# Økonomistyring 101

Vi følger læseplanen som findes online, så hvis man vil være forberedt ved man hvad der skal læses og hvis man er fraværende kan man følge med hjemmefra.

**Resultatopgørelse**

* Hvad det er vi sælger / omsætning / indtægter
* Herfra trækkes omkostningerne
* Og vi ender med et resultat, indtjening, overskud/underskud

**Indtægt** er hvad vi har solgt og **indtjening** er hvad vi har tjent. Stor forskel, må ikke blandes. Indbetaling er hvad vi får ind i rigtige penge

**Balance**:

Består af aktiverne:

* Det pengene er brugt til

Fx bygninger, maskiner, lager

Likviditet

Kundetilgodehavende

Og passiverne:

* Finansieringen -> ”hvordan har vi fået pengene”

Kan komme fra egen kapital, enten som indskud fra egen lomme eller indtjening

Fremmedkapital, penge udefra skudt ind i virksomheden. Lån i banken eller leverandørgæld

**Likviditet**:

* Indbetalinger – udbetalinger = periodens likviditet. Vi får penge ind og sender penge ud af kontoen. Bevægelsen af ens likviditet i perioden. Fx september.
* Vi regner likviditet på to måder. Indbetalinger – udbetalinger = periodens likviditet (Betalingsfrontmodellen)
* Beholdningsforskydningsmodel: Beholdninger, som påvirker likviditeten: debitorer, kreditorer og lager.

**Vi taler overordnet om to slags virksomheder:**

* Handelsvirksomhed modtager varer til lager og sælger varerne videre uberørt
* Produktionsvirksomhed modtager varer, samler dem til et specielt produkt og sælger herefter det byggede produkt. Der vil typisk være udgifter til forarbejdningsløn.

En debitor er en kunde, som ikke betaler for sin vare. En kunde man leverer sin vare til, som endnu ikke har betalt. Dem har man styr på i sit debitorregister.

Et kunderegister er alle kunder. Af disse kunde er debitorer dem, som har fået varer og ikke betalt endnu.

En kreditor er en leverandør, som vi som kunder har modtaget varer af, men ikke betalt endnu.

**Stamdata**:

* Navn, adresse, timeløn, lønkonto. Faste personlige oplysninger, som bliver genbrugt

**Transaktionsdata**:

* Transaktionsdata er data, der skabes og ændres hele tiden i forbindelse med at forretningsprocesserne gennemføres. Af eksempler kan nævnes salgsordre, faktura og batchnummer.

Når vi snakker økonomi, snakker vi altid om en periode. For regnskaber er dette typisk en gang om året.

Et salg vil altid give en dertilhørende omkostning. Matching princippet. Det betyder at hver eneste gang vi sælger en vare, skal vi tænke på hvad der er nødvendig for at sælge. Varen skal ud af lageren, hvor vi mister lagerværdi, men dækker omkostningerne.

Perioden før salg er primo og perioden efter er ultimo. Den forgåendes ultimo er den nye periodens primo.

En solgt vare har lagerværdi, indtil varen bliver solgt og fjernet fra lager. Så bliver det en salgsomkostning

Resultatet for en periodes varetransaktioner bør altid indeholde resultatet for periodens sum af handlingskæder, opfattet som **hele** handlingskæder

Salg:

* - ultimo debitorer + primo debitorer = periodens indbetalinger

Fakturering og levering er altid indregningsfaktor, hvis intet andet er nævnt.

Periodens resultatet af varetransaktioner udregnes ved, at finde forskellen mellem indtægter ved varesalg (fakturering og levering til kunde) – vareforbrug (varemodtagelse)

Periodens likviditetsvirkning af varetransaktioner udregnes ved, at finde forskellen mellem indbetalinger fra kunder (indbetaling fra kunde) – udbetaling til leverandør (betaling til leverandør)