

## Företag som säljer [en] vara

Utgångspunkten är att de totala intäkterna ska täcka,

- ▶ Samtliga kostnader, både RK och FK.
- ▶ Förväntad vinst.

Företagets totala kostnader [fasta- och rörliga kostnader] delas med företagets antal produkter. Det ger försäljningsprisets lägsta gräns, d v s när det går +/- noll [break-even].

$$= TK \div \text{antal produkter} = TK/\text{st.}$$

Eftersom företaget strävar efter att maximera sin vinst adderas vinsten till formeln ovan.

$$= [TK + \text{vinst}] \div \text{antal produkter} = \text{pris/st.}$$

Nu vet företaget vilket pris de måste debitera för att generera vinst.  
För ett tjänsteföretaget innebär det,

Försäljningspris

$$= [TK + \text{vinst}] \div \text{antal debiterbara timmar} = \text{pris/timme.}$$

### Exempel

Lilla verkstaden AB säljer en produkt, en liten metallkil som passar under alla sorters skåp. Med kilen kommer alla skåp att stå rakt. De producerar 5 000 000 st kilar under ett år.

Material	320 000
Lön, 20 000 kr x 12 mån	240 000
Hyra, 8 000 kr x 12 mån	96 000
Administration	24 000
Övrigt	20 000
Summa kostnader	= 700 000

$$\text{Önskad vinst} = 500\,000$$

#### A.

Vad blir företagets TK/st?

$$= TK \div \text{antal tillverkade kilar.}$$

$$= 700\,000 \text{ kr} \div 5\,000\,000 \text{ st}$$

$$= \mathbf{0,14 \text{ kr/st.}}$$

Tillverkar 5 000 000 st.

Företaget debiterar 0,14 kr/st för att nå break-even.

#### B.

Vilket pris ska företaget debitera om de vill ha en vinst på 500 000 kr?

Försäljningspris per styck

$$= \text{totala kostnader} + \text{förväntad vinst}] \div \text{antal debiterbara timmar.}$$

$$= [700\,000 \text{ kr} + 500\,000 \text{ kr}] \div 5\,000\,000 \text{ st.}$$

$$= 1\,200\,000 \text{ kr} \div 5\,000\,000 \text{ st.}$$

$$= \mathbf{0,24 \text{ kr/st.}}$$

Företaget debiterar 0,24 kr/st för att nå önskad vinst.

### Bevis

$$0,24 \text{ kr/st} \times 5\,000\,000 \text{ st} = 1\,200\,000 \text{ kr.}$$