Emma sålde bara 90 pallar och frågan dyker upp igen, blev det vinst eller förlust? Årets resultat redovisas i resultaträkningen. Årets resultaträkning liknar den hon ställde upp dag 5 men nu ska Emma ta med övriga kostnader utöver varukostnaden. Emma hade lite kostnader för bensin och div. kontorsmaterial på 1 500 kr. Dessutom hade hon kostnader för lånat kapital och värdeminskning på släpkärran.

Emma har en släpkärra för 10 000 kr. Hon räknar med att den håller i fem år. Då är det rimligt att dela upp inköpspriset i fem lika stora kostnadsposter:  $10\,000 \text{ kr} / 5 = 2\,000 \text{ kr}$ . Kostnaden för släpkärran år 1 blir alltså 2 000 kr. På ekonomispråk kallas det för avskrivning (värdeminskning). Avskrivningen minskar släpkärrans värde med 2 000 kr.

I Emmas resultaträkning redovisas avskrivningskostnaden för släpkärran separat på raden efter bruttovinsten:

Intäkt	9 900
Varukostnad (rörlig kostnad)	– 5 400
Bruttovinst	= 4 500
Övr kostnader	– 1 500
Avskrivning	– 2 000
<b>Resultat</b>	<b>= 1 000</b>

Sen var det kostnaden för lånat kapital (räntan). Emmas morfar vill gärna ha 5 % ränta på de 10 000 kr han lånat ut under året.  $5\% \times 10\,000 = 500 \text{ kr}$ . Vi för in den kostnaden i resultaträkningen.

Intäkt	9 900
Varukostnad	– 5 400
Bruttovinst	= 4 500
Övr kostnader	– 1 500
Avskrivning	– 2 000
Räntekostnader	– 500
<b>Resultat</b>	<b>= 500</b>

Nu återstår bara balansräkningen. Den ska visa alla tillgångar du har och hur de har finansierats den sista dagen på bokslutsåret.

Kassan har ökat från 1 000 kr (dag 4) till 9 000 (+ försäljningsintäkter 9 900 – övr kostnader 1 500).  $1000 + 9\,900 - 1\,500 = 9\,400$  kr

I lagret finns 110 pallar kvar värda 60 kr st. Lagervärdet från dag 4 har alltså minskat från 12 000 kr till  $110 \times 60 = 6\,600$  kr.

Maskinen (släpkärran) har minskat i värde. Den är nu värd 8 000 kr (avskrivning 2000 kr första året).

Hur var det med räntan? Emma tog upp räntekostnaderna på 500 kr i resultaträkningen. Men hon har inte betalt räntan ännu. Det medför med andra ord ingen minskning på tillgångssidan men däremot har skulden till morfar ökat med 500 kr till 10 500.

Vi kollar balansräkningen.

#### Balansräkning

Tillgångar			Skulder & Eget kapital	
Släpkärra	<del>10 000</del>	8 000	Eget kapital	20 000
Lager	<del>12 000</del>	6 600	Skuld	<del>10 000</del> 10 500
Bank		7 000		
Kassa	<del>1 000</del>	9 400		
<b>Summa</b>		<b>31 000</b>	<b>Summa</b>	<b>30 500</b>

Klart? Inte riktigt. Notera att det är obalans mellan vänster- och högersidan.

Vad ska Emma lägga till i högra kolumnen för att få balans? Jo, vinsten på 500 kr som visades i resultaträkningen.

Vi sätter in Emmas vinst under Eget kapital och summerar:

#### Balansräkning

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Släpkärra	8 000	Eget kapital	20 000
Lager	6 600	Vinst	500
Bank	7 000	Skuld	10 500
Kassa	9 400		
<b>Summa</b>	<b>31 000</b>	<b>Summa</b>	<b>31 000</b>

Nu är det balans!

Emmas egen andel av företaget var från början 20 000 kr men efter ett år har hon gjort en vinst på 500 kr. Det innebär att vid årets slut är det egna kapitalet 20 500 kr. (De 20 000 kr hon startade med + årets vinst 500 kr.) De tillgångar som nu finns på tillgångssidan är finansierade med en skuld på 10 500. Resterande del är finansierad med Emmas insats samt med den vinst som gjorts under året.

## Anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar är sådana tillgångar som är avsedda att användas under flera år i verksamheten. Det kan vara lokaler eller fastigheter som du anskaffat eller maskiner och annan utrustning. Den här typen av tillgångar finansierar du lämpligen med lån över en längre tidsperiod, s.k. långfristiga skulder.

## Omsättningstillgångar

Omsättningstillgångar är tillgångar som inte ligger stadigvarande i företaget. Det är tillgångar som ska vara i rörelse. Exempel på omsättningstillgångar är varulager, banktillgodohavanden, kontanter och kundfordringar. Summan av omsättningstillgångarna minskade med kortfristiga skulder (oftast leverantörsskulder) visar ditt så kallade rörelsekapital. Rörelsekapitalet finansierar du till del med långfristiga skulder men huvudsakligen med kortfristiga skulder och en checkkredit.

Vi tittar än en gång på Emmas balansräkning så som den såg ut i början på hennes företagande:



### Balansräkning dag 4

Tillgångar		Skulder & Eget kapital	
Släpkärra	10 000	Eget kapital	20 000
<b>S:a anläggningstillgångar</b>	<b>10 000</b>	<b>S:a eget kapital</b>	<b>20 000</b>
<hr/>			
Lager	12 000		
Bank	7 000	Skuld	10 000
Kassa	1 000	S:a kortfristiga skulder	10 000
S:a omsättningstillgångar	20 000		
<b>Summa</b>	<b>30 000</b>	<b>Summa</b>	<b>30 000</b>

Vad var det Emma behövde finansiera vid starten av sitt företag?

Hon behövde köpa en släpkärra (anläggningstillgång) för 10 000 kr. Dessutom skaffade hon ett varulager för 12 000 kr (omsättningstillgång). Men eftersom Emma behövde rörelsekapital vid starten, så såg hon till att finansiera detta också. I hennes balansräkning ligger detta kapital från början i kassa och bank (summa 8 000 kr).

Tillgångarna finansierade hon genom att sätta in 20 000 kr av egna medel och ett kortfristigt lån på 10 000 kr som morfar ställde upp med. Morfar skulle få tillbaka pengarna inom ett år, det var Emma fast besluten om, alltså var det ett kortfristigt lån.

# Kapitalbehov

Du har just läst om kapitalbehovet när Emma startade Pallar Du! Mer om kapitalbehov finns i budgetgenomgången i introduktionen. Där visas steg för steg hur du själv kan budgetera ditt kapitalbehov i starten.

De flesta nyföretagare underskattar kapitalbehovet. Troligen kommer du inledningsvis ha mycket utbetalningar men inte lika stora inbetalningar. Då behöver du skaffa fram tillräckligt med kapital så att du kan klara av de utbetalningar som uppstår under startperioden. Det finns tre huvudvägar att finansiera en verksamhet på, insatt ägarkapital, bankfinansiering och företagets vinst.

Du kan troligen inte under den första tiden räkna med några större inbetalningsöverskott från rörelsen. Då återstår i första hand två möjligheter till finansiering; ägarinsats och lån.

## Gör en kapitalbehovsberäkning

Kapitalbehovet uppstår på grund av att utbetalningarna kommer före inbetalningarna. Inbetalningarna kommer först efter det att varan eller tjänsten är såld medan utbetalningarna till stor del ligger före försäljningen. Det finns alltså behov av kapital för att överbrygga den tid som ligger mellan utbetalningarna och inbetalningarna. Ju längre den tiden är desto större blir kapitalbehovet. Går det t.ex. att minska kredittiden till kunderna så minskar kapitalbehovet.

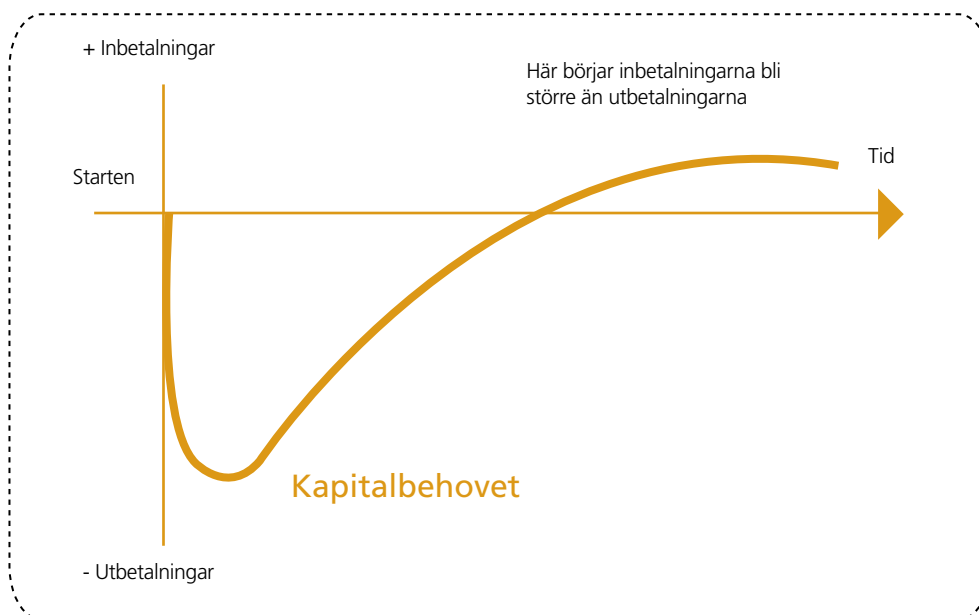
En kapitalbehovsberäkning bygger på betalningsströmmarna i företaget och inte direkt på kostnader och intäkter. I betalningsströmmarna ingår moms, som alltså borde vara med vid kapitalbehovsberäkningen. För att inte göra den översiktliga kapitalbehovsberäkningen alltför krånglig, så räkna exklusive moms. Ta dock med momsen på investeringarna (utrustning, inventarier o. dyl.) i samband med starten. Om investeringarna är stora så är ju också momsen ett betydelsefullt belopp.

Hur stort kapital det behövs beror på företagets storlek och investeringsbehov. Det beror också på de betalningskrediter företaget beviljar kunderna och den tid det tar för företaget att etablera sig på marknaden. Kapitalbehovet kan variera från nära noll om du smyger igång en konsultverksamhet och sätter in ”kapital” i form av obetalt arbete, till många miljoner om det handlar om att bygga upp en ny tillverkningsenhet.

## Likviditetsbudget

I kapitalbehovsberäkningen har du uppskattat hur mycket pengar du behöver för att starta och driva ditt företag. En sådan beräkning ger ingen information om hur mycket kontanter du behöver vid varje given tidpunkt under ett löpande år.

Likviditetsbudgeten som du upprättar ska visa dina förväntade månadsvisa in- och utbetalningar under det första verksamhetsåret. Har du pengar för att betala fakturor, löner, amorteringar, räntor osv? Det är inte enkelt men viktigt att göra en likvi-



ditetsbudget. Det gäller att lägga rätt poster i rätt månad. Likviditeten är avgörande för ditt företag. Brist på pengar kan ge stora problem.

Skillnaden mellan en resultatbudget och en likviditetsbudget är att den förstnämnda visar dina framtida intäkter och kostnader och den sistnämnda visar din framtida betalningsberedskap.

När du upprättat din likviditetsbudget ska du stämma av den med den kapitalbehovsberäkning du upprättat.

### Exempel

Du startar i juli ett litet företag som handlar med torkade blomsterarrangemang avsedda för julhandeln. Enligt plan kommer följande att ske. Den 5 augusti köper du in ett större parti blommor som ska betalas senast den 5 september med 100 000 kr + moms ( $100\,000 + 25\,000 = 125\,000$  kr). Visserligen fick du en månads kredit men har du pengar att betala med? 10 oktober säljer du dina förädlade blomsterarrangemang för 190 000 kr + moms och lämnar 30 dagars kredit. Under perioden juli - december har du månadsvis kontanta omkostnader på 5 000 kr/månad. Inga löner betalas ut. Inga andra affärer sker under perioden. Hur ser resultat- och likviditetsbudgeten för perioden juli – december ut?

OBS! Företaget i exemplet har en omsättning under en miljon kronor om året och deklarerar momsen en gång om året. Dessutom betalar exempelföretaget ingen preliminär F-skatt det första året. Läs mer om momsen under avsnittet Skatter och avgifter i kapitel 5.

Resultatrapport	Juli - dec
Intäkter	190 000
Varukostnad	100 000
Bruttovinst	90 000
Övr kostnader	30 000
<b>Periodens resultat</b>	<b>60 000</b>

Resultatet ser väl bra ut, men hur blir likviditeten?

Likviditetsbudget juli – dec						
	juli	aug	sep	okt	nov	dec
Inbet från kund					190 000	
Egen insättning						
Lån						
Utgående moms					47 500	
Moms från Skatteverket						
S:a inbetalningar					237 500	
Betalning leverantör	5 000	5 000	105 000	5 000	5 000	5 000
Ingående moms	1 250	1 250	26 250	1 250	1 250	1 250
Moms till Skatteverket						
S:a utbetalningar	6 250	6 250	131 250	6 250	6 250	6 250
Ingående kassa		-6 250	-12 500	-143 750	-150 000	81 250
S:a inbetalningar					237 500	
S:a utbetalningar	6 250	6 250	131 250	6 250	6 250	6 250
Utgående kassa	-6 250	-12 500	-143 750	-150 000	81 250	75 000

Observera att momsbetalning till och från Skatteverket inte är med i detta exempel.

Din resultaträkning visar ett bra resultat men likviditeten är svag? Hur ser det ut fram till och med oktober? Inget vidare! Utbetalningarna är större än inbetalningarna. Det innebär likviditetsproblem. Det totala negativa kassaflödet fram till den månad det vänder uppåt måste finansieras. Nu kan du se att den lägsta finansiering du behöver är 150 0000 kr. Det vill säga, om det går som planerat.

Vad händer om du sätter in 50 000 kr av egna medel och samtidigt lånar 100 000 kr?

Likviditetsbudget juli - dec						
	juli	aug	sep	okt	nov	dec
Inbet från kund					190 000	
Egen insättning	50 000					
Lån	100 000					
Utgående moms					47 500	
Moms från Skatteverket						
S:a inbetalningar	150 000				237 500	
Betalning leverantör	5 000	5 000	105 000	5 000	5 000	5 000
Ingående moms	1 250	1 250	26 250	1 250	1 250	1 250
Moms till Skatteverket						
S:a utbetalningar	6 250	6 250	131 250	6 250	6 250	6 250
Ingående kassa		143 750	137 500	6 250		231 250
S:a inbetalningar	150 000				237 500	
S:a utbetalningar	6 250	6 250	131 250	6 250	6 250	6 250
Utgående kassa	143 750	137 500	6 250	0	231 250	225 000



Du ser, det löste sig! Kanske var insättningen av ytterligare kapital lite snålt tilltagen eftersom det inte blir någon buffert alls i oktober. Det blir i alla fall inte negativ kassa någon månad.

Att upprätta en likviditetsbudget är det bästa sättet att se hur mycket pengar du behöver till ditt företag. Du kan hämta Almis mall Budgetskiss och göra din egen likviditetsbudget.

Med hjälp av mallen kan du lätt göra utvärdering av olika skeenden, t.ex. att försäljningen kommer igång senare, att du kan få större antal kontantkunder etc.

När du upprättar din likviditetsbudget måste du tänka på att vissa poster som påverkar likviditeten inte påverkar resultatet och vice versa.

Några av de vanligaste skillnaderna

Åtgärd	Resultatbudget	Likviditetsbudget
Nya lån	Nej	Ja
Amorteringar	Nej	Ja
Avskrivningar	Ja	Nej
Eget insatt kapital	Nej	Ja



# Finansiering

## Inledning

Du har gjort din likviditetsbudget och kapitalbehovsberäkning och vet hur mycket pengar du behöver för att starta ditt företag. Men varifrån ska du få pengarna? Först och främst måste du se över hur mycket du kan satsa själv. Det är svårt att starta företag utan insats av eget kapital. Det egna kapitalet i rörelsen kan bestå av pengar eller annan egendom som är till nytta för rörelsen, exempelvis varulager, maskiner eller andra inventarier. Egendom som du sätter in som eget kapital i stället för pengar kallas apportegendom.

Även om affärsidén är strålande kan banken ställa sig tveksam till projektet, om du som blivande företagare inte är villig att också riskera egna medel i den planerade verksamheten. Som tidigare framgått har det egna kapitalet en unik ställning i företaget eftersom det arbetar gratis när tiderna är dåliga i väntan på högre avkastning när tiderna blir bättre. Lånat kapital fungerar inte på det sättet. Banken kräver ränta på utlånat kapital oberoende av företagets resultat. Speciellt i samband med företagsetableringen kan det vara just det kapital som man kan använda ”gratis”, som är avgörande för företagets överlevnad.

### **Sammanfattningsvis kan sägas att egen kapitalinsats behövs av två skäl:**

- Alla nystartade företag behöver riskkapital, d.v.s. pengar som har flexibel återbetalningstid och som inte kräver ränta om företaget går dåligt.
- Det kan vara svårt att övertala andra att satsa pengar i verksamheten om du själv inte är beredd att ta några ekonomiska risker.

Om det egna kapitalet inte räcker för hela finansieringen är det lämpligt att du tar kontakt med en bank. Almi Företagspartner kan också lämna lån och även länsstyrelserna i vissa län. Det förekommer att kapitalstarka privatpersoner medverkar med kapital vid speciellt lovande företagssatsningar.

# Kreditbedömning

## Affärsplan

När du besöker tänkbara finansiärer bör du ha med dig företagets affärsplan, som är din beskrivning av ditt blivande företag och hur du planerar att förverkliga din affärsidé.

Företagets affärsplan bildar, tillsammans med bankens personbedömning och företagarens eventuella kompletterande säkerheter, underlag för kreditbedömningen.

## Personbedömning

För alla kreditgivare är personbedömningen grunden för ett kreditbeslut. Bankerna får bara låna ut pengar om de på goda grunder kan räkna med att de betalas tillbaka.

I personbedömningen ingår en bedömning av dina tidigare erfarenheter, som anställd eller som företagare. Din privatekonomi med löneinkomster och fasta åtaganden i form av tidigare bankkrediter, kontokortskrediter, eventuell underhållningsplikt etc. har också betydelse för bedömning av din återbetalningsförmåga.

Fakta som rör din ekonomiska situation kan kreditgivaren lätt få tag på. Det är också ganska vanligt att kreditgivare frågar efter namn på referenspersoner.

Var förberedd med namn på personer som är vidtalade i förväg och som är villiga att gå i god för din hederlighet.

De flesta kreditgivare försöker också själva bilda sig en uppfattning om din affärsförmåga genom att ställa frågor som berör den planerade verksamheten. Frågorna kan vara av den typ som presenteras i rutan ”Vad gör du om”. Tänk igenom hur du skulle svara på frågorna.

Hämta mallar för affärsplan på Almis webbsida under Nyföretagande/Förbereda/Affärsplan och budget.

### Bankernas kreditbedömning

#### *Affärsplan*

Marknad, kunder, konkurrenter, teknik, budget, kapitalbehov

#### *Person*

Erfarenhet, drivkraft, kunskap, familj, privatekonomi, nätverk

#### *Säkerhet*

Pantbrev i fastighet, företagshypotek, borgen

### Vad gör du om

- totalmarknaden har överskattats?
- du inte når budgeterad marknadsandel?
- produktionen inte löper som den ska?
- konkurrenterna sänker priserna?
- konkurrenterna ökar sina marknadsföringsinsatser?
- investeringskostnaderna blir högre än beräknat?
- inkörningsperioden blir längre än vad du tänkt dig?

## Säkerhet

I samband med alla låneansökningar gör banken en bedömning av din framtida betalningsförmåga. Banken ställer som regel krav på säkerhet. Man brukar skilja på realsäkerhet och namnsäkerhet.

## Realsäkerheter

Bankens roll innebär att spararnas pengar ska skyddas. Därför krävs säkerheter vid utlåning. Säkerheter i företaget kompletteras ofta med säkerheter i privat egendom t.ex. pantbrev i villafastighet.



## Pantbrev

Pantbrev i fast egendom gäller inteckningar i bostads-, affärs- eller industrifastighet. Som fast egendom betecknas också mark, byggnads- eller industritillbehör som tillhör fastigheten. Ansökan om inteckning i fastighet görs till Inskrivningsmyndigheten. Innehavare av panträtt i fast egendom har särskild förmånsrätt vid en eventuell konkurs.

## Pantsättning

Pantsättning av lös egendom kan i princip omfatta vad som helst. Pantförskrivning innebär att egendomen ska överlämnas till banken. Detta är enkelt om det handlar om aktier, obligationer, bankböcker eller andra fordringsbevis.

För maskiner och inventarier används ofta s.k. objektsfinansiering som kan vara avbetalningskontrakt eller leasing. När det gäller bostadsrätter så innebär ”överlämnandet” att en anteckning om pantsättning sker i skuldebrevet.

## Företagshypotek

Ett företag kan lämna företagshypotek som säkerhet för lån. Med hypotek menas en pant där objektet, föremålet, inte överlämnas utan representeras av ett bevis. Gäller det fastighet representeras hypoteket av ett pantbrev.

Den egendom som ingår i företagshypotek är lös egendom som maskiner, inventarier, kundfordringar och varulager. Inskrivning av företagshypotek, med belopp, företagsinteckning, sker hos Bolagsverket. Bevis om inskrivning kallas företagsinteckningsbrev. Vid konkurs har finansjär, som har företagsinteckningsbrev, företräde till utdelning före andra fordringsägare t.ex. leverantörerna och staten.

Banken kan inte ständigt kontrollera värdet av den pantsatta egendomen, t.ex. varulagret. Det är därför företagets skyldighet att informera banken om väsentliga förändringar.

## Namnsäkerheter

Namnsäkerheten innebär att en annan person, borgensmannen, påtar sig ansvaret för att fullfölja låntagarens åtaganden till långivaren om betalning inte sker. Borgen kan vara solidarisk, vilket innebär att om flera personer gått i borgen så kan vem som helst av borgensmännen krävas på hela borgensbeloppet. Borgen kan även vara avtalad om delad eller begränsad ansvarighet. Borgenspåskrifter kan krävas som komplement till realsäkerheten. Av ägaren till fåmansbolag kräver banken ofta borgen som komplement till företagshypotek. Det är viktigt att det personliga borgensåtagandet begränsas till en nivå som det är rimligt att betala, efter en eventuell konkurs.

## Finansieringformer

De lån som banken normalt erbjuder dig som företagare är reverslån och checkräkningskredit.

### Checkräkningskredit (kontokredit)

Checkräkningskrediten löper normalt på ett år och är en kortfristig låneform för rörelsekapital. Checkkrediten utgör normalt en likviditetsreserv. Vanligtvis förlängs krediten från år till år, vilket innebär att den fungerar som en långfristig kredit utan traditionell amorteringsskyldighet. Krediten beviljas till ett bestämt belopp s.k. limit och kopplas till ditt konto. Kreditbeloppet är det högsta belopp du kan ha minus på ditt konto. Utnyttjar du krediten och har minussaldo på kontot belastas du med en rörlig ränta på lånat belopp. När du sedan får in pengar på kontot minskar skulden och därmed också räntan. Kreditavgift utgår varje år i förskott med 1–2 procent på beviljat limitbelopp. Den rörliga räntan betalas i efterskott på utnyttjad kredit.

### Reverslån

Reverslån löper på viss tid. Reversen är ett skuldebrev. Skuldebrevet anger lånetid, ränta, amorteringstillfällen och säkerheter. Låneformen är vanlig i samband med inköp av in-teckningsbar, fast eller lös egendom. Räntan är ofta något lägre än på checkkrediter men istället tillkommer amorteringen, som påverkar företagets likviditet. Amorteringen beror på lånets löptid, som i sin tur bestäms av säkerhetens ekonomiska livslängd. Anläggningstillgångar bör du finansiera med långfristiga lån.

### Bankens avgifter

Bankens avgifter för uppläggning av checkkrediter och lån varierar mellan olika banker men är för reverslån ca 0,2 procent av lånebeloppet. Avgifterna vid försenad betalning, påminnelser och krav varierar men kan uppgå till anse-nliga belopp även vid relativt små förseningar. Även avgifterna för övertrasseringar av checkkrediter är kännbara.

## Factoring

Factoring innebär att du lämnar företagets kundfordringar som säkerhet för en kredit. Med andra ord, du belånar dina fakturor hos ett finansbolag som ofta är knutet till en bank. Detta innebär att du förbättrar din likviditet samtidigt som du köper en administrativ service. Servicen innebär att du överlåter arbetet med fakturabevakning, påminnelser och krav på finansbolaget. Finansbolaget övertar dock aldrig affärsrisken, utan tar bara ett tidsbegränsat administrativt ansvar för fakturorna och lämnar en kortfristig kredit på ca 75 procent av fakturabeloppet.

Får du själv en faktura från en leverantör som överlåtit fakturorna till ett factoringbolag ska du alltså betala till factoringbolaget och inte till leverantören.

### Borgensman

är en person som lovat betala en skuld i en låntagares ställe om denne inte betalar

### Borgenär

är en person som har en fordran på en annan person eller på annat företag

### Gäldenär

är en person som har en skuld till en annan person eller till annat företag

## Leasing

Leasing innebär att du väljer ut en viss maskin eller utrustning hos en leverantör som i sin tur säljer den till ett finansbolag. Finansbolaget som nu äger utrustningen hyr (leasar) sedan ut den till dig under avtalstiden mot en avgift motsvarande ränta och amortering. Finansbolaget behåller äganderätten under hela avtalstiden och avtalet mellan er är bundet under motsvarande period. Borgen kan förekomma och det är vanligt att första leasingbetalningen är förhöjd.

Observera att leasingkostnaden är en kostnad i resultatbudgeten precis som en hyreskostnad. Den leasade utrustningen finns inte i företagets balansräkning som anläggningstillgång.

## Avbetalningskontrakt

Avbetalningskontrakt innebär att du köper exempelvis en maskin på avbetalning med äganderättsförbehåll. Ett finansbolag tar över kontraktet och varan blir finansbolagets säkerhet. Säljaren får sina pengar och finansbolaget har säkerhet för finansieringen. Du betalar dina räntor och amorteringar till finansbolaget.

## Leverantörerna

Ibland kan det vara möjligt att finansiera delar av rörelsekapitalbehovet genom att dina leverantörer ger dig förmånliga kredittider. Det är stor skillnad om du får betala först efter exempelvis sextio dagar i stället för på femton. Har du goda kontakter eller om leverantören håller på att etablera sig på marknaden eller av andra skäl är i stort behov av kunder eller nya återförsäljare kan det vara en framkomlig väg.

## Almi Företagspartner

Även om banken är intresserad av att ställa upp på dig och din affärsidé är det inte säkert att de kan täcka hela ditt lånebehov. Då kan du vända dig till Almi. Almi har

som uppgift att komplettera marknaden genom att erbjuda riskvillig lånefinansiering. Rollen som marknadskompletterande finansiär innebär att ta risker. För Almi är bärkraften i din idé viktigast, viktigare än säkerheterna. Almi fäster stor vikt vid din och ditt företags förmåga att ta tillvara och utveckla affärsidén.

Almi kan bevilja lån till företag oavsett företagsform. Lånet kan vara upp till hälften av kapitalbehovet. Hela finansieringslösningen utformas oftast i samarbete med banken. Låneformen Mikrolån innebär att Almi kan låna ut till hela kapitalbehovet, dock högst 100 000 kr.

För att kompensera för den högre risken och för att inte konkurrera med bankerna tar Almi ut en ränta som är något högre än en genomsnittlig bankränta. Amorteringar på lånet anpassas till ditt företags utveckling och ekonomiska situation.

Även om bedömningen av företagets förutsättningar är viktigast och säkerheter är av mindre betydelse, tar Almi ut en viss säkerhet i företaget, i aktiebolag i kombination med en begränsad borgen av ägarna. Att Almi tar säkerhet i företaget innebär att ”trycket” på det personliga åtagandet minskar.



**Almi bedömer:** Affärsidé – Person – Återbetalningsförmåga

## Tips på olika finansieringsalternativ och stöd

Verksamt.se har samlad information och söktjänster om finansiering.

## Arbetsuppgifter – det egna företaget

1. Gör budget för ditt företag, år 1 och år 2. Använd budgetmallarna från Almi

- A. Försäljningsbudget
- B. Kapitalbehov och finansiering
- C. Resultatbudget
- D. Likviditetsbudget

2. Beräkna nollpunktsomsättningen utifrån din budget

## Repetitions- och övningsuppgifter

1. Ange några skäl till varför ditt företag behöver gå med vinst.
2. Ge exempel på kostnader som är fasta respektive rörliga.
3. Vad innebär begreppet avskrivning?
4. Vad har du för nytta av att känna till ditt företags budgeterade break-even (nollpunkt)?
5. Vad visar en balansräkning?
6. Vad kan du läsa ut ur en resultaträkning?
7. Vad är det för skillnad mellan en resultat- och en likviditetsbudget?
8. På vilka olika sätt kan du finansiera ett företag?
9. Vilka olika typer av säkerheter är vanligast vid finansiering?
10. Hur bör du förbereda dig innan du kontaktar bank, Almi eller annan finansiär för att diskutera framtida krediter?
11. Möbelbutiken har köpt ett parti italienska möbler för 200 000 kr. Möblerna säljs för



288 000 kr. Vad blir

- A. Bruttovinsten i kronor?
- B. Marginalprocenten?
- C. Påläggsprocenten?

12. Resultatpåverkande affärshändelser är sådana som innebär kostnader eller intäkter för företaget. Nedan följer ett antal affärshändelser på AB Fructus, en importör av frukt och grönsaker. Ange för var och en av dem om de ökar, minskar eller inte påverkar resultatet alls.

### Affärshändelser

### Resultatpåverkan

Ökar    Minskar    Opåverkad

1. AB Fructus erhåller teleräkning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Inköp av bananer på kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Betalning av leveratörsskulder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ett nytt lån tas upp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Hyra för lagerlokaler betalas kontant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Försäljning på kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Kunder betalar sina skulder till AB Fructus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. AB Fructus amorterar på ett banklån	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ränta på banklånet betalas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Moms inbetalas till Skattemyndigheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. En frysanläggning köps in och betalas kontant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. I bokslutet görs avskrivningar på inventarierna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Likviditetspåverkande affärshändelser är sådana som:

- A. ökar tillgången på "pengar" i kassan och på olika bankkonton
- B. minskar tillgången på "pengar" i kassan och på olika bankkonton

Nedan följer ett antal affärshändelser på AB Fructus. Ange för var och en av dem om de ökar, minskar eller inte påverkar likviditeten alls.

---

## Affärshändelser

## Likviditetspåverkan

Ökar Minskar Opåverkad

1. AB Fructus betalar teleräkning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Inköp av bananer på kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Betalning av leverantörsskulder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ett nytt lån tas upp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Hyra för lagerlokaler betalas kontant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Försäljning på kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Kunder betalar sina skulder till AB Fructus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. AB Fructus amorterar på ett banklån	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ränta på banklånet betalas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Moms inbetalas till Skattemyndigheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. En frysanläggning köps in och betalas kontant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. I bokslutet görs avskrivningar på inventarierna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

---