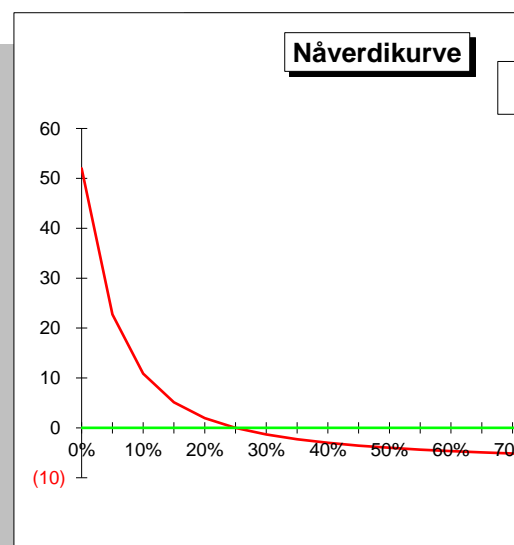


Løsningsforslag Eksamen itl10018 og itl 10019 (oppgave 1c er ikke med i oppgavesettet itl10018 og oppgave 4 er ikke med i oppgavesettet til itl 10019)

Oppgave 1

Navn/oppgave:	
Prosjektnavn:	
Investeringsbeløp:	950
Levetid:	3 år
Restverdi:	
Binding av omløpsmidler:	
Kalkulasjonsrente:	12.0%
Netto kontantstrøm per år:	400
Alternativ registrering av kontantstrøm	
NBI Forutsetter at netto kontantstrøm i celle B11 og C11 slettes	
Pris:	
Variable kostnader per enhet:	
Faste totale kostnader per år:	
Antall solgte enheter per år:	

Tilbakebetalingstid (ca.-tall):	2.4 år	Se tabell
Nåverdi investering:	11	
Internrente:	12.7%	



- Det er lønnsomt, dvs ca kr 11.000 i nåverdi
- Internrentemetoden, finner hva som er avkastningen på investeringen i % og hvis denne er høyere enn avkastningskravet vet vi at investeringen er lønnsom. Som her der internrenten er 12,7%
- 100.000 sprekk betyr at internrenten faller under 12% og det blir negativ nåverdi og eier har helt rett i å avlyse investeringen

Det er tre måter å svare på her.

 - Avkastningskravet er satt for høyt, du kan argumentere for at risikoen ikke er på 10%-10,5% slik eier anslår. Avkastningskravet tilsier at dette har mye risiko, det er mulig å imøtegå bekymringene og trygge leder på at andre bedrifter har gjort det samme og oppnådd ønsket effekt.
 - Videre kan du argumentere for at læreeffekten er en verdi for selskapet, det koster å lære. Dvs at når investeringen har en liten negativ nåverdi kan investeringen likevel forsvares, fordi vi har enn tilleggsgevisnt i læring.
 - Dårlig håndtverk på innkjøp – stopp, begynn på nytt. Involver innkjøpsadvelingen. Bestem behov og spesifikasjoner som gjør at flere leverandører kan tilby en løsning, konkurransen blir mer effektiv og bedriften kan holde det planlagte anskaffelsesbudsjett. Da vil nåverdien bli positiv.

Oppgave 2

- a) Kostnad er forbruk av ressurser over en gitt tidsperiode eller knyttet til ett prosjekt. Utgift vil si en betalingsforpliktelse man tar på seg som kompensasjon for ressurser man tilegner seg. Det er ikke knyttet til annet enn juridisk transaksjon og forbruk av ressursen er ikke definert.
Utbetaling er selve betalingen av betalingsforpliktelsen

b)

Resultatbudsjett

Salg timer	700
Salg utstyr/ materiell	600
Sum salg	1300
Varekjøp	500
Lønn	585
Avskrivninger	90
ADK	80
Driftsresultat	45
Finanskostnader	25
Ord. res før skatt	20

Likviditetsbudsjett

Innbetalinger

	jan	feb	mars
EK	100		
LG	300		
Innbetaling kunder buffer kassekreditt	0	135	135
Sum innbetaling	400	135	135

Utbetalinger

Utbetalt leverandører		52	52
lønn	37.5	37.5	37.5
AGA			11
depositum	15		
husleie	5	5	5
Bil	300		
utstyr	90		
reklame		20	
sum utbetaling	447.5	62.5	53
Innbetalingsoverskudd	-47.5	73	82

Underskudd her dvs vi bør ha en buffer/ kassakreditt

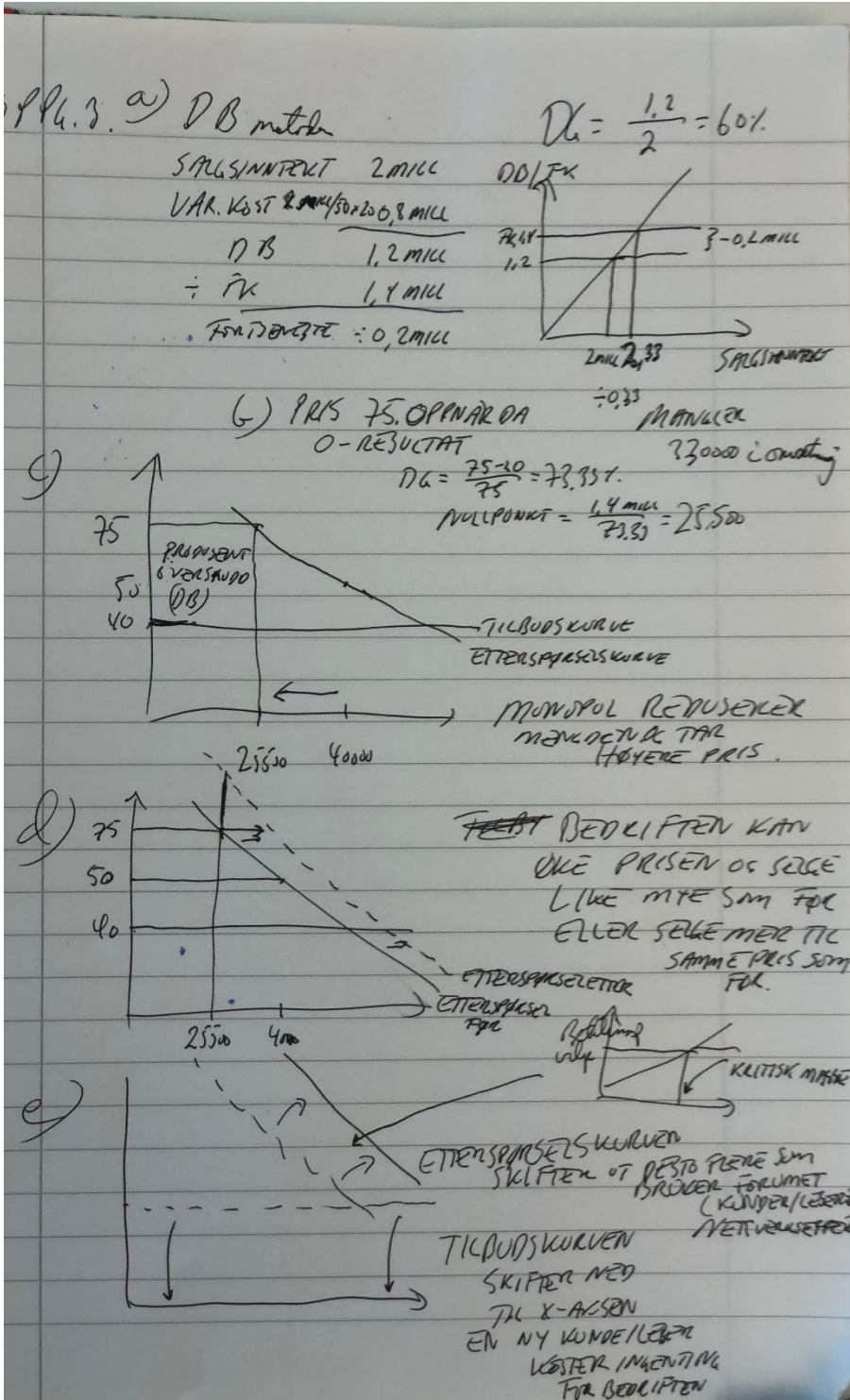
Balanse			
Anleggsmidler	390	100	EK
Varelager	52	300	LG
Kunder	135	52	KG
ADK/ bank	77.5	203	Restkapitalbe
Kapitalbehov	655	655	

Forenkler litt, siden tommelfingerreglene er rause når det gjelder varelager og kundefordringer, tar jeg ikke med mva på utstyr som noe som bør være buffer i bank. 1 mnd lønn. reklame og depositum husleie en mnd. Antar 500 LG til 5% rente

Restkapitalbehovet er ca 200 000 mens buffer 50 – trolig mest riktig å planlegge for 50 her.

C. Bruttofortjeneste = $(1300-500)/1300=61,5\%$

D. Bedriften kan lease bil og utstyr og ev sette bort fakturaer på factoring. Ev forhandle med kunder om kortere kredittid.



Oppgave 4

a)

Nøkkeltall for lønnsomhet er resultatgrad (størst mulig), egenkapitalrentabilitet (større enn innskuddsrente i bank) og total kapitalrentabilitet (større enn rente i bank)

Nøkkeltall for lividitet er likviditetsgrad 1 (større enn 200%) og 2 (større enn 100%), arbeidskapital (10-15% av salgsinntekt), gj. sn. kredittid

Soliditet – positiv egenkapital gir positiv verdi, den bør være minst 30%

Mest mulig langsiktig kapital

Kort fortalt

Bedriften er svært presset.

Lønnsomheten er svak, negativt resultat. Dvs at kostnadene er høyere enn inntektene.

Antagelig pågått en stund siden likviditeten er veldig svak og soliditeten er negativ (dvs negativ egenkapital).

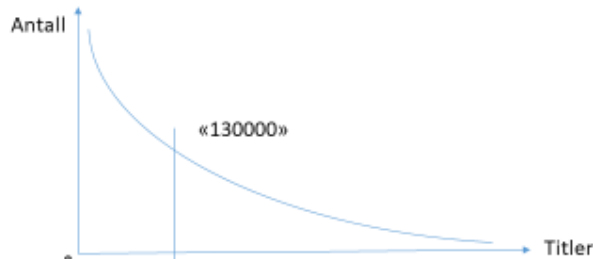
Bedriften er åpenbart på randen av konkurs.

b) I den fysiske bokhandelen er det restriksjoner på hvor mange bøker en bokhandel kan ha i hyllene, og de må satse på volumvarer. Folk med sære interesser må vente på at interessen deres blir en trend hvis de skal dekke sitt behov i en vanlig bokhandel.

Nettsamfunnet på Amazon og konseptet collaborative filtering kobler deg sammen med andre med samme interesse som deg og du får innsikt i (FORFATTERE, ARTISTER, EKSPERTER) du ikke visste om. Amazon kobler sammen både de som trenger en sær bok og de som tilbyr sære bøker. Det er ett tosidig marked, dvs at hvem som helst kan opprette sin egen nettbutikk på Amazons plattform. De kan velge selv om de vil ha eget lager eller leier logistiktjenester gjennom Amazon. I så fall tar Amazon seg betalt for dette, men sentrallageret vil være noe av det mest kostnadseffektive du finner, dvs robotisert/ billige i drift og en Amazon sjåfør forventes visstnok å levere hele 300 pakker i l a en dag.

Det er altså billigere å drive nettbokhandel med lager i områder som har lave leiekostnader enn på Karl Johan der fol ferdes.

Long tail fenomenet



- Å selge små volumer til mange ulike kunder.
- Nisje markeder.
- “Motsatt” forretningside, fysiske produkter trenger “hylleplass” – derfor vil VELDIG mange titler ikke bli markedsført
- Internett har gjort det lønnsomt pga minimale transaksjonskostnader, sentrale plattformer og ingen kapasitetskostnader i transaksjonssystemet
- 50% av Amazons inntekt tilhørte IKKE topp 130.000 SKU'er.

Amazon og Long tail prinsippet som eksempel:

C)

Commodifisering fører til at ett produkt eller tjeneste oppleves som likt andre alternativer. Dvs at etterspørselen blir mer elastisk. Produsenten av ett gode som blir homogent vil miste grepet på markedet og må være kostnadsleder for å få god lønnsomhet.

Kan illustreres med etterspørselskurven som blir flatere og flytter stort sett ned for alle mengder.