

TTA-35021 Laskentatoimi johtamisen tukena

Tentti 6.5.2021

Teemu Laine

Tentti tehdään palauttamalla yksi tiedosto Moodle-tehtävänä. Kirjoita tiedostoon nimesi ja opiskelijanumerosi kunkin tehtävän vastauksen alkuun, jotta tentin tarkastaminen helpottuu. Kurssiaineisto, laskimet ja kaikki kirjallisuus on käytettävissä. Tentti on yksin ja itsenäisesti tehtävä suoritus, sitoudut tähän tentin palauttamisella.

Esseekysymyksiä, vastauksia ei arvostella mittanauhalla eli pyrkikää tiiviiseen ilmaisuun (max 1 A4/Tehtäväkokonaisuus; vastauksen visualisoinnit voivat johtaa mitan ylittymiseen; lyhyempikin, punnittu vastaus voi tuoda maksimipisteet).

Tehtävä 1 (8 pistettä):

Kurssilla, ”Taloudenohjaus tuotekehityksessä” -luennon aineistossa esiteltiin Burchellin et al. (1980) viitekehys laskentatiedon rooleista päätöksenteossa erilaisen epävarmuuden vallitessa.

Olet tehtaan tuotekehitysjohtaja ja pohdit tehtaan tuotekehitysprojektifortifoliota ja sen priorisointia. *(Jos sinulla on parillinen opiskelijanumero, tehdas valmistaa erilaisia laukkuja/reppuja kannettaville tietokoneille. Jos sinulla on pariton opiskelijanumero, tehdas valmistaa erilaisia reppuja retkeilyyn).*

Tehdas valmistaa kuutta (6) erilaista tuotetta eri hintaluokissa perustason tuotteista premium-tuotteisiin. Yrityksellä on paljon erilaisia tuotekehitysprojekti-aihiota radikaaleista uudistuksista pieniin parannuksiin, joista 4 projekti-aihiota on valittu tarkempaan tarkasteluun. Resurssit riittävät todennäköisesti vain osan näistä aloittamiseen.

- Erittele lyhyesti Burchellin et al. viitekehityksen erittelemät laskentatoimen roolit ja niihin kytkeytyvä epävarmuus yleisesti. (2 pistettä)
- Laadi tiiviit esimerkit 4 valitusta tuotekehitysprojekti-aihiosta ja sijoita ne a-kohdan viitekehitykseen niiden epävarmuuden perusteella. Millaisessa roolissa taloudellisen tiedon tulisi olla näissä esimerkeissä, jotta päätöksiä voidaan tehdä? (4 x 1 pistettä)
- Analysoi esimerkkiprojekti-aihioidesi liiketoimintavaikutusta ja epävarmuutta kokonaisuutena. Millaisia keinoja projektien priorisoimiseen tunnistat? (2 pistettä)

Tehtävä 2 (8 pistettä):

Luento: ”Laskennan roolit ja digitalisaatio”

- Erittele luentoaineiston perusteella, miten laskentatoimi voi toimia apuna liiketoimintapotentiaalinsa saavuttamisessa? (2 pistettä)
- Pohdi miltä osin laskentatoimen rooli liiketoimintapotentiaalinsa saavuttamisessa tarkoittaisi parempaa dataa liittyen liiketoimintapotentiaaliin, ja miltä osin se tarkoittaisi laadukkaampaa keskustelua eri toimijoiden välillä? (4 pistettä)
- Mitkä asiat tekevät laskennan automatisoinnista haastavaa? (2 pistettä)

Tehtävä 3 (8 pistettä):

Sinut on palkattu toukokuun 2021 alussa liiketoiminnan kehitystehtäviin yritykseen, joka valmistaa sairaaloiden leikkaussaleissa käytettäviä koneita. Tuotteiden loppuasiakashinta on tyypillisesti noin 20 000-50 000 Euroa. Tämän hintaluokan koneet on tarkoituksenmukaista myydä loppuasiakkaille käyttäen paikallisia diilereitä/jakelijoita. Tosin suurimmilla vientimarkkinoilla yrityksellä on oma tytäryhtiö (myyntiyhtiö/"sales office"), joka vastaa maahantuonnista ja pitää varastoa.

- a) Havainnollista suurimpien vientimarkkinoiden jakeluketju visuaalisesti (1 piste). Laske diilerin/jakelijan sekä maahantuojan hinnat koneelle, jonka loppuasiakashinta on 30 000, jos sekä diileri/jakelija että maahantuoja tarvitsevat kumpikin 30% myyntikatteen saavuttaakseen kannattavuustavoitteensa (1 piste).
- b) Pohdi, millainen tämänkaltaisen maahantuonnista vastaavan tytäryhtiön kustannusrakenne (tytäryhtiö tuo siis maahan vain tämän yrityksen valmistamia leikkaussalikoneita) pitäisi/voisi olla? Keskity pohdinnassasi siihen, mitä toimenkuvia yrityksessä pitäisi/voisi olla ja esitä yksinkertainen organisaatiorakenne tukemaan henkilöstökustannusten määrittelyä. Pohdi lisäksi, mitä muita keskeisiä resursseja yritys mahdollisesti tarvitsee. Tee pohdintasi perusteella karkea (voitollinen) tulosbudjetti myyntiyhtiölle, jonka myynti on 5 MEUR vuodessa (2 pistettä).
- c) Myyntiyhtiöille on tyypillistä, että toiminnan volyymin vakiintuessa ostot ovat käytännössä ainut muuttuva kustannus. Jos oletamme näin, miten myyntiyhtiön kannattavuus kehittyy, jos myyntibudjetti ylittyy 10% (1 piste)?
- d) Istut juttelemassa Saksan myyntiyhtiön toimitusjohtajan kanssa, joka odottaa ensi vuodelle 10% myynnin kasvua. Minkä asian nostaisit keskustelussa esiin yllä olevien laskelmien tarjoamien oppien/havaintojen pohjalta ja miksi juuri sen (1 pistettä)?
- e) Saksan myyntiyhtiön toimitusjohtaja innostuu keskustelunavauksestasi ja alatte hahmottelemaan ilmiötä kynällä ruokalistan taakse. Miten myntiyhtiön voittoa voisi hahmotella myyntivolyymin funktiona tämänkaltaisessa toimintaympäristössä (2 pistettä)?