

## Resultatberegning i en detailvirksomhed.

Af HARTVIG RASMUSSEN <sup>1)</sup>).

Målsætningen for de fleste detailvirksomheder er efter en periodes aktivitet at opnå så stort et resultat som muligt. Resultatets størrelse afhænger dels af den enkelte detailhandlers købmands- og regnskabsmæssige egenskaber og dels af den ramme, som statsmagten gennem sin rente- og finanspolitik afstikker for den økonomiske aktivitet i samfundet. En af hovedbetingelserne for at opnå et så gunstigt økonomisk resultat som muligt er, at detailhandlerens regnskabsmæssige overblik er i orden. Man må med andre ord registrere de økonomiske handlinger i tal og sammenfatte disse på en hensigtsmæssig måde. Hvad der er hensigtsmæssigt afhænger af den enkelte leder, af virksomhedens struktur og størrelse. Der findes med andre ord ikke et system, som er det bedste, og som gælder under alle forhold. Hvilket system, man skal benytte, er noget rent subjektivt.

Det system, som vil blive beskrevet i det følgende, kan man i den slagordsprægede tid, som vi lever i, kalde for „Saldometoden“. Denne metode har til formål med så få tal og så hurtigt som muligt at vise det økonomiske resultat for en periode. Metoden bygger på en registrering af varelageret til salgspris, periodens omkostninger, varekøb og salg. De talstørrelser, som man efter saldometoden skal benytte for at finde frem til en periodes resultat er:

- |   |                |
|---|----------------|
| 1. Varelageret optaget til salgsværdi ved periodens begyndelse                                    | V <sub>B</sub> |
| 2. Periodens varekøb til fakturaværdi + told og fragt m. v.                                       | K              |
| 3. De omkostninger, der i perioden har været nødvendige for at opnå periodens salg                | O              |
| 4. Periodens salg   | S              |
| 5. Varelageret optaget til salgsværdi ved periodens slutning                                      | V <sub>S</sub> |
| 6. Nedskrivningsfaktoren. Den faktor hvormed varelageret til salgspris nedskrives til statusværdi | P              |

<sup>1)</sup> cand. oecon., prokurist, Aktieselskabet Crome & Goldschmidt.

## Resultatberegning i en detailvirksomhed.

Af HARTVIG RASMUSSEN <sup>1)</sup>).

Målsætningen for de fleste detailvirksomheder er efter en periodes aktivitet at opnå så stort et resultat som muligt. Resultatets størrelse afhænger dels af den enkelte detailhandlers købmands- og regnskabsmæssige egenskaber og dels af den ramme, som statsmagten gennem sin rente- og finanspolitik afstikker for den økonomiske aktivitet i samfundet. En af hovedbetingelserne for at opnå et så gunstigt økonomisk resultat som muligt er, at detailhandlerens regnskabsmæssige overblik er i orden. Man må med andre ord registrere de økonomiske handlinger i tal og sammenfatte disse på en hensigtsmæssig måde. Hvad der er hensigtsmæssigt afhænger af den enkelte leder, af virksomhedens struktur og størrelse. Der findes med andre ord ikke et system, som er det bedste, og som gælder under alle forhold. Hvilket system, man skal benytte, er noget rent subjektivt.

Det system, som vil blive beskrevet i det følgende, kan man i den slagordsprægede tid, som vi lever i, kalde for „Saldometoden“. Denne metode har til formål med så få tal og så hurtigt som muligt at vise det økonomiske resultat for en periode. Metoden bygger på en registrering af varelageret til salgspris, periodens omkostninger, varekøb og salg. De talstørrelser, som man efter saldometoden skal benytte for at finde frem til en periodes resultat er:

- |   |                |
|---|----------------|
| 1. Varelageret optaget til salgsværdi ved periodens begyndelse                                    | V <sub>B</sub> |
| 2. Periodens varekøb til fakturaværdi + told og fragt m. v.                                       | K              |
| 3. De omkostninger, der i perioden har været nødvendige for at opnå periodens salg                | O              |
| 4. Periodens salg   | S              |
| 5. Varelageret optaget til salgsværdi ved periodens slutning                                      | V <sub>S</sub> |
| 6. Nedskrivningsfaktoren. Den faktor hvormed varelageret til salgspris nedskrives til statusværdi | P              |

<sup>1)</sup> cand. oecon., prokurist, Aktieselskabet Crome & Goldschmidt.

En periodes resultat R kan nu udtrykkes på følgende måde:

$$R = V_S P - V_{BP} - K - O + S$$

$$(1) \quad R = V_S P - (V_{BP} + K + O - S)$$

Størrelsen i parenteser kalder vi i det følgende saldoen. En periodes resultat bliver følgelig lig med varebeholdningen ved periodens slutning optaget til statusværdi minus saldoen.

Lad os se på et eksempel:

Varelageret ved periodens slutning optaget til salgsværdi . . .	150.000 kr.
Periodens varekøb . . . . .	285.000 kr.
Periodens omkostninger . . . . .	80.000 kr.
Periodens salg . . . . .	400.000 kr.
Varelageret ved periodens begyndelse optaget til salgsværdi	100.000 kr.
Nedskrivningsfaktoren . . . . .	$\frac{1}{2}$

Indsættes disse tal i resultatligningen (1) bliver

$$R = 150.000 \frac{1}{2} \div (100.000 \frac{1}{2} + 80.000 + 285.000 \div 400.000)$$

$$R = 60.000 \text{ kr.}$$

Det næste spørgsmål, der melder sig for den praktiske detailhandler er, hvorledes man får fat i de størrelser, der indgår i resultatligningen.

Varelageret til salgspris beregner man ved hjælp af det såkaldte salgssystem. Dette har til formål at angive varelagerets størrelse til salgspris ved slutningen af de perioder, man ønsker virksomhedens resultat opgjort. I praksis vil det sige ved udgangen af en måned. Selve fremgangsmåden til at finde frem til varelagerets størrelse er følgende: Ved periodens begyndelse (ved status) optælles varelageret til salgsværdi, varekøbet optælles ligeledes til salgspris, og kender man omsætningen, er man i stand til at beregne varelagerets størrelse til salgspris ved månedens udgang. Kalder vi varelageret ved månedens begyndelse for  $V_B$ , varekøbet i løbet af måneden opgjort til salgspris for  $K_S$  og månedens omsætning for  $S$ , så kan varelageret ved månedens slutning opgøres til

$$V_S = V_B + K_S - S$$

Denne ligning gælder kun under forudsætning af, at der ikke i månedens løb er foretaget nogle prisændringer (prisreduktioner eller prisopskrivninger) eller givet rabat eller, at der har været svind i varelageret. Kalder vi prisændringerne for  $P_V$ , rabatterne for  $R$  og månedens svind for  $s$ , får varelageret til salgspris ved månedens udgang følgende værdi:

$$V_S = V_B + K_S - S - R - P_V - s$$

Findes der i forbindelse med detailvirksomheden et reparationsværksted, må varelageret korrigeres for de indtægter, som stammer fra dette værksted. Reparationsindtægterne indgår i månedens salg, og idet man trækker dette salg fra varelageret, formindsker man dette, uden at der har fundet reel vareafgang sted. For at opveje dette, må man i den ligning efter hvilken varelageret bestemmes addere reparationsindtægterne. Kalder man disse for I, kommer den endelige ligning, efter hvilken varelageret til salgspris bestemmes, til at se sådan ud:

$$V_s = V_B + K_s + I - S - R - P_v - s$$

I praksis registreres de tal, som er nødvendige til at bestemme varelageret til salgspris i en tabel, der kan være indrettet, som anført nedenfor.

Tabel, der angiver varelageret til salgspris (1000 kr.) ved månedens udgang.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Vare- lageret primo	Varekøb til salspr.	Repara- tions- indtæg- ter	1+2+3	Salget	Rabat	Prisva- riatio- ner	5+6+7	Varela- geret ultimo 4-8
Januar	100	90	10	200	100	2	3	105	95
Februar	95	80	8	183	90	1	0	91	92
Marts	92	90	8	190	105	2	1	108	82
April	82	60	4	146	70	1	0	71	75
Maj	75	80	5	160	70	1	1	72	88
Juni	88	100	6	194	75	1	2	78	116
Juli	116	90	8	214	65	2	3	70	144
August	144	200	10	354	100	4	10	114	240
September	240	40	10	290	95	1	4	100	190
Oktober	190	60	8	258	85	1	4	90	168
November	168	50	10	228	90	1	10	101	127
December	127	140	10	277	150	5	10	165	112
Total	1517	1080	97	2694	1095	22	48	1165	1529

De 100.000 kr., der angiver varelagerets værdi til salgspris d. 1. jan., er hentet fra statuslisterne. Varekøbet til salgspris finder man frem til ved at påføre de fakturaer, der indkommer i månedens løb med ud-salgspriser, udregner derefter fakturaens værdi til salgspris og indfører beløbet i en købsbog. Ved månedens udgang overføres totalbeløbet til kolonne 2. De daglige reparationsindtægter indføres i en reparationsbog, ligesom man dagligt må føre en bog over de rabatter og prisvariationer,

der måtte opstå i løbet af dagen. Ved månedens udgang overføres totalrabatterne og prisvariationerne til henholdsvis kolonne 6 og 7 i foranførte tabel.

Fra tabellen kan man få mange oplysninger, som er af den allerstørste vigtighed for virksomhedsledelsen. Man kan hente oplysninger om varelagerets gennemsnitsværdi til salgspris, og sammenholder man denne med omsætningen, er man i stand til at udregne omsætnings-hastigheden for varelageret. Man kan få oplysninger om rabatternes og prisvariationernes procentvise andel af omsætningen. Endelig kan man få oplyst størrelsesordenen af det svind, som har fundet sted i årets løb. Svindets størrelse konstateres ved at sammenholde den beregnede lager-værdi ved årets udgang med den optælling, som finder sted ved status. I det anførte eksempel er den beregnede lagerværdi ved årets udgang beregnet til at skulle være 112.000 kr. Viser optællingen ved status, at værdien kun er 100.000 kr., har der i årets løb været et svind på 12.000 kr.

Vi har nu set, hvorledes vi ved hjælp af salgsprissystemet fandt frem til den ene komponent i resultatligningen (1). Denne komponent er lig med varelageret til salgspris multipliceret med nedskrivningsfaktoren. Vi kan derefter gå over til at finde frem til den anden komponent i resultatligningen „saldoen“. Den er defineret, som summen af varebeholdningen ved periodens begyndelse multipliceret med nedskrivningsfaktoren, periodens varekøb til hjemtagelsespris og de omkostninger, der er nødvendige for at få periodens salg, og fra denne sum skulle man trække periodens salg. Der skal med andre ord finde en registrering sted af periodens varekøb, omkostninger og salg, og endelig skal man bruge den størrelse, der fremkommer, ved at multiplicere varelage-ret ved periodens begyndelse med nedskrivningsfaktoren. Denne værdi er lig med varelagerets statusværdi ved den foregående periodes slutning. Kalder man statusværdien for SV og varelageret til salgspris for V, så er nedskrivningsfaktoren lig med

$$P = \frac{SV}{V}$$

Er statuslagerets værdi lig med 50.000 kr., og varebeholdningen til salgspris lig med 100.000 kr., så bliver nedskrivningsfaktoren (P) lig med 0,5. Lad os antage, at købsprisen for en vare er lig med 100 kr., og at man kalkulerer fra neden med en avance på 50 pct., så bliver

salgsprisen lig med 150 kr. Anvender man en nedskrivningsfaktor på 0,5, bliver denne vare optaget i status til 75 kr., altså 25 kr. under indkøbsprisen. Ønsker man, at varen skal optages i status til en værdi, der er 33 pct. under indkøbsprisen, må man anvende en nedskrivningsfaktor, der er lig med  $\frac{65}{150} = 0,4333$ .

I det følgende anføres nogle tabeller, der kan anvendes til registrering af de størrelser, som indgår i saldoen; det drejer sig om tabeller over varekøbet, omkostningerne og salget.

Tabel over varekøbet til købspris (1.000kr.).

	Indenlandsk varekøb		Udenlandsk varekøb		Told		Fragt		Månedens varekøb		Total varekøb	
	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960
Januar		50		8		1		1		60		60
Februar										53		113
Marts										60		173
April										40		213
Maj										53		266
Juni										67		333
Juli										60		393
August										134		527
September										27		554
Oktober										40		594
November										34		628
December										94		722

I denne tabel får man oplysninger om varekøbet fordelt på indenlandske og udenlandske leverandører, hvilke beløb der er betalt i told og fragt i de enkelte måneder. I kolonnen total varekøb er de akkumulerede indkøbstal angivet, og det er disse tal, som indgår i saldobegrebet. Endelig er der i tabellen afsat plads til de tilsvarende tal fra det foregående år.

Tabel over omkostningerne (1.000 kr.).

	Lønninger		Reklame Dekoration		Renter		Andre omkostninger		Månedens omkostninger		Total omkostninger	
	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960
Januar		4,5		3,0		4,0		8,5		20		20
Februar										18		38
Marts										16		54
April										17		71
Maj										18		89
Juni										19		108
Juli										16		124
August										16		140
September										20		160
Oktober										20		180
November										16		196
December										24		220

Tabel for salget (1.000 kr.).

	Detail- salg		Engros- salg		Leverance- salg		Personale- salg		Månedens salg		Total salg	
	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960
Januar		80		10		9		1		100		100
Februar										90		190
Marts										105		295
April										70		365
Maj										70		435
Juni										75		510
Juli										65		575
August										100		675
September										95		770
Oktober										85		855
November										90		945
December										150		1095

Princippet for denne omkostningstabel er, at de variable omkostninger opdeles og får hver sin rubrik, medens de faste omkostninger, som er uafhængige af salgets størrelse, samles i rubrikken „andre omkostninger“. I rubrikken total omkostninger angives de akkumulerede omkostninger, som indgår i saldobegrebet.

Med udgangspunkt i de tre ovenfor anførte tabeller er vi nu i stand til at beregne den anden komponent (saldokomponenten) i resultatligningen. For at finde frem til saldoen for hver måned må man kende varebeholdningen til statusværdi ved regnskabsårets begyndelse, det akkumulerede varekøb til købspris, de akkumulerede omkostninger og endelig det akkumulerede salg. I vort eksempel er varebeholdningen til statusværdi lig med 50.000 kr. Det ses let af formel (1), at saldoen ved regnskabsårets begyndelse er lig med varebeholdningen til statusværdi ved regnskabsårets begyndelse. I nedennævnte tabel er saldoen for hver måned beregnet.

Saldotabel (1.000 kr.).

	1	2	3	4	5	6
	Saldo primo	Varekøb	Omkostninger	1+2+3	Salget	Saldo ult. 4-5
Januar	50	60	20	130	100	30
Februar	30	53	18	101	90	11
Marts	11	60	16	87	105	-18
April	-18	40	17	39	70	-31
Maj	-31	53	18	40	70	-30
Juni	-30	67	19	56	75	-19
Juli	-19	60	16	57	65	-8
August	-8	134	16	142	100	42
September	42	27	20	89	95	-6
Oktober	-6	40	20	54	85	-31
November	-31	34	16	19	90	-71
December	-71	94	24	47	150	-103

Vi har nu fundet frem til de to komponenter, som indgår i resultatligningen (1), og vi er herefter i stand til at opstille den endelige resultattabel. Ved opstillingen af denne forudsætter vi, at der i årets løb ingen svind har været i virksomheden. I indledningen så vi, at resultatet var lig med varelageret til salgspris multipliceret med nedskrivningsfaktoren, som er forudsat at være lig med 0,5, minus saldoværdien. I kolonne 1 er de respektive måneders lagerværdier opført, medens tallene i kolonne 2 angiver de tilsvarende saldoværdier, disse tal er taget fra den foranstående saldotabel. Ved at trække tallene i kolonne 2 fra de til-



svarende tal i kolonne 1, finder man resultatet (overskuddet), som er angivet i kolonne 3. Tallene i kolonne 3 angiver det akkumulerede overskud, forstået således at et tal i resultatkolonnen viser det samlede resultat fra regnskabsårets begyndelse til udgangen af den måned ud for hvilken, resultatet aflæses.

Resultattabel (1.000 kr.).

	1 Lager- værdi	2 Saldo	3 Resultat 1-2
Januar	47,5	30,0	17,5
Februar	46,0	11,0	35,0
Marts	41,0	-18,0	59,0
April	37,5	-31,0	68,5
Maj	44,0	-30,0	74,0
Juni	58,0	-19,0	77,0
Juli	72,0	-8,0	80,0
August	120,0	42,0	78,0
September	95,0	- 6,0	101,0
Oktober	84,0	-31,0	115,0
November	63,5	-71,0	134,5
December	56,0	-103,0	159,0

Af tabellen fremgår det, at virksomhedens overskud er 159.000 kr. Man kan kontrollere, om resultatet er beregnet rigtigt ved at indsætte de respektive tal i resultatligningen (1). I eksemplet var:

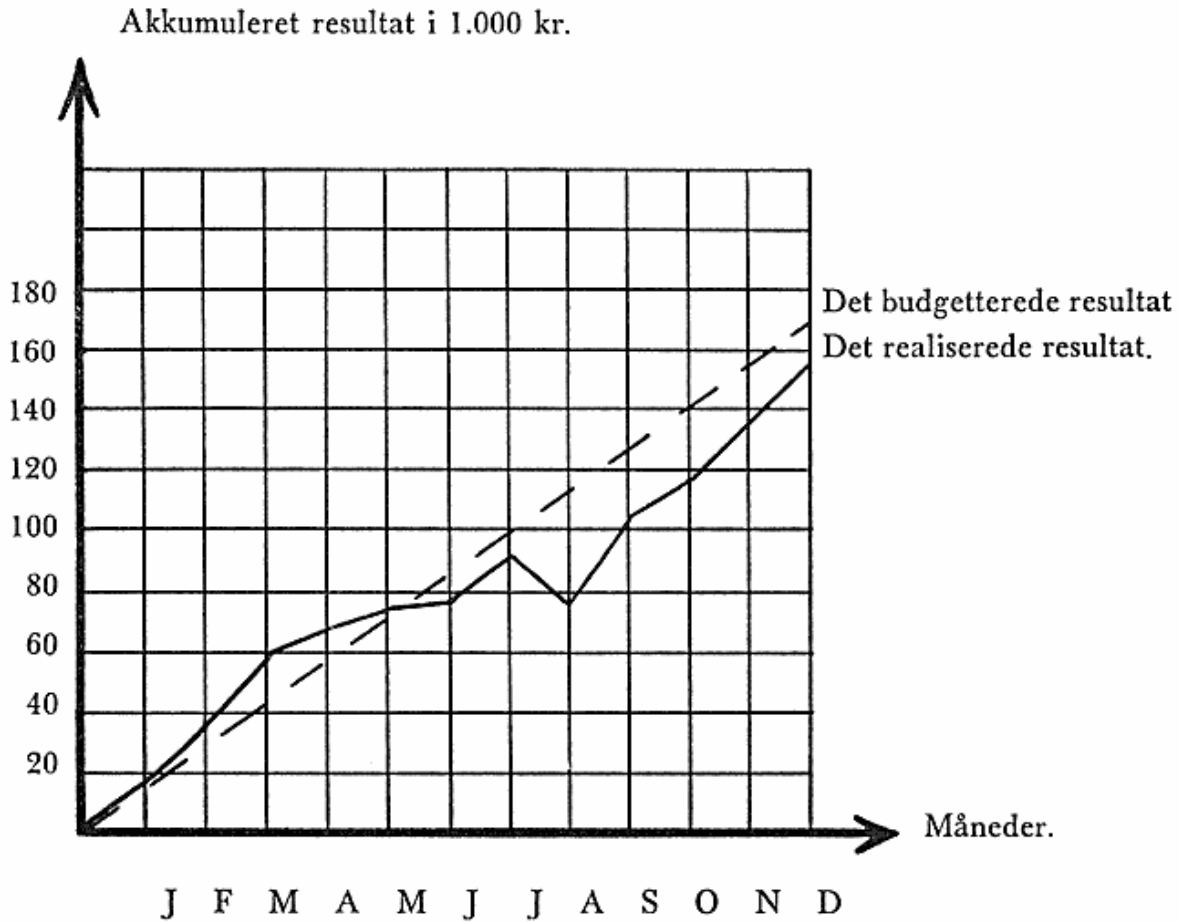
Varelageret til salgspris ved regnskabsåret slutning. . . . .	112.000 kr.
Varelageret til salgspris ved regnskabsårets begyndelse	100.000 kr.
Nedskrivningsfaktoren . . . . .	0,5
Varekøbet . . . . .	772.000 kr.
Omkostningerne . . . . .	220.000 kr.
Omsætningen . . . . .	1.095.000 kr.

Indsætter man disse tal i resultatligningen, får man:

$$R = 112.000 \cdot 0,5 \div (100.000 \cdot 0,5 + 772.000 + 220.000 \div 1.095.000)$$

$$R = 159.000$$

Det akkumulerede resultat, som angives i kolonne 3, kan man indføre i et resultatdiagram. Ordinateerne angiver i dette diagram det akkumulerede resultat i 1.000 kr., medens de enkelte måneder afsættes ud ad absdiseaksen.



I dette diagram kan man sammenholde den kurve, som beskriver det realiserede resultat med en tilsvarende kurve fra det foregående regnskabsår; men i de virksomheder, hvor man foretager en budgetlægning, vil det være naturligt at sammenholde den realiserede resultatkurve med den budgetterede. I det anførte resultatdiagram er den budgetterede kurve angivet ved en stiptet linie, medens den realiserede kurve er indtegnet som en optrukket linie.

I indledningen satte vi os som mål at finde frem til et regnskabs-system, som skulle være så enkelt som muligt, uden dog at svigte den opgave at give den praktiske detailhandler et billede af virksomhedens økonomiske situation. Kender detailhandleren størrelsen af sit varelager og virksomhedens saldo, kender han også virksomhedens økonomiske stilling.