**Deleksamen 2 (2020) Økonomistyring - løsningsførslag**

**Oppgave 1 (20 %)**

1. Hvilke argumenter bør man vektlegge når man skal outsource?
2. Hvilke argumenter bør man vektlegge når man ikke skal outsource?
3. Hva er forskjellen på operasjonell og strategisk outsourcing? Eksemplifisere.

**Løsningsforslag**

1. **Hvilke argumenter bør man vektlegge når man skal outsource?**
* Se kapittel 4, spesielt 4.1. Eksempelvis:
	+ Ønske om lavere kostnader knyttet til aktiviteten og administreringen av den
	+ Aktiviteten kan utføres bedre eksternt enn internt
	+ Et ønske om større kostnadsfleksibilitet
	+ Tilførsel av kapital gjennom salg og tilbakeleie av anleggsmidler
	+ Reduksjon av risiko knyttet til større teknologiske endringer i hvordan enkelte aktiviteter utføres og/eller endringer i kunders preferanse
	+ Samarbeid med underleverandører kan redusere tiden det tar å lansere nye produkter
	+ Virksomhetens presisjonsnivå økes
	+ Ikke fokus på virksomhetens kjerneområde
1. **Hvilke argumenter bør man vektlegge når man ikke skal outsource?**
* Se kapittel 4, spesielt 4.1. Eksempelvis:
	+ Når en virksomhet / en del av virksomheten er en kjernevirksomhet
	+ Når man etter beregninger finner ut at det ikke er kostnadseffektivt
	+ I motsetning til mye av det som er nevnt under a)

1. **Hva er forskjellen på operasjonell og strategisk outsourcing? Eksemplifisere.**
* Operasjonell outsourcing er knyttet til mer kortsiktige beslutninger om å sette bort oppgaver til andre grunnet egne kapasitetsbegrensinger, eller hvor egne aktiviteter ikke møter kostnadsmessige eller kvalitetsmessige krav til utførelse.
* Strategisk outsourcing er knyttet til det langsiktige arbeidet med fokus på de strategiske målene. Strategisk outsourcing kan defineres som aktiviteter som utføres av eksterne leverandører med det formål å understøtte virksomhetens strategier i arbeidet med å skape vedvarende konkurranse fortrinn
* Eksempler på disse to må legges ved

**Oppgave 2 (40%)**

DigRegnskap AS leverer et IS-systemer med modul for leveranse. Her er data fra årene 2018 og 2019:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***2018*** | ***2019*** |
| 1. Antall moduler levert moduler (st) | 300 | 350 |
| 2. Salgspris, gjennomsnitt (kr) | 40000 | 38000 |
| 3. Antall timer medgått til implementeringen (tim) | 15000 | 16000 |
| 4. Implementeringens timekostnad (kr) | 500 | 550 |
| 5. Implementeringskapasitet i antall moduler (st) | 450 | 450 |
| 6. Kostnader for implementeringsstøtte (kr) | 1500000 | 1300000 |
| 7. Kapasitet for implementeringsstøtte per modul (kr) | 3333 | 2889 |
| 8. Antall ansatte som arbeider med softwareutvikling (st) | 2 | 2 |
| 9. Utviklingskostnad software (kr) | 1875000 | 1950000 |
| 10. Utviklingskostnad per ansatt  | 937500 | 975000 |

# DigRegnskap bruker uavhengige konsulenter til implementering og kostnadene knyttet til implementeringen er derfor variable kostnader for DigRegnskap.

Utviklingsstaben er uavhengig av antall moduler solgt. Stabens størrelse bestemmes i forbindelse med de årlige budsjettene.

1. Hva ble DigRegnskaps driftsresultat i hvert av de to årene?
2. Hva ble vekst-, prisgjenvinnings- og produktivitetskomponentene som forklarer endringene i driftsresultatet fra 2018 – 2019?
3. Forklar kort de tallene du kom frem til i spørsmål 2.

**Lösningsförslag:**

Se bifogad excelfil.

Uppgift c): se kap 13.2

**Oppgave 3 (40%**

Et selskap viser følgende lønnsomhet og inntekt blant sine kunder:

**Fig 1: Akkumulert resultat for kunder fra mest lønnsomt til minst lønnsomt (akkumulert andel av antall kunder horisontalt, akkumulert andel av kunderesultater vertikalt)**

**Fig 2: Rangering av kunder basert på lønnsomhet**

**Fig 3: Akkumulert inntekt i rekkefølge lavest til høyest (akkumulert andel av antall kunder horisontalt, akkumulert andel av kundeinntekt vertikalt)**

**a) Kommenter hver av diagrammene. Hva kan være fordelen med denne typen diagram?**

**b) Fig 2: Hvilke (generelle) tiltak vil du foreslå at ledelsen tar?**

**c) Fig 1: Hvor mange prosent av kundene er ulønnsomme?**

**d) Fig 3: Hvor stor andel av inntektene utgjør de 20% største kundene?**

**Lösningsförslag:**

1. Se kap 8.7.
2. Se kap 8.7, s 241. Kort fortalt, hold kundene (ca. 1/3) som er lønnsomme, fortsatt lønnsomme, samarbeid aktivt med kundene som er rundt 0 i lønnsomhet (ca. 1/3) og vurder kundene som ikke er lønnsomme (ca. 1/3) som fortsette å gjøre forretninger med dem (og i så fall flytte dem til venstre) eller avvikle disse kundene.
3. Ca 36% (området +/- 5% godkjennes da det ikke er så lett å lese).
4. Ca 40% (100%-40%). (+/- 2%) fordi det ikke er veldig lett å lese.