**KONFIDENTIELL**

**UTVECKLINGSPLAN**

|  |  |
| --- | --- |
| Företagets/Företagarens namn: |       |
| Skapad av: |       |
| Datum: |       |
| Underskrift: |  |
| Namnförtydligande: |       |

**Utvecklingsplanen lämnas in till fiskeritjänsterna vid NTM-centralen i Egentliga Finland, PB 236, 20101 ÅBO eller på adressen:** **kirjaamo.varsinais-suomi@ely-keskus.fi**

# Grundläggande uppgifter om företaget eller yrkesutövaren

|  |  |
| --- | --- |
| **Företagets eller yrkesutövarens namn** | **FO-nummer eller personbeteckning** |
|       |       |
| **Utdelningsadress** | **Postnummer och postort** |
|       |       |
| **Telefon/mobiltelefon** | **E-post** |
|       |       |

|  |
| --- |
| **Företagets ägare och ägarförhållanden** |
|       |

|  |
| --- |
| **Företagets bransch** |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **[ ]**  | fiskförädling | ***[ ]***  | partihandel | **[ ]**  | detaljhandel | **[ ]**  | torghandel |
| ***[ ]***  | export av fisk\* | ***[ ]***  | import av fisk\* | **[ ]**  | HoReCa (storkök)  | **[ ]**  |       |
| ***[ ]***  | yrkesfiske | ***[ ]***  | vattenbruk | **[ ]**  |       | **[ ]**  |       |
| ***[ ]***  | fisketurism | **[ ]**  | annat som inte hänför sig till fiskerinäring  |  |

\*Om företaget bedriver import eller export, vänligen specificera vad och varifrån/vart.      |

|  |
| --- |
| **Fiskerinäringens och den övriga affärs- och yrkesverksamhetens %-andel av den totala omsättningen (tot. 100 %)** |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **[ ]**  | yrkesfiske | **[ ]**  | fisketurism | [ ]  | annat:      |
| **[ ]**  | fiskförädling | **[ ]**  | övrig turism, inkvartering |  |  |
| **[ ]**  | vattenbruk | **[ ]**  | jord- och skogsbruk |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **Arbetstillfällen inom fiskerinäringen** |
| Arbetstillfällen inom fiskerinäringen året om, inklusive företagaren/företagarna:       st. Antal säsongsanställda inom fiskerinäringen:       st., vilkas arbetsinsats uppgår till *sammanlagt*       arbetsmånader.  |

# Historia och nuvarande verksamhet – beskrivning av produktionsstruktur och central affärsidé

## Historia och verksamhetsidé

|  |
| --- |
| Presentera kort företagets historia från att det grundades till i dag, i synnerhet viktiga skeden såsom ändringar av bolagsform och/eller bransch. Beskriv företagets verksamhetsidé, dvs. vilken affärsidé som ligger bakom verksamheten |
|       |

## Produkter

|  |
| --- |
| Räkna upp företagets nuvarande produkter/tjänster. Om produkterna är fler kan de anges enligt produktgrupp. Vilken andel av försäljningen har de olika produkterna/produktgrupperna/tjänsterna? Vilka är fördelarna och nackdelarna med produkterna? Hur sker produktutvecklingen? Hur följs utvecklingen av produkterna och råvarorna i branschen och den tekniska utvecklingen? |
|       |

## Kunder

|  |
| --- |
| Vilka är företagets främsta kunder? Hur många är kunderna? Hur har företagets kundrelationer utvecklats under de senaste 2–3 åren? Hur når du ut till dina kunder, vilka marknadsföringsmetoder och reklammedel använder du? Hur samlas kundrespons in och hur utnyttjas den? Vilka är de främsta marknadsområdena för ditt företag? |
|       |

## Konkurrenter

|  |
| --- |
| Vilka är företagets främsta konkurrenter? Vilka är konkurrenternas styrkor och svagheter och hur placerar de sig i förhållande till det egna företagets styrkor och svagheter? Vad är din största fördel ur kundens synvinkel jämfört med konkurrenterna? |
|       |

## Företagets image

|  |
| --- |
| Vilken image för produkten vill företaget förmedla? Vilka verksamhetsprinciper vill företaget förmedla? Varför köper kunderna produkter av just ditt företag och inte av konkurrenterna? Vilket speciellt mervärde kan du erbjuda kunderna (t.ex. i anslutning till betalning, leveranser osv.)? |
|       |

## Vilka är den nuvarande företagsverksamhetens styrkor och svagheter?

|  |
| --- |
|  |
|       |

## Produktionsresurser

|  |
| --- |
| Beskriv kort: lokaler (yta, byggår samt när och hur lokalerna eventuellt renoverats), egna lokaler eller hyreslokal, transport- och distributionsutrustning, förekommer det logistiska problem? Anlitar ni underleverantörer eller andra utomstående samarbetspartner? |
|       |

|  |
| --- |
| **Dessutom för fiskare**: fartygs-, vintertransport- och fångstkapacitet, fiskevatten och fiskerättigheter, var behandlas fångsten om det saknas lokaler t.ex. i fiskehamnen? |
|       |

|  |
| --- |
| **Dessutom för fiskodlare:**  odlingsbassänger, dvs. antalet takförsedda bassänger, utomhusbassänger och bassänger med naturlig föda samt deras yta, volym m3 och rätt till vattenområden  |
|       |

## Utveckling av företagets verksamhet och personal

|  |
| --- |
| Företaget har under de senaste tre åren genomfört betydande projekt för utveckling av verksamheten, t.ex. investeringar eller utbildnings- och utvecklingsprojekt för personalen (högst 5). Motivera varför de har varit betydande. Vilka åtgärder vidtar företaget för att främja arbetsklimatet, effektiviteten, samarbetet eller personalens beständighet? |
|       |

## Bedömning av utvecklingen i branschen

|  |
| --- |
| I vilken riktning är branschen på väg? Hur uppskattar du att branschen kommer att utvecklas i framtiden och vilka faktorer inverkar på utvecklingen, till exempel politiska faktorer, miljöfaktorer, sociala faktorer eller den tekniska utvecklingen? |
|       |

# Företagets framtid

## Företagets vision och riktning i framtiden

|  |
| --- |
| Vad är den önskade visionen av företagets verksamhet om 3–5 år? Vad krävs av företaget för att nå den? Kommer företagets verksamhetsidé att förändras i framtiden och hur?  |
|       |

## Marknadsföringsplan

|  |
| --- |
| Vilken marknadsandel strävar ni efter att nå under de närmaste åren? Hur ska marknadsandelen skaffas (till exempel med hjälp av nya kunder eller marknadsområden)? Vilka är de främsta konkurrensfaktorerna för att nå målet, till exempel specialisering, differentiering, pris osv.? |
|       |

## Personalplan

|  |
| --- |
| Har företaget som mål att i framtiden öka eller minska sin personal? För vilka företagsfunktioner ska ny personal anställas? Vilka åtgärder för utveckling av personalen (t.ex. arbetsrotation eller utbildning) ska genomföras i framtiden? Ska organisationen eller ledningssättet ändras? Hur förbättrar de eventuella förändringarna företagsverksamheten? Står ni inför en generationsväxling inom den närmaste framtiden? Tillämpar ni en modell för lärande i arbete? |
|       |

## Produktutvecklingsplan

|  |
| --- |
| Produktutveckling kan vara till exempel att ta fram nya produkter, hitta nya produktionssätt och följa den tekniska utvecklingen. Vilka är företagets främsta produktutvecklingsuppgifter i framtiden/under de närmaste åren? |
|       |

## Samarbete

|  |
| --- |
| Har ni behov av att centralisera produktionen eller behöver ni fler underleverantörer, nätverk, samarbete med aktörer inom eller utanför den egna branschen? Vilka fördelar eftersträvas i så fall och på vilka områden? |
|       |

## Investeringar

Har ni behov av nya investeringar för att effektivisera produktionen?

Det kan handla om t.ex. fysiska resurser, nya lokaler eller renovering/ombyggnad av gamla lokaler,

produktionsanordningar och maskiner eller arbetsredskap. Motivera i närmare detalj vilka fördelar som eftersträvas med investeringarna.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Investeringsobjekt | Motivering till och klassificering av investeringen, dvs. är investeringen nödvändig eller behövlig\*? | Kostnad (€): (faktisk eller uppskattad) | Återbetalningstid: (faktisk eller uppskattad) | Tid för genomförandet: |
| Ersättande investeringar: |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |
| Nyinvesteringar: |  |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |

\* *Nödvändiga investeringar* är investeringar som måste göras i vilket fall som helst.

\* *Behövliga investeringar* görs om företagets ekonomiska situation tillåter det.

##

## Riskanalys

Vilka risk- eller osäkerhetsfaktorer kan förhindra företaget från att nå sina mål och utveckla affärsverksamheten eller fördröja dessa?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Risker | Risker kan vara till exempel osannolika, potentiella eller sannolika  | Följderna av riskerna för företaget | Hur har företaget förberett sig på riskerna? |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |

*Strategiska risker* hänför sig bland annat till konkurrenssituationen på marknaden och valen av geografiska marknadsområden på vilka företaget har verksamhet, ett begränsat antal kunder eller leverantörer som företaget är beroende av i sin produktionskedja, förändringar i kundernas val och den tekniska utvecklingen, såsom risken för konkurrerande produkter.

*Operativa risker* gäller bland annat beroendet av personalens kompetens, onormala fluktuationer i efterfrågan, störningar i leveranskedjan, prissvängningar för råvaror och andra produktionsfaktorer samt tillgångsproblem.

*Finansiella risker* är bland annat ränte-, valuta-, likviditets- och kreditrisker.

# Beskrivning av den ekonomiska situationen och dess utveckling

Nedan finns en blankett för resultatplanering där de gråa fälten i tillämpliga delar ska fyllas i för de två senaste åren och en uppskattning av de kommande tre åren ska ges. Blanketten finns i excel och innehåller färdiga beräkningsformler. Du måste **dubbelklicka** på blanketten för att öppna den. Om du av misstag raderar blanketten kan du återställa den genom att klicka på ”ångra” i vänstra övre hörnet eller med kommandot ctrl+z på Windows-datorer. Närmare anvisningar om upprättandet av en budget finns i anvisningen om ifyllning av utvecklingsplanen.

 Blanketten för resultatplanering (T2) kan även laddas ned på internet (<http://yritystutkimusry.fi/?page_id=9>).

## Ekonomiska nyckeltal

**Om företagets årliga omsättning överstiger 100 000 euro ska företaget även fylla i tabellen med nyckeltal nedan.** Beräkningsformlerna för nyckeltalen presenteras i anvisningen för ifyllning av utvecklingsplanen.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **genomförts12/2016** | **genomförts12/2017** | **prognos12/2018** | **prognos12/2019** | **prognos12/2020** |
| Omsättning/Inkomster från fiske |       |       |       |       |       |
| Nettoresultat |       |       |       |       |       |
| Soliditet |       |       |       |       |       |
| Quick Ratio |       |       |       |       |       |
| Nettoskuld% |       |       |       |       |       |
| Omloppstid av leverantörsskulder, dagar |       |       |       |       |       |

# Anvisning för ifyllning av utvecklingsplan

Utvecklingsplanerna hör till de operativa riktlinjerna för genomförandet av Europeiska havs- och fiskerifonden 2014–2020 i Finland. I statsrådets förordning (1127/2015) finns bestämmelser om stöd som beviljas ur Europeiska havs- och fiskerifondens operativa program. Kraven på utvecklingsplanens innehåll finns i 9 §.

Avsikten med utvecklingsplanen är att strukturera upp företagets nuvarande verksamhet, men i första hand är planen ett centralt verktyg för att kartlägga olika utvecklingsåtgärder och ställa upp mål för framtiden. I korthet ger planen svar på följande frågor: Var är vi nu? Vart vill vi komma? Hur tar vi oss dit?

Det lönar sig att lägga ner tid på att utarbeta utvecklingsplanen, eftersom den i framtiden kan bli ett viktigt verktyg för utveckling och verksamhetsplanering i företaget. Planen upprättas alltid utifrån företagets egna premisser, inte för finansiären.

Utvecklingsplanen tjänar inte bara företagaren själv utan även de regionala finansieringsmyndigheterna vid Närings-, trafik- och miljöcentralen, dvs. stödgivarna. Med hjälp av planen kan den som beviljar stöd bedöma den understödda verksamheten bättre, och stödet kan anvisas effektivare till modernisering av näringsverksamheten och långsiktig strukturell utveckling. De utvecklingsplaner som lämnas in till stödgivaren behandlas konfidentiellt och offentliggörs inte. Stödgivaren har rätt att be företagaren komplettera innehållet i planen.

**Vid upprättandet av utvecklingsplanen ska man tänka på följande:**

1. Omslag

– innehåller företagets namn och logo/firmamärke, vem som upprättat utvecklingsplanen och när.

1. Allt påverkar allt

– det får inte finnas motstridigheter mellan de olika delarna av utvecklingsplanen.

1. Man får använda sunt bondförnuft

– undvik onödig upprepning, om någon punkt känns onödig med tanke på den egna företagsverksamheten kan punkten lämnas obesvarad så länge man motiverar det t.ex. genom att skriva ”har inte betydelse för vår verksamhet”.

1. Språk och formsaker

– texten ska vara redig och lätt att läsa; perfekt grammatik krävs inte. Texten ska vara kortfattad.

1. Inga sanktioner

– affärsplanering innebär inte att man till varje pris följer den upprättade planen trots att det sker förändringar i företagets omvärld, såsom förändringar i marknadsläget eller lagändringar.

1. Uppdatering

– ur företagets perspektiv bör planen uppdateras varje år eller åtminstone i samband med större strategiska förändringar i företagets verksamhet/marknadsområden. Detsamma gäller alla större förändringar (kriser, ägarbyten, ledningsbyten, ackvisitioner av ny affärsverksamhet osv.). Om de verksamhetslinjer som beskrivs i planen kan genomföras som sådana räcker som uppdatering att de konstateras vara korrekta. Även finansiären kan begära om en uppdaterad plan om företagsverksamheten förändras avsevärt till exempel på grund av ovan nämnda orsaker.

**Anvisning för upprättande av budget**

Budgetblanketten finns i excel. Om du använder den elektroniska versionen av utvecklingsplanen kan du klicka med musen på budgeten för att öppna en tabell med beräkningsformler som räknar ut de fetstilta mellansummorna automatiskt. Summorna fylls i på budgetblanketten med samma förtecken som vid budgetposten. Om till exempel företagets uppskattade användning av material och tillbehör är 50 000 euro/år, fyller du i denna summa vid punkten för användning av material och tillbehör på budgetblanketten.

Svårast är att få omsättningen att stämma överens med verkligheten så bra som möjligt. Om du tror att företagets omsättning kommer att förbli på samma nivå som föregående redovisningsperiod, ska åtminstone en inflationshöjning göras, till exempel så att den årliga omsättningen höjs med 3 procent. Utgångspunkten är att företagets kostnadsstruktur ska stå i relation till omsättningen under föregående redovisningsperioder, om det inte finns en motiverad grund för att ändra den. Om till exempel användningen av material och tillbehör under föregående redovisningsperioder har varit cirka 60 procent av omsättningen, ska de även under de kommande redovisningsperioderna vara på samma nivå. I övrigt iakttas vid upprättandet av budgeten samma beräkningsprinciper som vid upprättandet av bokslut samt principen om försiktighet.

1. **OMSÄTTNING**

Beräkningsformel:

*OMSÄTTNING = redovisningsperiodens försäljningsintäkter – beviljade rabatter – mervärdesskatt – eventuella övriga skatter (denna post är mer sällsynt)*

1. **Övriga rörelseintäkter**

Övriga rörelseintäkter utgör intäkter som hänför sig till företagets ordinarie verksamhet men som inte hör till omsättningen. Sådana intäkter är till exempel EU-stöd, hyresintäkter, mottagna provisioner och administrations-, databehandlings- och övriga ersättningar som tagits ut av andra företag. Om det inte är säkert att det under de kommande redovisningsperioderna uppstår övriga rörelseintäkter ska detta fält enligt försiktighetsprincipen lämnas tomt.

Beräkningsformel:

Övriga rörelseintäkter = övriga rörelseintäkter under redovisningsperioden – beviljade rabatter –
mervärdesskatt – eventuella övriga skatter (denna post är mer sällsynt)

1. **RÖRELSEINTÄKTER SAMMANLAGT**

Hit räknas det sammanlagda beloppet av omsättningen och de övriga rörelseintäkterna. Microsoft Excel räknar ut denna rad automatiskt enligt de värden som angetts ovan.

Beräkningsformel:

*RÖRELSEINTÄKTER SAMMANLAGT = omsättning + övriga rörelseintäkter*

1. **Användning av material och tillbehör**

Med användning av material och tillbehör avses anskaffningspriset för de material och tillbehör samt köpta halvfabrikat som företaget använder i de produkter som det tillverkar eller säljer som sådana.

Beräkningsformel:

*Användning av material och tillbehör under redovisningsperioden = inköp av material och tillbehör under redovisningsperioden – lagervärde under bokslutsdagen (förändring av lager behöver inte nödvändigtvis tas i beaktande)*

1. **Köpta tjänster**

Här anges främst sådana ersättningar som betalats för arbetsprestationer och som hänför sig direkt till produktion eller försäljning. Till dessa hör bland annat tjänster som utförs av underleverantörer, planerings- och konsultbyråer samt underhållsbolag och hyreskostnader för arbetskraft som har en direkt anknytning till produktion eller försäljning. Gruppen inkluderar alltså inte ersättningar som betalas för tjänster som hänför sig till förvaltningen (t.ex. ekonomiförvaltning).

Beräkningsformel:

*Köpta tjänster = fakturans belopp – mervärdesskatt*

1. **Övriga rörelsekostnader**

Övriga rörelsekostnader omfattar bland annat hyror, leasinghyror, marknadsförings-, förvaltnings- samt utvecklings- och informationsförvaltningskostnader. Till övriga rörelsekostnader hör också bland annat poster som tidigare dragits av direkt från försäljningsintäkterna, till exempel försäljningsprovisioner, författararvoden, fraktkostnader och uppkomna kreditförluster. Även förluster för försäljning av egendom (t.ex. fastighetsförsäljning) hör till övriga rörelsekostnader.

1. **Ökning/minskning av lager av färdiga produkter**

Detta fält kan lämnas tomt. Om du vill fylla i fältet ska du ange den summa som visar hur mycket värdet för lagret av färdiga produkter beräknas öka eller sjunka jämfört med bokslutet för föregående redovisningsperiod.

Lager av färdiga produkter = lager av färdiga och halvfärdiga produkter + tillverkning för eget bruk

1. **DRIFTSBIDRAG**

Microsoft Excel räknar ut denna rad automatiskt enligt de värden som angetts ovan.

Beräkningsformel:

*DRIFTSBIDRAG = RÖRELSEINTÄKTER SAMMANLAGT – användning av material och tillbehör –
 köpta tjänster – personalkostnader – övriga rörelsekostnader +/– ökning/minskning av lager av färdiga produkter*

1. **Avskrivningar enligt plan**

Om företaget tillämpar linjär avskrivning ska här anges de eurobelopp som grundar sig på avskrivningsplanen. Om företaget inte tillämpar linjär avskrivning ska man använda de avskrivningsprocenter som anges i lagen om beskattning av inkomst av näringsverksamhet och som är följande:

Administrations- och bostadsbyggnader (4 %), butiks- och fabriksbyggnader (7 %) samt maskiner och inventarier (25 %)

Exempel:

Enligt företagets föregående bokslut (2006) har värdet för företagets maskiner och inventarier enligt balansräkningen varit 15 000 euro och under redovisningsperioden (2007) har man skaffat en ny anordning för 10 000 euro. På basis av det blir avskrivningen enligt plan för redovisningsperioden (2007):

(15 000€ + 10 000€) x 25% = 6 250 euro, som anges som avskrivning för redovisningsperioden. Om man under följande redovisningsperiod (2008) inte skaffar några nya anordningar är kalkylen enligt följande: (25 000€ – 6 250€) x 25% = 4 687,50 euro, som anges som avskrivning för redovisningsperioden (2008).

1. **RÖRELSERESULTAT**

Microsoft Excel räknar ut denna rad automatiskt enligt de värden som angetts ovan.

Beräkningsformel:

RÖRELSERESULTAT = DRIFTSBIDRAG – avskrivningar enligt plan

1. **Intäkter på andelar och placeringar (detta fält kan lämnas tomt)**

Om du vill ange ett värde, ingår i denna grupp posterna Intäkter av andelar i företag inom samma koncern, Intäkter av andelar i partnerföretag samt Intäkter från investeringar i övriga bestående aktiva i den officiella resultaträkningen.

1. **Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter (detta fält kan lämnas tomt)**

Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter inkluderar samtliga ränteintäkter och övriga intäkter av kortfristiga placeringar och kursdifferenser till följd av dem.

1. **Räntekostnader och övriga finansiella kostnader**

Räntekostnaderna utgör på basis av den tid som förflutit beräknade kostnader under främmande kapital som betalats till finansiella institut, kreditinstitut och borgensmän eller övriga kreditgivare. Posten kan inkludera också kursförluster. Om man i punkt 3.7 Investeringar i utvecklingsplanen har angett att man planerar investeringar och man behöver främmande kapital för dessa, ska man här beakta den ränta som betalas på det främmande kapitalet. Om man saknar information om räntenivån kan man som kalkylränta använda till exempel räntesatsen 7 procent.

1. **Direkta skatter**

Direkta skatter omfattar inkomstskatter och övriga direkta skatter. Övriga direkta skatter omfattar bland annat förmögenhetsskatt, medan fastighetsskatter och övriga med dem jämförbara skatter hör till övriga rörelsekostnader.

1. **NETTORESULTAT**

Microsoft Excel räknar ut denna rad automatiskt enligt de värden som angetts ovan.

Beräkningsformel:

NETTORESULTAT = RÖRELSERESULTAT + intäkter på andelar och övriga placeringar + övriga ränteintäkter och finansiella intäkter – räntekostnader och övriga finansiella kostnader – direkta skatter

**17–18. Extraordinära intäkter och kostnader (detta fält kan lämnas tomt)**

Som extraordinära betraktas sådana intäkter och kostnader som hänför sig till väsentliga transaktioner av engångskaraktär vilka avviker från den bokföringsskyldiges normala verksamhet. Till dessa hör bland annat koncernbidrag och betydande försäljningsvinster eller -förluster i anläggningstillgångarna. Detta fält kan lämnas tomt om det inte är säkert att man under de kommande redovisningsperioderna kommer att ha sådana intäkter eller om de inte är betydande till sitt belopp.

**19. TOTALRESULTAT**

Microsoft Excel räknar ut denna rad automatiskt enligt de värden som angetts ovan.

Beräkningsformel:

**TOTALRESULTAT =** nettoresultat + extraordinära intäkter – extraordinära kostnader

**Beräkningsformler för nyckeltal:**

1. **Omsättning/Inkomster från fiske**

*Omsättning = försäljningsintäkter – beviljade rabatter – mervärdesskatt – (övriga skatter baserade på försäljningsmängden)*

1. **Nettoresultat**

*Nettoresultat = rörelsevinst(-förlust) + finansiella intäkter – finansiella kostnader – skatter*

1. **Soliditet**

|  |  |
| --- | --- |
| Korrigerat eget kapital | x 100 |
| korrigerad balansomslutning – erhållna förskott |

1. **Likviditetsförhållande, dvs. Quick Ratio**

Likviditetsförhållande = finansieringstillgångar/ (kortfristiga skulder – erhållna förskott)

1. **Nettoskuld%**

|  |  |
| --- | --- |
| Skulder för korrigerad balansomslutning – erhållna förskott – pengar och finansieringsvärdepapper | x 100 |
| Omsättning (12 mån.) |

1. **Omloppstid av leverantörsskulder, dagar**

|  |
| --- |
| 365 x leverantörsskulder |
| Inköp + köpta tjänster (12 mån.) |