

# Udvalgte eksamensopgaver 1959.

Handelshøjskolen i Århus.

## 2. del af diplomprøven i regnskabsvæsen 1959.

**Biopgave 2.** (Uden hjælpemidler).

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

Der ønskes en redegørelse for de interne regnskabsrapporters formål og betydning i industrielle virksomheders effektiviseringsbestræbelser med særlig redegørelse for de vigtigste interne regnskabsrapporter, der vil være at udarbejde i en industriel virksomhed med afdelingsregnskab efter standardmetoden.

Redegørelsen skal behandle rapporter til topledere (direktion), overordnede ledere (driftsledere, salgschefer) og underordnede ledere (værkførere, lagerforvaltere) med angivelse af de særlige forhold, som vil være at tage i betragtning ved rapporternes udformning, affattelse og anvendelse.

Desuden ønskes udkast til en rapport vedrørende produktionsafdelingen (tabellarisk form) og en rapport vedrørende salgsafdelingen (grafisk form).

Handelshøjskolen i Århus.

## Diplomprøven i Regnsk.v. 1958 – hovedopg. – Opgave B.

**Handelskompagniet, Randers.**

Handelskompagniet er en større en gros forretning i kolonialbranchen. Den regnskabsmæssige bruttofortjeneste har igennem flere år udvist større udsving, end der kan anses for at svare til forholdene i de pågældende år, og der har været væsentlige differencer i forhold til den beregnede gennemsnitlige bruttoavanceprocent.

Der har været foretaget forskellige undersøgelser, og det har vist sig, at en del af differencerne hidrører fra optællingen af varelageret, hvorfor der er udarbejdet en instruks for tilrettelæggelsen og gennemførelsen af varelagerets optælling, og der er indrettet lagerkartotek for en del vigtigere varer. Herudover har det vist sig, at forretningsgangen med hensyn til indkøb, varemottagelse og fakturakontrol er utilstrækkelig. Det har samtidig vist sig vanskeligt at kontrolberegne bruttoavancen, ligesom man savner en fortløbende oversigt over bruttofortjenesten på de enkelte måneders salg.

### Særlige oplysninger vedrørende indkøb og varemottagelse.

Alt køb foretages af indkøbsafdelingen på grundlag af rekvisitioner, der indgår fra lagerforvalteren, når beholdningen af standardvarer er gået ned til fastsatte bestillings-

grænser, medens direktøren afgiver ordre til indkøb af varer, som ikke til stadighed holdes på lager og selv forhandler om indkøb af helt nye varearter.

Vareindgang kontrolleres af lagerforvalteren, der påtegner følgesedler, fragtbreve etc. I en del tilfælde forekommer dellevering af beordrede varer, og der foretages en del kontraktskøb til senere levering.

#### **Særlige oplysninger vedrørende kontrol med månedlig bruttoavance.**

Salget er undergivet væsentlige sæsonsvingninger såvel i beløb som i varesammensætning med forskellige avancetillæg. Da der i de senere år også er forekommet en del prisændringer på lagervarer og ydet særlige rabatter til nogle kunder, ligesom større varepartier er solgt til specielle priser, har det vist sig, at gennemsnitsberegninger af bruttofortjenesten ikke giver den fornødne resultatkontrol.

Det har været drøftet, om „Salgsprissystemet“ kunne anvendes til fortløbende bruttoavancekontrol, men det er dog den foreløbige opfattelse, at systemet giver for meget „papirarbejde“ og ikke egner sig for en gros virksomheder. Man er dog ikke helt klar over, hvorledes salgsprissystemet kan anvendes i virksomheden, hvorfor spørgsmålet vil blive taget op igen, når man har fået klarlagt, hvorledes salgsprissystemet principielt vil kunne organiseres i virksomheden.

Til brug for Handelskompagniets ledelsesafgørelse ønskes udarbejdet:

#### **1) vedrørende organisation af indkøb, varemottagelse og fakturakontrol.**

Med grundlag i en kommenteret oversigt over de kartoteker og bøger, som De foreslår anvendt i forbindelse med købte varers organisation, ønskes en kortfattet redegørelse for en foreslået blanketanvendelse.

Redegørelsen skal være ledsaget af et ruteskema, som i overskuelig form viser den foreslåede forretningsgang.

#### **2) Vedrørende salgsprissystemet.**

De anmodes om at udarbejde koncept til et brev til Handelskompagniet, hvoraf skal fremgå:

- a) Deres kommentarer til Handelskompagniets opfattelse af salgsprissystemets anvendelighed i virksomheden.
- b) En kortfattet beskrivelse af, hvorledes virksomhedens salgs- og prispolitik vil indvirke på systemets anvendelse i virksomheden.
- c) Som bilag ønskes udkast til de skemaer, som salgsprissystemet måtte kræve anvendt.

### **Handelehøjskolen i Århus.**

#### **Den erhvervsøkonomiske eksamen 1959.**

#### **Erhvervsøkonomi 3. (Uden hjælpemidler).**

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

Giv en kortfattet redegørelse for de enkelte bestanddele i produkternes samlede standardomkostninger med efterfølgende særlig redegørelse for beregningen af standardtiden for direkte arbejde.

Vis derefter på skematiske oversigter (T-konti) med posteringslinier, hvorledes arbejdsomkostninger principielt behandles i standardomkostningsregnskaber og redegør i tilslutning hertil for de opståede kontosaldoers indhold og betydning.

**Handelehøjskolen i Århus.****Den erhvervsøkonomiske eksamen 1959.****Erhvervsøkonomi 2. (Uden hjælpemidler).**

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

Der ønskes en redegørelse for den teoretiske afsætningsøkonomi's markedsinddelinger.

**Handelshøjskolen i København.****Handelshøjskolens diplomprøve. 1. del. 1959.****Erhvervsøkonomi. (Uden hjælpemidler).**

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

1.

Diskuter de forskellige handlingsparametres anvendelighed indenfor detailhandelen.

2.

Giv en fremstilling af den teoretiske investeringskalkule ved start af en virksomhed, og af dens tilpasning til praktiske formål.

**Handelshøjskolen i København.****Den erhvervsøkonomiske eksamen (Aftenstudiet). 1. del. 1959.****Erhvervsøkonomi. (Uden hjælpemidler).**

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

Giv en beskrivelse og vurdering af nogle af de vigtigste principper, som er anvendt i forskellige landes monopollovgivning.

**Handelshøjskolen i København.****Den erhvervsøkonomiske eksamen 1959.****Erhvervsøkonomi II. (Uden hjælpemidler).**

Til opgavens besvarelse gives 4 timer.

„A/S Duftende Ren- og Skønhed“ er en stor produktionsvirksomhed inden for toiletartikelbranchen. En af virksomhedens hovedvarer er toiletsæben „Vanitas“, der sælges gennem alle egnede distributionskanaler over hele landet. „Vanitas“ er det mest solgte mærke på toiletsæbemarkedet med en markedsandel på ca. 35 %. Det svarer til et årligt salg på ca. 7.000.000 stk. 100-g-sæbe og 4.500.000 stk. 150-g-sæbe. To andre virksomheder har henholdsvis ca. 25 % og ca. 15 % af markedet. Igennem det sidste halve år har „Vanita“'s vist en vigende tendens såvel i salg som i markedsandel, medens det totale marked har været uforandret. Som følge deraf overvejer virksomheden salgspolitiske fremstød, og der er fra salgsledelsens side fremsat tre forskellige forslag, nemlig:

*Forslag nr. 1.* Der foretages en uddeling af rabatkuponer til samtlige landets husstande. Hver kupon skal give ret til en rabat på 25 øre ved køb af et stykke 150-g „Vanitas“ (vejledende pris: 115 øre pr. stk. Typisk udsalgspris i større byer: 90-100

øre pr. stk.). Man går ud fra, at alle de 35 % af husstandene, virksomheden regner at have som kunder, udnytter denne rabat, hvilket vil betyde en indtægtsnedgang for „Duftende Ren- og Skønhed“ på ca. 125.000 kr. Omkostningerne ved trykning af kuponer og disses distribution ved adresseløs omdeling til alle husstande beløber sig til ca. 150.000 kr. Til administration af forhandlernes indsendelse af kuponer og betaling til forhandlerne for deres ulejlighed regnes at medgå ca. 25.000 kr. – Kupon-indsatsen vil ikke medføre forøgede reklameomkostninger, da virksomheden tænker sig at ændre argumentationen i de annoncer, som alligevel skal indrykkes. Den samlede omkostning vil derfor andrage ca. 300.000 kr. under forudsætning af, at den opstillede indløsningsprocent for de hidtidige kunder holder.

*Forslag nr. 2.* „A/S Duftende Ren- og Skønhed“, der for øjeblikket har et reklamebudget for „Vanitas“ på ca. 800.000 kr. årligt, forøger dette budget med 300.000 kr. svarende til de ekstra omkostninger, som kuponfremstødet skønnes at ville medføre. Beløbet tænkes anvendt som en udvidelse af den mængdemæssige reklame (annoncering i dag- og ugeblade og filmreklame som de primære midler), medens argumentation og opbygning af reklamen er tænkt holdt uforandret, dog med vægten lag på 150-g-sæben.

*Forslag nr. 3.* Prisen på „Vanitas“ nedsættes for 150-g-sæben med et beløb, der modsvarer den foreslåede udgift på kr. 300.000, som kuponindsatsen vil koste. Regnet på årsbasis skulle det give mulighed for at sætte detaillistens købspris og den vejledende pris ned med 5 øre pr. stk. Meddelelsen om en sådan prisnedsættelse gennemføres inden for det eksisterende reklamebudget.

Som ansat i virksomhedens salgsafdeling er det overdraget Dem i et notat til direktionen at diskutere de tre stillede forslag og fremdrage de afsætningsøkonomiske forhold, der taler for og imod hvert enkelt forslag. Som konklusion må De fremsætte Deres mening om, hvilket af forslagene De ville vælge.

Det er udtrykkeligt understreget over for Dem, at De *ikke* skal opstille eller beskæftige Dem med andre muligheder end de tre nævnte forslag.