

LØSNINGSFORSLAG – Test deg selv – 3 Produktkalkyler

[Klikk her ...](#)

Læreboka side 181	1
Læreboka side 189	2

Læreboka side 181

1 Hva er hensikten med produktkalkyler?

Hensikten med produktkalkyler er å

- beregne prisen på en vare eller tjeneste når det ikke er en markedspris
- kunne foreta en lønnsomhetsvurdering når prisen er gitt
- gjennomføre en resultatberegning i budsjettarbeidet

2 Hvilke tre hensyn må bedriften ta ved prisbeslutninger?

En bedrift må ta tre hensyn når den skal sette prisen på et produkt, kostnadene, kundene og konkurrentene. Prisen må dekke kostnadene. En må en ta hensyn til den prisen konkurrentene tar for samme produkt. Settes prisen for høyt, handler kunder hos konkurrentene. Det er en grense for hva en kunde er villig til å betale for et produkt.

3 Nevn to prinsipper for priskalkulasjon

Vi har to prinsipper for priskalkulasjon:

- kostnadsbasert prissetting
- markedsbasert prissetting

4 Hva går påslagsmetoden ut på?

Påslagsmetoden beregner prisen med utgangspunkt i innkjøpsprisen og multipliserer den med en faktor som skal dekke alle kostnader og gi en rimelig fortjeneste. Faktoren kan være forskjellig for ulike bransjer og varegrupper.

5 Forklar avansemetoden.

Noen bedrifter innkalkulerer avanse i stedet for indirekte kostnader og fortjeneste. Avansen er forskjellen mellom salgsverdien uten merverdiavgift og inntakskost, og beregnes av inntakskost.

6 Hva er direkte kostnader

Direkte kostnader er forbruk som vi kan føre tilbake til et bestemt produkt. Slike kostnader er det enkelt å spore. Forbruk av varer i en handelsbedrift er direkte kostnader.

7 Hva er indirekte kostnader?

Indirekte kostnader er felleskostnader fordi de vedrører flere produkter eller ordrer. Slike kostnader kan være både faste og variable. Lønn til betjeningen, husleie, varebilkostnader og avskrivninger på anlegg er eksempler på faste indirekte kostnader.

8 Hva er en forkalkyle?

Forkalkylen er et overslag som bygger på forventede kostnader og som skal gir ledelsen et grunnlag for å sette en pris på varer eller tjenester.

9 Hva er en etterkalkyle?

Etterkalkylen settes opp for å kontrollere at forkalkylen holder stikk.

10 Hva er bruttofortjeneste?

Bruttofortjenesten, som er lik avansen i kroner (salgsinntekt – varekostnaden).
Bruttofortjenesten i prosent regner vi av salgsinntekt uten merverdiavgift.

11 Hva går bidragsmetoden ut på?

Bidragsmetoden tar utgangspunkt i salgsprisen og tester om bedriften oppnår en margin som dekker indirekte faste kostnader og fortjeneste. Denne marginen kaller vi dekningsbidrag (DB).

Læreboka side 189**1** Hva er en servicebedrift?

En servicebedrift tilbyr ulike typer tjenester som regnskap, banktjenester og reiser m.v.

2 Nevn noen eksempler på servicebedrifter.

Frisør, tannlege, revisor, advokat, eiendomsmegler, takstmann, forsikringsselskap m.v.

3 Hvordan er selvkostkalkylen for en servicebedrift?

En selvkostkalkyle for servicebedrift vil bestå av disse elementene:

Direkte material (DM)	
+ Direkte lønn (DL)	_____
= Sum direkte kostnader	
+ Tillegg for indirekte kostnader i prosent av direkte kostnader	
= Selvkost	
+ Tillegg for fortjeneste i prosent av selvkost	_____.
= Salgspris uten merverdiavgift	_____

4 Hvordan skal en velge kalkulasjonsmetode?

På lang sikt må en bedrift ha dekt alle kostnader. Selvkostmetoden sikrer det. I noen tilfeller er det mest fornuftig å bruke bidragsmetoden. En metode er derfor ikke uten videre bedre enn den andre. Valg av metode avhenger av den situasjonen en står overfor.

Påslagsmetoden forutsetter at bedriften har erfaring med at valg av påslagsfaktor har gitt tilfredsstillende resultat. Metoden er enkel i bruk, men den sier ingenting om lønnsomheten.

Selvkostmetoden velges når en vil være sikker på å få dekket alle sine kostnader over lengre tid.

Bidragsmetoden velges når bedriften må godta en markedspris. Spørsmålet blir da om bedriften kan selge til denne prisen ut fra de variable kostnadene den har. I valget mellom produkter, bør bedriften velge det produktet som gir det største totale dekningsbidraget.

Alle metodene stiller krav til kritisk sans. Den beste tilnærmingen er en kombinasjon av fordelene ved alle metodene tilpasset det marked bedriften befinner seg i.