**Kapitel 1-2**

Resultatopgørelse:

* Hvad vi sælger (omsætning el. indtægter). Herunder har vi omkostningerne

Man ender med resultat, indtjening, overskud/underskud

Balance:

* Balance består af aktiver og passiver.

Aktiverne; Det pengene er brugt til. Fx bygninger, maskiner, lager osv.

Passiverne er finansiering, ”hvordan har vi fået pengene”. Herunder findes egenkapitalen, hvor pengene enten er kommet fra indskud eller indtjening. Fremmedkapitalen er hvis du fx har lånt penge.

Likviditet:

* Likviditetens periode er indbetalinger minus udbetalinger. Likviditeten bliver negativ hvis man kun køber, og ikke sælger.

Handelsvirksomhed:

* Får varerne hjem og lader dem være = købe hjem, lad det stå, sælg det videre.

Produktionsvirksomhed:

* Får varerne hjem og behandler dem = får evt. et produkt ud af varerne og sælger produkt.

Varer kan betales med kredit, altså betalingen sker efter given tid, typisk et par måneder. En kunde der fx først betaler efter 3 måneder hedder kjaeren debitor. Man har styr på debitoren i sit debitorregister. (mastercard debit :D ) Leverandøren der afgiver varer til kunden, men ikke har modtaget penge, er kreditoren, da leverandøren har penge til gode overfor kunden. Hvis kunden ikke betaler sender leverandøren en ”første rykker”.

1. Kunderegister (alle kunder)
2. Herunder kunder der ikke har betalt (debitorregister)
3. Kreditorregister (leverandøren der har penge til gode overfor kunden)

Tidslinje:

1. Afgiver ordre
2. Modtager varer
3. Betale varer: her bruger vi penge = her bliver likviditeten mindre 🡪 gælden bliver mindre
4. Sælger varer: Lageret bliver mindre 🡪 omkostningerne stiger
5. Indbetaling for solgte varer

Sælgeren kan tjekke op på om kunden har betalt ved at følge op det via kontoen.

Stamdata er data man bruger flere gange – fx kundens navn, adresse, tlf nummer osv., altså personlige oplysninger.

Transaktionsdata kan være ind- og udbetalinger. Det er bevægelser på en konto.

**Kapitel 3-4:**

Matchingprincippet:

For at kunne sælge varen, skal varen ud af lageret, og her ændres varen fra at være lagerværdi til at være en omkostning. Uanset perioden vil varen altid være lagerværdi indtil den sælges og bliver en omkostning. Altså hver gang vi har et salg, har vi også en omkostning = matchingprincip.

Altså matchingprincippet er en regnskabsmæssig koncept, der matcher alle indtægter med udgifter.

Salg: ”salget” bliver i de fleste situationer først set som et salg, når varen er leveret og fakturaen er sendt afsted. Her kan det godt være du først får pengene 2 måneder efter leveringen, men det er stadig et salg fra den dag du leverer.

Figur 3.2 (side 40):

Hvis man følger 5-tallet, altså fakturering og levering til kunde, så ligger de første tre 5-taller inde for perioden, hvor den sidste ligger efter periode; altså vil betalingen først ske senere.

Likviditeten kan regnes på 2 forskellige måder:

* Indbetalinger – udbetalinger = periodens likviditet (betalingsfrontmodellen)
* Beholdningsforskydningsmodel: Det er typisk debitorer, kreditorer og lageret. De her beholdninger påvirker likviditeten.

Indregningsmetode og matchingprincippet – Se side 49

**Kapitel 5**

Alt hvad vi registrerer, skal registreres 2 steder. Vi bruger ikke plusser eller minusser, men vi debiterer og krediterer. Når indtægterne bliver mindre, debiterer vi, og når de bliver større, krediterer vi.

* Aktiver er bygninger, lager, likviditet osv.
* Passiver er fx egenkapital

Når vi har et aktiv der bliver større, debiterer vi, og når aktiverne bliver mindre, krediterer vi. Når vi har en passiv der bliver større, krediterer vi, og når passiverne bliver mindre, debiterer vi.

Ordrebekræftelse:

Dem vi har købt noget fra, har noteret en ordre og bekræfter den og kan hermed sende en bekræftelse på dette.

Faktura:

En faktura er et dokument, der specificerer og opkræver betaling for de varer eller ydelser, som er aftalt mellem leverandør og kunde. En faktura oplyser om antal, priser og betalingsbetingelser, og der kan eventuelt være vedlagt et indbetalingskort.

Indregningsmetoder: (mangler forklaring)

Note til opgaver:

* Hvis en debitor mangler at indbetale i primo, vil debitoren stadig mangle at indbetale i ultimo.

Metode til at udregne opgaver:

1. Lave en resultatopgørelse
2. Der efter lav en balance opgørelse (likviditet) brug herunder primo og ultimo.

Når vi ”skyder” penge ind i en virksomhed, stiger egenkapitalen (indskud & indtjening) og likviditeten. Egenkapitalen er en passiv ting, så nu hvor den stiger, krediterer vi.

Varekøb (kontant)

* Køb på 50k
* Vi køber 🡪 lageret bliver større
* Likviditeten falder, da vi køber kontant
* Lageret er en aktiv, så vi debiterer, da lageret stiger
* Likviditeten falder 🡪 vi krediterer (likviditet hører under aktiver)

Se evt. side 76 for at få forklaring af hvornår der debiteres og krediteres.

**Kapitel 6 og 7**

Produktionsvirksomhed.

Tidslinje:

1. Afgiv ordre
2. Modtager råmateriale:

* Råvarelageret stiger og leverandørgælden falder

1. Betaler råmateriale:

* Leverandørgælden falder og likviditeten falder

1. Produktion

* Råvarelager falder og produktionsomkostninger stiger, lønomkostningen stiger (🡪 produktionsomkostninger stiger) og likviditeten falder.
* Produktionen bliver til færdigvarer og bliver lagt på lager, så lageret stiger

1. Sælger færdigvarer

* Salget stiger, varedebitorer stiger, færdigvarelageret falder og den variable omkostning stiger

1. Indbetaling for solgte varer

* Varedebitorerne bliver mindre fordi kunderne betaler og likviditeten stiger

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Resultatopgørelse | | | |
| Omkostninger | | Indtægter | |
| Debit | Kredit | Debit | Kredit |
| + | - | - | + |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Balance | | | |
| Aktiver | | Passiver | |
| Debet | Kredit | Debet | Kredit |
| + | - | - | + |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Vare 1 | Vare 2 | Vare 3 | I alt |
|  | Salg | 100 | 125 | 200 | 425 |
| Variable omkostninger | Omkostning | 50 | 100 | 150 | 300 |
| Dækningsbidragsregnskab | Resultat | 50 | 25 | 50 | 125 |
| Dækningsgrad |  | 50% | 20% | 25% |  |

Her vil man helst gå med vare nummer 1, da man tjener mest med den.

Vi registrerer tabellen ovenover:

Salg: Vi krediterer

Omkostning: Vi debiterer

Vare 1: Salget stiger = vi krediterer, omkostningerne stiger = vi debiterer

Vare 2: Salget stiger = vi krediterer, omkostningerne stiger = vi debiterer

Vare 3: Salget stiger = vi krediterer, omkostningerne stiger = vi debiterer

Hertil fører en faktura, hvor der står HVAD man køber, ANTAL af varen, PRIS osv.

Hjælp til tabeller; hvilke grupper sammenlignes med hvilke grupper?

Ift. Beholdningsforskydninger / produktionsvirksomhed Debitorer: Fakturering og levering til kunde VS indbetaling fra kunde Materiale-lager: Lagring af materialer VS forarbejdning og betaling af forarbejdningsløn. Lager af færdige varer: Lagring af færdige varer VS Fakturering og levering til kunde Varekreditorer: Varemodtagelse VS betaling til leverandør

**Kapitel 8**

Vi køber en maskine:

1. Køb af maskine
2. Betaling af maskine
3. Forbrug af maskine medfører slidtage, forringelse af værdi 🡪 omkostning pr. periode

Eks.:

Købspris er 1000kr

Forbrug er 10 år 🡪 Forbrug pr. år:

Værdig efter 10 år = 0

Vareomkostninger:

”Faste” omkostninger er kapacitetsomkostninger, som består af kontante kapacitetsomkostninger og afskrivninger, anlægsomkostninger.

* Kontante omkostninger er periodiske 🡪 betales i perioden (fx årligt)
* Afskrivninger, anlægsomkostninger: Flerperiodiske 🡪 ingen betalinger (når vi mister værdi pr. år, sker der ingen betalinger, varen bliver ”bare” mindre værd)

1. Likviditeten falder: Vi krediterer
2. Værdi af maskine falder: Vi debiterer
3. Omkostning på maskine stiger: Vi debiterer

Hvis vi kigger på opgave 10.5:

* Leverandør der bliver mindre debiteres, og leverandør der bliver ”større” krediteres.
* Likvidkontoen (kassen, banken) bliver mindre og skal krediteres, og hvis likvidkontoen stiger skal der debiteres (når man fx flytter penge fra den ene konto til den anden)
* Omkostningskonto der bliver større skal debiteres, og omvendt når den falder.

Debetsiden skal ALTID være mere værd eller lig med kreditsiden.