

Extra övningar, Block 2

Rörliga och fasta kostnader samt resultatplanering

Halvfasta kostnader

2:1 På en högskola har skolledningen noterat att andelen studenter som klarar tentor på våren när det är soligt och varmt är lägre än vid andra tillfällen på året. En förklaring till det tror man är att den gräs-matta som finns på skolans gård är mer lockande än föreläsningar och lektioner vid bra väder. I syfte att förbättra kursgenomströmningen har högskolans ledning därför beslutat att asfaltera hela gårds-området, att ta bort samtliga bänkar på gården och att förbjuda högskolekiosken att sälja glass och kalla drycker. Till det projektet har man beslutat att hyra in en enormt stor jordfräs. Uthyraren, Storfräsaren AB, har lämnat nedanstående erbjudande till skolan på jordfräsen. Skolan får betala baserat på hur många timmar jordfräsen används. Jordfräsen kan endast hyras i hela timintervall.

<i>Antal timmar</i>	<i>Hyreskostnad för intervallet</i>
0–10	6 000 kr
11–20	5 000 kr
21–30	4 500 kr
31–40	3 500 kr

- Till vilket belopp uppgår högskolans totala hyreskostnad om jordfräsen används i 15 timmar?
- Till vilket belopp uppgår högskolans kostnad per användningstimma om jordfräsen används i 30 timmar?
- Till vilket belopp uppgår högskolans kostnad per användningstimma om jordfräsen används i 25 timmar?

Resultatplanering

2:2 Watt är en välkänd klädesbutik på Kungsgatan. Inför hösten funderar man över att börja importera kostymer i polyester från ett modehus i Milano. Watts företagsledning tror att polyesterkostymer kommer att "gälla i höst". Man tror så mycket på det att man planerar att öppna en särskild polyesterbutik alldeles i anslutning till sin nuvarande butik. Allt om idén bär sig ekonomiskt. Inför hösten beräknar man att följande ska gälla för höstperioden augusti–december:

Inköpspris per kostym	1 200 kr
Försäljningspris per kostym	4 000 kr
Fasta kostnader (augusti–december)	400 000 kr

Det finns dock en nackdel med polyesterkostymerna. Vid snabba väderomslag (särskilt från kallt till varmt) och när kostymbäraren går i mycket snabb takt finns nämligen en risk för att kostymen blir elektrisk. "En mycket otrevlig känsla för kostymbäraren", enligt Herr Watt själv. För att kompensera kunderna för eventuell sveda och värk, har man beslutat att utan extra kostnad ge varje kostymkund ett kompensationspaket bestående av ett par teflonkalsonger och tre par flamsäkra strumpor. Samtliga kostymköpare får paketet. Kompensationspaketet beräknar man kommer att kosta 300 kr per styck i inköp. Självklart kommer man att informera kunderna om "det lilla kostymproblemet" och dessutom rekommendera dem att bära skor med gummisula.

- Hur många polyesterkostymer måste Watts sälja för att en vinst på 500 000 kr ska erhållas?
- Vilken är den kritiska verksamhetsvolymen (antal polyesterkostymer)?

- c) Vilket försäljningspris per kostym måste sättas för att resultatet ska bli en vinst på 1 200 000 kr vid en försäljning av 400 kostymer?
- d) Anser du att det finns annan information än den från resultatplaneringen som företagsledningen bör beakta innan ett eventuellt beslut om huruvida satsningen ska genomföras eller ej fattas?

Resultatplanering

2:3 Kal & Ada funderar på att starta ett företag. Deras affärsidé går ut på att sälja såväl nya som klassiska sk Göteborgsvitsar via SMS. Man tror mycket på idén. Det finns ju inget så torrt som sådana historier, menar Kal. Det kommer att bli en succé, inflikar Ada lite tyst. För att övertyga vill Kal & Ada ge sex exempel på jättetorra vitsar.

- Vet du vilken lek som är populärast bland barnen i Indien?
- Nä.
- Currygömma!
- Har du provat de nya lyckopillren?
- Nej, jag föredrar skrattsalva.
- Titta, vilket litet flygplan!
- Ja, det är nog kapat.

Kal och Osborn är på fotboll. Under matchen sparkar någon upp bollen på läktaren. Osborn sparkar tillbaka den, men det bär sig inte bättre än att också skon följer med sparken. Då hörs en röst nerifrån läktaren:

– Osborn, de va ena tur att du ente necka!

Kal hade drunknat i jäskaret vid ett besök på Preppens bryggeri. Osborn hade den svåra uppgiften att meddela Ada det inträffade. Ada frågar genast: Led han mycket? Osborn svarar: Jag tror inte det, han va uppe och pissa tre gånger.

Kal: Jag sa till verkmästaren i går att han skulle ge mig löneförhöjning eller så skulle jag sluta!

Osborn: Hur gick det?

Kal: Vi kompromissade. Han gav mig ingen löneförhöjning och jag slutade inte.

Men innan Kal & Ada kör igång verksamheten vill man räkna lite på sambanden mellan intäkter, kostnader och verksamhetsvolym. På årsbasis bedömer man att följande kommer att gälla:

Försäljningspris per Göteborgsvits	10 kr
Rörlig kostnad per Göteborgsvits	4 kr
Fasta kostnader	700 000 kr

Nedanstående deluppgifter ska besvaras oberoende av varandra. Utgå i varje deluppgift från ovanstående siffror.

- a) Vilket blir verksamhetens resultat om försäljningen uppgår till 1 150 000 kr?
- b) Vilken blir förändringen i den kritiska volymen vid en prishöjning med 2 kr per vits?
- c) Vid en försäljning av 120 000 st vitsar, vid vilket försäljningspris blir resultatet en vinst på 120 000 kr?
- d) Vid en försäljning av 110 000 st vitsar, till vilket belopp får de fasta kostnaderna uppgå för att en vinst på 50 000 kr ska uppnås?

Resultatplanering

2:4 Antag nedanstående uppgifter för ett företag för en viss tidsperiod. Samtliga uppgifter gäller vid en verksamhetsvolym av 2 500 stycken enheter.

Omsättning	375 000 kr
Totala rörliga kostnader	93 750 kr
Helt fast kostnad per styck	60 kr

- Vilken är det kritiska volymen?
- Antag att priset per styck sänks med 20 kronor. Med hur mycket måste volymen öka för att resultatet skall bli lika stort som vid försäljningen av 2 500 stycken?

Resultatplanering

2:5 Det lilla företaget Tentafråga Recycling AB tillverkar och säljer endast en vara, en s k tentahjälpare. Efter alla helger sitter nu företagsledningen och lägger upp planerna för det kommande verksamhetsåret. För det kommande verksamhetsåret planeras följande uppgifter gälla:

Försäljningspris per enhet	2 500 kr
Rörlig kostnad per enhet	50 kr
Halvfasta kostnader	
<i>Antal tillverkade och sålda enheter</i>	<i>Kostnad för intervallet</i>
0–99 enheter	15 000 kr
100–199 enheter	14 000 kr
200–299 enheter	13 000 kr
300–399 enheter	12 000 kr

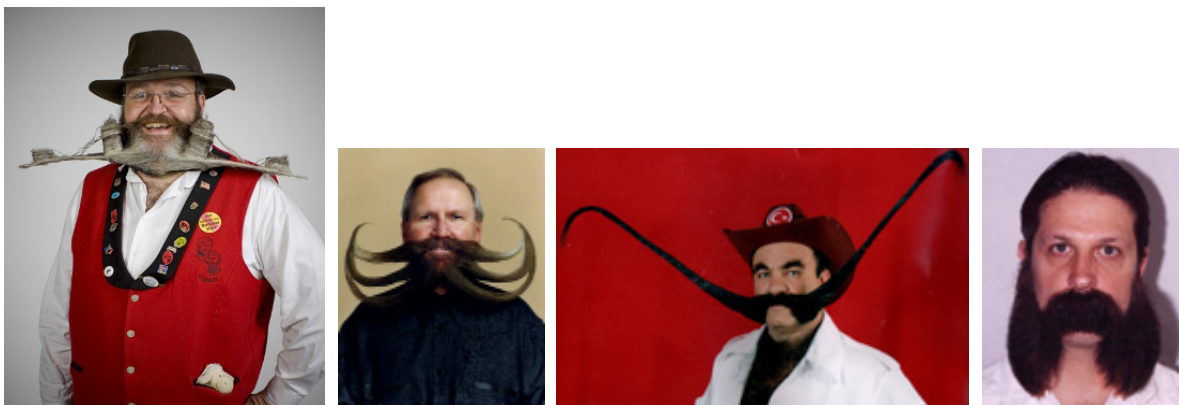
Halvfasta kostnader avser hyra av maskinutrustning som endast kan hyras i hela intervaller. Företaget betalar baserat på det antal enheter som tillverkas och säljs.

Helt fasta kostnader 200 000 kr (för en volym av max 399 enheter)

- Till vilket belopp uppgår totalkostnaden vid en tillverkning och försäljning av 150 enheter?
- Till vilket belopp uppgår kostnaden per enhet vid en tillverkning och försäljning av 250 enheter?
- Till vilket belopp uppgår företagets resultat vid en tillverkning och försäljning av 50 enheter?
- Halvfasta kostnader indelas ofta i reversibla och irreversibla (återgångströga). Vad menas med reversibla och irreversibla halvfasta kostnader?
- I samband med att kostnader klassificeras som halvfasta och helt fasta rekommenderas att tidsperspektivet inte sätts längre än till ett år. Ange två motiv till det.

Resultatplanering

- 2:6 Företaget Muschen AB är i ansiktshårbeklädnadsbranschen. Beklädnader säljs främst till skämtbutiker, perukmakerier och excentriska privatpersoner. Här visas några intressanta exempel på artiklar ur sortimentet.



Företagets VD, Musche Pigg, har nyligen kommit tillbaka efter att ha deltagit i Skägg- och Mustasch-VM. Han deltog i kategorin Fristil, och förlorade till vinnaren med en hårsman. Trots förlusten är han eld och lågor. Han har nämligen utvecklat en helt ny mustaschkategori som sortimentet ska utökas med. Efter långa diskussioner med marknadschefen har han kommit fram till att den nya mustaschkategorin ska benämnas Snorbroms. Varje mustaschkategori betraktas som ett fristående projekt. Efter att ha undersökt efterfrågan och finansiella förutsättningar har ekonomichefen ställt samman följande uppgifter på årsbasis för projektet:

Försäljningspris per mustasch	1 400 kr
Rörlig kostnad per mustasch	750 kr
Fasta kostnader	1 560 000 kr
Försäljningsvolym	3 000 mustascher

- Vilken är den kritiska totala intäkten?
- Vilken är säkerhetsmarginalen uttryckt i volym som ett absoluttal? Vad säger säkerhetsmarginalen?
- Musche Pigg funderar över olika åtgärder för att förbättra det planerade resultatet. Han vill genomföra en reklamsatsning på 215 000 kr och ge kunderna en rabatt – en så kallad tangorabatt – på 15 % på försäljningspriset. Hur mycket måste volymen (antal sålda mustascher) öka för att resultatet ska bli lika stort som i utgångsläget?

Resultatplanering

- 2:7 Antag nedanstående uppgifter för ett företag. Samtliga uppgifter gäller vid en verksamhetsvolym av 1 500 enheter.

Omsättning	135 000 kr
Totala rörliga kostnader	70 500 kr
Helt fast kostnad per styck	32 kr

Vilken är säkerhetsmarginalen uttryckt i volym i procent?