

Om varukalkyler och prisnoteringar.

Olson, Knut

12 N Br.



Ekou,
Handel,
189

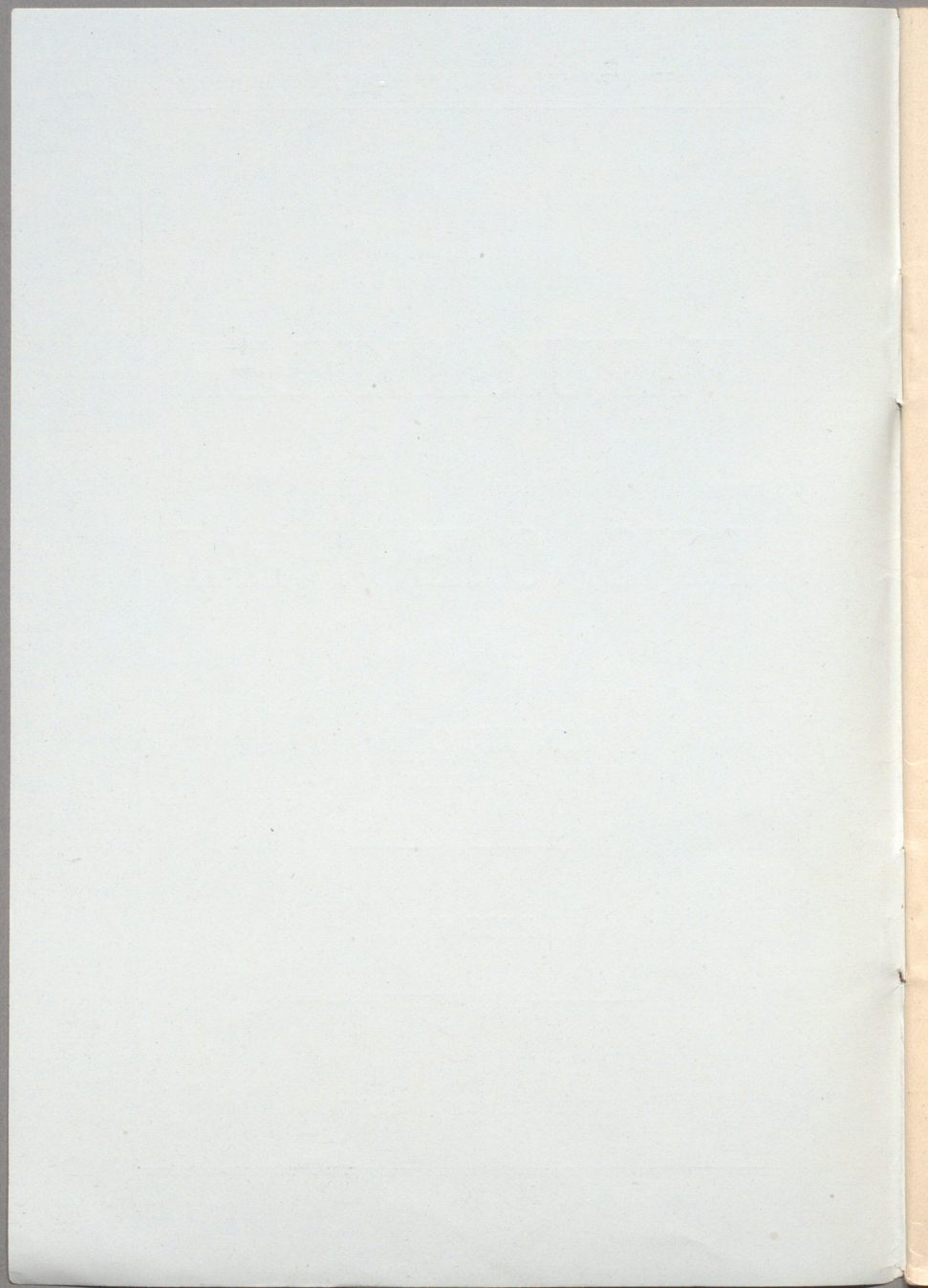
OM
VARUKALKYLER
OCH
PRISNOTERINGAR

AF

Proof
KNUT OLSON
INGENIÖR

PRIS 1 KR.

EFTERTRYCK FÖRBJUDES



OM
VARUKALKYLER
OCH
PRISNOTERINGAR

AF
KNUT OLSON
INGENIÖR



STOCKHOLM
TRYCKT HOS ERNST WESTERBERG

1903.



THE
HARRISMAN
PUBLICATIONS

1907



Förord.

Undertecknad, som genomgått och granskat en af ingenjör Knut Olson utarbetad handbok för affärsmän, benämnd »Om Varukalkyler och prisnoteringar», får såsom mitt omdöme om densamma uttala, att den deri angifna metoden för varukalkyler synes enkelt och praktiskt framställd och de för jemförelser mellan olika prisnoteringar utarbetade tabellerna väl egnade att underlätta det med dylika jemförelser eljest förenade arbetet.

Ifrågavarande lilla handbok bör sålunda enligt min åsikt blifva till mycken nytta för praktiserande affärsmän, då den möjliggör att bekvämt utföra en hel del arbete, som annars är förenadt med stort besvär.

Stockholm i Mars 1903.

Henning Engdahl

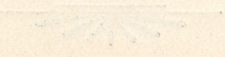
Lärare vid Frans Schartaus Handelsinstitut.



Foreword

The following are some of the reasons for the publication of this book. It is a book for the people, and it is written for the people. It is a book that will help the people to understand the world around them, and it is a book that will help the people to improve their lives. It is a book that is written in a simple and straightforward manner, and it is a book that is written for the people of all ages and all backgrounds. It is a book that is written for the people of all nations, and it is a book that is written for the people of all times. It is a book that is written for the people of all places, and it is a book that is written for the people of all worlds.

Planning English
A Book for the People of the World



Med den skarpa konkurrens, som eger rum inom de flesta affärsbranscher och som i många fall nedbringar den förtjenst, som kan beräknas, till den minsta möjliga, är det för hvarje affärsman af den största vigt att noggrannt beräkna såväl inköps- som försäljningspris. Det förra erhålles, såsom i det följande skall visas, genom en särskild beräkning och är ett af hvar och ens personliga uppfattning oberoende tal. Försäljningspriset åter utgöres af inköpspriset ökad med den avance, som för beredande af skälig vinst bör påläggas och hvars storlek är beroende på flera inverkande förhållanden, såsom olika konjunkturer, den större eller mindre konkurrens som är rådande, den längre eller kortare tid som kan beräknas åtgå för omsättningen etc. För öfrigt har äfven varans egen beskaffenhet en afgörande betydelse härvid, i det att nemligen för en bräcklig vara eller en sådan, hvars värde minskas genom någon tids förvaring eller är beroende af det för tillfället rådande modet eller smakriktningen, helt naturligt en högre avance måste beräknas än för en vara, på hvars värde dessa förhållanden ej utöfva något nämnvärdt inflytande.

I sammanhang härmed torde lämpligen böra erinras om ett förhållande, som visserligen för mången kan tyckas så själfklart, att ett omnämnande deraf är öfverflödigt, men som i allmänhet ej beaktas så som det förtjenar. Ett förbiseende häraf är en medverkande orsak till, att många affärsmän, ehuru de ansett sig vid försäljningen beräkna skälig förtjenst, i själfva verket vid årets slut finna resultatet af allt sitt arbete lemna föga eller intet öfverskott. Man får nemligen ej betrakta hela skilnaden mellan försäljnings- och inköpspris såsom vinst, utan sönderfaller denna skilnad i två delar:

en del som förbrukas för betäckande af alla i och för affärens drivande nödiga omkostnader, såsom hyror, skatter, aflöningar, belysning, uppvärmning, försäkring m. fl. allmänna omkostnader samt derjemte äfven förlust genom värdeminskning å förlegade varor och de alltid mer eller mindre oundvikliga förlusterna å utestående fordringar;

och en andra del, hvilken återstår, sedan alla omkostnaderna äro betalda och hvilken utgör den egentliga vinstandelen, som skall betäcka de personliga lefnadsomkostnaderna, lemna ränta på eget i affären insatt kapital och slutligen i hvad som derefter återstår utgör den vinst, som affären i verkligheten lemnat.

Det är den ytterst bristfälliga kommersiella bildning, som hos oss är ganska allmänt rådande, samt den deraf härflytande oförmågan att bedöma, hvad som utgör behållningen på en affär, hvilken är orsaken till att personer anse sig kunna sälja till alltjemt sjunkande pris i det de förmena, att skilnaden mellan försäljnings- och inköpspris är lika med vinst, och förbise att någon sådan ej kan uppstå, innan alla omkostnader äro betalda.

Om Varukalkyler.

Vid kalkylering af varors inköpspris kunna flera olika förhållanden ega rum, hvilka göra beräkningen mer eller mindre besvärlig. Gäller affären varor, som levereras fritt hos köparen eller upphandlas på platsen, är saken mycket enkel: varans pris är då fakturapriset med afdrag af eventuelt förekommande rabatter samt med tillägg af de transport- och andra omkostnader, hvarmed inköpspriset bör ökas. Lika enkel blir beräkningen, om fakturan upptager blott *en artikel* levererad på främmande plats: man har då blott att till fakturans nettobelopp lägga omkostnaderna — emballage, assurans, eventuella omkostnader på afsändningsorten och

frakt, tull, hamnavgift, spedition och transportkostnader samt i vissa fall äfven magasinshyra och ränta till blifvande leveranstid — samt dividera den erhållna summan med stycketalet — resp. kilotalet —, då kvoten angifver à-priset netto pr st. — resp. pr kilo.

I allmänhet är dock kalkylen ej fullt så enkel: å fakturan upptages t. ex. en mångfald olika artiklar, hvar och en med sitt à-pris, oftast med någon rabatt å det hela eller olika rabatter för skilda grupper af i fakturan upptagna varor, hvartill komma diverse omkostnader, och frågan gäller nu att bestämma hvarje artikels nettopris pr st.

En noggrann beräkning öfver varornas inköpspris utföres rätast och enklast på det sätt, att man utgår från det myntslag, hvaruti fakturan är utskrifven, och beräknar, *huru mycket myntenheten af fakturans myntslag blir i kronor och öre, sedan alla rabatter äro afdragna och alla omkostnader på varan, till dess hon är på sin plats i lagerrummet eller eventuellt vid försäljningen, blifvit pålagda.* Så t. ex. beräknas vid en engelsk faktura, huru många öre motsvaras af 1 sh. af fakturans à-pris minskad med eventuela rabatter och ökad med omkostnaderna. För att erhålla varans inköpspris i öre har man sedan blott att multiplicera fakturans à-pris i sh. med detta tal.

Kalkylen är särskildt lätt att utföra, om man har till sitt föfogande en Odhners räknemaskin och en multiplikationstabell — t. ex. Zimmermanns — hvilka båda äro så goda hjälpmedel, att de ej borde saknas på något kontor, der man lärt sig inse, att tid är pengar, och, sedan man kommit underfund med deras användbarhet, snart nog förefalla att vara lika outhärliga kontorsinventarier som telefon och skrifmaskin.

Sättet för beräkningens utförande visas bäst genom några exempel, men innan vi öfvergå till dessa, torde till ledning för dem, som ej ega någon större vana vid kalkylers utförande, ett par erinringar böra göras. Vid multiplikation är det likgiltigt, i hvilken ordning faktorerna multipliceras med hvarandra, sålunda är t. ex. $2 \times 3 \times 4 = 24$ och $4 \times 3 \times 2$ äfven $= 24$; tillämpadt på varukalkyler innebär detta, att det är likgiltigt, om man först af-

drager rabatten och sedan tillägger omkostnaderna eller tvärtom. Vidare erinras om att, liksom 1 kr. med 20 % rabatt är = 80 öre, d. v. s. 80 % af en kr., så erhålles hvilket tal som helst minskadt med 20 % genom att multiplicera talet i fråga med 0.80 i stället för att först multiplicera med 0.20 och sedan subtrahera produkten från det ursprungliga talet; det är nemligen alltid en fördel att kunna erhålla samma resultat genom *en* uträkning i stället för *två*, dels är det bekvämare och dels är möjligheten till felräkning alltid större, ju flera räkneoperationer som utföras. Allmännare kan denna regel uttryckas så, att ett tal minskas med p procent genom att multiplicera det med $\left(1 - \frac{p}{100}\right)$ och på liknande sätt erhålles ett tal ökad med p procent genom att multiplicera det med $\left(1 + \frac{p}{100}\right)$. Om man önskar veta, huru många procent (p) ett tal (a) utgör af ett annat tal (b), erhålles resultatet ur likheten $p = \frac{100 a}{b}$; t. ex. huru många procent utgör 5 af 25? Svar $p = \frac{500}{25} = 20$ procent.

Ex. 1.

»Herr	Stockholm.	Debet.	
560 st. — — — N:o 1.....	0.80	448	—
110 » — — — » 2.....	1.25	137	50
		585	50
	20 % rabatt	117	10
	Kronor	468	40

fritt Stockholm.»

Då ofvanstående faktura afser varor levererade fritt å köparens boningsort, tillkommer endast transportkostnaden, hvilken utgjort

45 kr., och inköpspriset pr st. skulle helt enkelt erhållits genom att dividera $468.40 \div 45. = 513.40$ med stycketalet, om fakturan blott innehållit ett varuslag eller olika varor med samma å-pris. Då så icke är förhållandet, måste man tillgripa den i det föregående nämnda utvägen att beräkna, huru mycket 1 kr. af fakturans å-pris utgör med afdrag af rabatten och med tillägg af omkostnaderna.

Omkostnaderna kr. 45.— utgöra $\frac{4500}{468.4} = 9.61\%$ af fakturans nettobelopp kr. 468.40*

1 kr. med afdrag af 20 % rabatt = 80 öre*.

1 » » » » » » och tillägg af 9.61 % för omkostnader = $80 \times 1.0961 = 87.69$ öre.*

Inköpspriset för fakturans olika varuslag erhålles nu genom att multiplicera de resp. å-prisen med 87.69 och befinnes utgöra för N:o 1 70.15 öre och för N:o 2 109.61 öre eller i rundt tal 70 och 110 öre pr st. Att intet räknefel blifvit begånget, kontrolleras lätt genom att undersöka, huruvida summan af de produkter, som erhållas, då hvarje artikels stycketal multipliceras med dess inköpspris, blir lika med summan af fakturans nettobelopp och omkostnaderna. I detta ex. blir den förra summan kr. 513.— och den senare 513.40. Den obetydliga skilnaden beror på, att i resultatet för inköpspriset några decimaler å öres-siffrorna ej medtagits utan dessa afrundats till närmast liggande hela tal, hvilket ju alltid innebär en möjlighet till fel i priset pr st. uppgående till högst $\frac{1}{2}$ öre; när inköpspriset och dermed äfven hvarje sådant fel multipliceras med stycketalet, inses lätt, att en liten skilnad mellan de båda summorna skall uppstå. För praktiska behof är noggrannheten dock i allmänhet fullt tillfredsställande; skulle vid något tillfälle priset behöfvas närmare bestämdt, kan man naturligtvis genom att medtaga tillräckligt många decimaler få inköpspriset kalkyleradt med hvilken grad af noggrannhet som helst. Just vid dessa kalkyler göra sig den Odhnerska räknemaskinens

* Jemför sid. 8.

förfärliga egenskaper gällande, i det att nemligen med densammas tillhjälp multiplikation och division utföras lika lätt med mångsiffriga som med mindre tal.

Ex. 2.

» Herr	Stockholm.	Debet.	
100 st. — — — N:o 1 à 19/-	£	95	—
30 » — — — » 2 » 20/6	»	30	15
50 » — — — » 3 » 23/-	»	57	10
20 » — — — » 4 » 26/-	»	26	—
120 » — — — » 5 » 29/-	»	174	—
	£	383	5
	47.5 % rabatt	182	— 10
	£	201	4 2
Emballage & packning	»	11	10
Assurans	»	1	8 4
	£	214	2 6

franko Hull.»

Då såsom här fakturans priser äro räknade i en främmande myntsort, har man att först *bestämman den kurs*, efter hvilken man skall beräkna priserna; kurs-variationerna äro dock i allmänhet ej så stora, att de nämnvärdt inverka på priserna annat än vid större belopp. Afsigten med kalkylen är ju emellertid i de flesta fall icke att finna varans mot den ena eller andra för tillfället rådande kursen svarande inköpspris, utan att beräkna ett inköpspris, som kan läggas till grund för ett under en viss tid framåt gällande försäljningspris. Det är därför, då så lämpligen ske kan, bekvämt att för en viss myntsort *alltid göra beräkningen efter en och samma kurs*, hvartill då för säkerhets skull väljes antingen den högsta förekommande kursen eller ock en så nära denna högre gräns liggande kurs, att densamma endast undantagsvis öfverskrides.

Vid kalkylering af ofvanstående faktura iakttages, att i fakturan upptagna emballage och assurans höra till omkostnaderna, så att fakturans nettobelopp är £ 201 4/2 = kr. 3661.99 efter kursen 1 £ = kr. 18.20.

Omkostnaderna utgöras af:

Emballage £ 11 10/-	kr. 209.30
Assurans » 1 8/4	» 25.78
Div. omkostnader på afsändningsorten samt frakt.....	» 451.70
Tull och hamnafgift.....	» 338.60
Spedition	» 30.—
Transport	» 15.—
	<hr/>
	kr. 1070.38,

hvilket motsvarar $\frac{107038}{3661.99} = 29.23 \%$ af fakturans nettobelopp kr. 3661.99.

Efter kursen 1 £ = kr. 18.20 är:

1 sh. = 91 öre.

1 sh. med afdrag af 47.5 % rabatt = $91 \times 0.525 = 47.775$ öre.

1 » » » » » och tillägg af 29.23 % för omkostnader = $91 \times 0.525 \times 1.2923 = 61.74$ öre.

Hvarje brutto-shilling af i ofvanstående faktura debiterade à-pris kostar således 61.74 öre och varornas inköpspris, beräknade fritt i lagret, erhållas nu genom att multiplicera à-prisen i sh. med 61.74. N:is 1—5 befinnas sålunda kosta resp. kr. 11.73, 12.66, 14.20, 16.05 och 17.90 pr st.

Om samma faktura upptager olika rabattsatser för olika artiklar, blir kalkylen likartad med i föregående ex., endast med den skillnad att ett särskildt pris för myntenheten får beräknas för hvarje olika rabatt.

Ex. 3.

» Herr Stockholm. Debet.

100 st. — — — N:o 1 à M. 4.75.... n:to	475	—		
100 » — — — » 2 » 6.65.... »	665	—		
100 » — — — » 3 » 3.— 7.5 %	300	—		
500 » — — — » 4 » 2.10 »	1050	—		
300 » — — — » 5 » 2.15 »	645	—		
200 » — — — » 6 » 1.60 15 %	320	—		
10 » — — — » 7 » 21.60 »	216	—	3671	—
7.5 % rabatt à M. 1995.—	149	62		
15 % » » » 536.—	80	40	230	02
Mark			3440	98
Emballage			30	—
Mark			3470	98

franko Stettin.»

Omkostnaderna äro:

Emballage M. 30.— à 90 öre	kr. 27.—
Assurans	» 7.—
Omkostnader på afsändningsorten samt frakt	» 65.50
Tull och hamnafgift.....	» 411.40
Spedition	» 20.—
Transport	» 10.—

kr. 540.90 =

$\frac{54090}{3096.88} = 17.47\%$ af fakturans nettobelopp kr. 3096.88 (= Mark 3440.98 efter kursen 1 Mark = 90 öre).

1 Mark med 17.47 % omkostnader och utan rabatt är =
 $= 90 \times 1.1747 = 105.72$ öre.

1 Mark med 17.47 % omkostnader och 7.5 % rabatt är =
= $90 \times 1.1747 \times 0.925^*$ = 97.79 öre.
1 » » » » » och 15 % rabatt är =
= $90 \times 1.1747 \times 0.85$ = 89.86 öre.

Af de sålunda kalkylerade priserna gäller:

1 Mark = 105.72 öre för varorna 1 och 2.
1 » = 97.79 » » » 3, 4 och 5.
1 » = 89.86 » » » 6 och 7.

Med dessa Mark-pris befinnas N:is 1—7 kosta resp. kr. 5.02, 7.03, 2.93, 2.05, 2.10, 1.44 och 19.41 pr st.

I de båda föregående exemplen har antagits, att *alla omkostnaderna varit proportionela mot varuvärdena*, och under denna förutsättning, men också *endast i detta fall*, lemnar den angifna kalkylen *fullt riktiga värden*.

I allmänhet äro omkostnaderna, åtminstone de mera betydande af dem, proportionela mot vigten och således för *likvärdiga varor*** äfven mot värdet. De enda af omkostnaderna, för hvilka afvikelser i detta hänseende egentligen kunna ifrågakomma, äro emballage och tull. Beträffande emballage kan inträffa, antingen att en del af fakturans varor sändas helt och hållet oemballerade, under det andra emballeras, eller ock att en del på grund af sin skrymmande beskaffenhet, större bräcklighet eller dylikt fordra ett relativt dyrbarare emballage än andra. Hvad tullen angår, kan densamma utgå efter skilda tariffer för olika i

* Härvid erinras, att enl. anmärkningen å sid. 7 i en produkt faktorernas ordning är ligkiltig; $90 \times 0.925 \times 1.1747$ är således det samma som $90 \times 1.1747 \times 0.925$.

** Med likvärdiga varor förstås sådana af samma kvalitet, d. v. s. hvilkas pris är proportionelt mot vigten. Motsatsen till dessa benämnas »olikvärdiga» och såsom ex. på dylika kunna nämnas: i manufakturvarubranschen tjocka tyger af enklare, billigare kvalitet och å andra sidan dyrbara, tunna och lätta tyger; i glasvarubranschen simplare hushållsglas i motsats mot finare, slipade glasvaror. Om i samma leverans förekomma dylika varor af olika kvalitet, måste vid priskalkylen tillbörlig hänsyn tagas dertill, om ett riktigt resultat skall erhållas,

samma faktura upptagna varor. I dessa fall måste fakturan uppdelas i 2 eller flera grupper, hvar och en blott omfattande varor af sinsemellan likartadt slag, hvilka grupper kalkyleras hvar för sig såsom sjelfständiga fakturor, hvarvid naturligtvis behörig hänsyn måste tagas till, att hvarje grupp belastas med till densamma rätteligen hörande omkostnader, nemligen dels dess andel i för fakturans alla varor gemensamma omkostnader och dels de för gruppen i fråga speciella omkostnaderna bestående af eventuelt emballage och tull, då dessa ej äro af den art, att de kunna jemnt fördelas på alla varorna. Ett prof på en dylik faktura lemnas i följande exempel.

Ex. 4.

»Herr..... Stockholm. Debet.

50 st. ——— N:o 1 (vigt 1.5 kg. pr st.) à 2.10 \$	105	—		
50 » ——— » 2 (» 2.5 » ») à 3.—	150	—		
		»		
	255	—		
77.5 % rabatt »	197	62	57	38
40 » ——— » 3 (vigt 4 kg. pr. st.) à 4:—	\$ 160	—		
/ 65 % rabatt »	104	—	56	—
60 » ——— » 4 (» 5 kg. pr st.) à 3.75 \$	225	—		
52.5 % rabatt »	118	12	106	88
	\$		220	26
Emballage	»		5	50
	\$		225	76

franko New York.»

I detta fall äro varorna af olikartadt slag, så att
 grupp a) omfattande N:o 1 och 2, tillsammans vägende 200 kg., förtullas efter 4 öre pr kg. och
 grupp b) omfattande N:o 3 och 4, tillsammans vägende 460 kg., förtullas efter 50 öre pr kg.

De gemensamma omkostnaderna, som skola fördelas lika för alla i fakturan upptagna varor efter hvars och ens vikt, äro:

Emballage \$ 5.50 à 3.80	kr. 20.90
Assurans	» 2.—
Omkostnader på afsändningsorten samt frakt	» 71.30
Hamnavgift	» 1.—
Spedition	» 10.50
Transport	» 8.50
	<hr/>
	kr. 114.20

att fördelas på totalvigten 660 kg., följaktligen belöpande sig till $\frac{114.20}{660}$ kr. pr kg.

Grupp a) omfattande N:o 1 och 2, totalvigt = 200 kg., fakturabelopp netto \$ 57.38 = kr. 218.04 (efter kursen 1 \$ = kr. 3.80).

Gemensamma omkostnader = $200 \cdot \frac{114.20}{660} =$ kr. 34.61

Tull, 200 kg. à 4 öre

$= \frac{4261}{218.04} = 19.54$ % af fakturabeloppet kr. 218.04.

1 \$ med 19.54 % omkostnader och 77.5 % rabatt = $380 \times 1.1954 \times 0.225 = 102.21$ öre och inköpspriset pr st. för N:o 1 och 2 blir resp. kr. 2.15 och 3.07.

Grupp b) omfattande N:o 3 och 4, totalvigt = 460 kg., fakturabelopp netto \$ 56.—+106.88 = \$ 162.88 = kr. 618.94 (efter kursen 1 \$ = kr. 3.80).

Gemensamma omkostnader = $460 \cdot \frac{114.20}{660} =$ kr. 79.59

Tull, 460 kg. à 50 öre

$= \frac{30959}{618.94} = 50.02$ % af fakturabeloppet kr. 618.94.

1 \$ med 50.02 % omkostnader och 65 % rabatt = $380 \times 1.5002 \times 0.35 = 199.53$ öre för N:o 3.

1 \$ med 50.02 % omkostnader och 52.5 % rabatt = $380 \times 1.5002 \times 0.475 = 270.79$ öre för N:o 4.

Inköpspriset pr st. för N:o 3 och 4 blir då resp. kr. 7.98 och 10.15.

Om denna faktura kalkylerats utan att uppdelas i grupper, hade beräkningen blifvit:

Tull 8.—+230.— kr. 238.—
 Öfriga omkostnader kr. 114.20 $352.20 = \frac{35220}{836.99} = 42.08$ % af fak-

turabeloppet kr. 836.99 (= \$ 220.26 à kr. 3.80).

1 § med 42.08 % omkostnader och 77.5 % rabatt

$$= 380 \times 1.4208 \times 0.225 = 121.48 \text{ öre.}$$

1 » » » » och 65 % rabatt

$$= 380 \times 1.4208 \times 0.35 = 188.97 \text{ »}$$

1 » » » » och 52.5 % rabatt

$$= 380 \times 1.4208 \times 0.475 = 256.45 \text{ »}$$

Med dessa dollar-pris skulle inköpsprisen pr st. för N:o 1—4 blifvit resp. kr. 2.55, 3.64, 7.56 och 9.62, såsom synes ganska betydligt afvikande från de rätta värdena kr. 2.15, 3.07, 7.98 och 10.15.

Äfven om fakturans alla varor förtullas efter vigt enligt en och samma tariff, kunna fall inträffa, då en sådan uppdelning af fakturan, som visats i ex. 4, är nödvändig, om en noggrann kalkyl önskas. Detta är om de skilda varorna ej äro sinsemellan likvärdiga, d. v. s. om i samma faktura ingå såväl dyrare som billigare varuslag, under det att tull och öfriga omkostnader äro proportionela mot vigten. I detta fall måste fakturan uppdelas i 2 eller flera grupper af sinsemellan likvärdiga varor, hvilka grupper kalkyleras hvar för sig, sedan först omkostnaderna fördelats på de olika grupperna efter hvarje grupps vigt. Vidtages ej denna försiktighetsåtgärd utan omkostnaderna uppdelas på alla varorna i % af värdet, få de billigare kvalitéerna relativt för låga och de dyrare relativt för höga värden på inköpspriset.

Skulle det inträffa, att fakturan omfattar olikvärdiga varor, hvilka derjemte äro tullpliktiga efter olika tariff, göres först en gruppindelning af varorna efter likvärdighet och tulltariff på så sätt, att hvarje grupp endast kommer att innehålla varor

sinsemellan likvärdiga och tullpliktiga efter en och samma tariff, hvarefter alla omkostnaderna med undantag af tullen och eventuellt öfriga omkostnader, som ej äro lika för alla varorna, fördelas på de olika grupperna i förhållande efter hvars och ens vikt och hvarje grupp kalkyleras för sig med iakttagande af, att dess omkostnader utgöras af:

- 1:o gruppens andel i de gemensamma omkostnaderna;
- 2:o tullen för gruppen i fråga;
- 3:o eventuellt sådana omkostnader, som ej äro af beskaffenhet att böra jemnt fördelas bland de gemensamma omkostnaderna, utan antingen uteslutande tillhöra en viss grupp eller ock böra fördelas med större andel på en grupp än på en annan.

Med tillhjälp af de i det föregående lemnade anvisningarne bör det för den, som vunnit någon vana vid dylika kalkylers utförande, ej möta någon svårighet att kalkylera hvilken faktura som helst, äfven om de deri förekommande kombinationerna ej skulle fullkomligt motsvara något af de här upptagna exemplen.



Om Prisnoteringar.

Sedan på sätt i det föregående visats inköpspriset beräknats, bestämmes med detta såsom utgångspunkt försäljningspriset. Såsom redan nämnts, beräknas i olika fall, och detta med rätta, olika avance beroende på skillnad i varuslag och eventuellt andra förhållanden, men sedan man för ett visst varuslag bestämt sig för en efter rådande förhållanden lämplig avance, beräknas de till nämnda varuslag hörande artiklarnes försäljningspris genom motsvarande pålägg å resp. inköpspris. Om man t. ex. för ett visst varuslag bestämt sig för ett pålägg af 25 % å inpöpspriset, erhålles motsvarande försäljningspris genom att multiplicera inköpspriset med 1.25 (jmför sid. 8).

Tabell I. Det sålunda bestämda priset erhålles ej alltid oafkortadt, utan vid partihandel och till återförsäljare beviljas vanligen någon *rabatt*, som då uttryckes *i % af försäljningspriset*. För att afgöra, huru många procents rabatt å försäljningspriset som i olika fall lämpligen kan medgifvas, måste jag naturligtvis först och främst veta, *huru många procent af samma försäljningspris min egen avance utgör*. Eller med andra ord, frågan gäller: då jag beräknar ett försäljningspris genom att pålägga en viss avance, uttryckt i procent af inköpspriset, *huru många procent af det sålunda uppkommande försäljningspriset motsvarar samma avance?* Då en beräkning häraf för hvarje särskildt fall är förenad med ganska stort besvär, har *tabell I* upprättats, ur hvilken för olika procentsatser från 5 % till 100 % å nettot direkt erhålles motsvarande procent å bruttot.

Ex. 5. För en viss vara beräknas 25 % avance å inköpspriset; af tabell I framgår, att detta motsvarar 20 % å det sålunda uppkommande försäljningspriset eller med andra ord: jag har sjelf å mitt försäljningspris 20 % rabatt och kan då med kändedom härom lätt afgöra, hvilken rabatt kan beviljas till återförsäljare eller vid partihandel, beroende på huru stor del af min egen avance jag i hvarje fall vill afstå.

Tabell II. Som bekant är det för en mångfald varor brukligt att såväl inköps- som försäljningspris beräknas efter en stående priskurant (standardlista, fabrikspriskurant), hvarvid prisnoteringarne angifvas genom uppgift om de rabatter, som beviljas å den stående priskurantens priser. Det är då naturligtvis för hvar och en, som handhafver affärer af denna art, af största vigt att kunna sinsemellan jemföra de mot olika rabatter svarande *nettopriserna*. Den för en sådan jemförelse hvarje gång erforderliga kalkylen är både besvärlig och tidsödande, tillföljd hvaraf den ofta antingen ej alls verkställes eller också blott på ett ungefär, så att vederbörande sjelfva hafva en mycket oklar föreställning om förhållandet mellan de olika noteringarne.

För att undvika de olägenheter och den tidsspillan, hvilka äro förbundna med det oupphörliga återuppreparandet af dessa kalkyler, är *tabell II* utarbetad. De med fetare stil tryckta siffrorna i tabellens öfversta och nedersta rad angifva den avance, som motsvarar de i tabellen upptagna rabatterna sålunda, att **0**-kolumnen anger den rabatt, som motsvarar ingen avance, d. v. s. det egna inköpspriset. De öfriga kolumnerna ange de rabatter, som motsvara 1, 2, 3 etc. % avance å det mot **0**-kolumnens rabatt svarande nettopriset.

Vid större partiaffärer eller i allmänhet vid sådana tillfällen, då man måste nöja sig med en mindre avance, är ett litet tillskott i densamma af större betydelse än vid de fall, då större avance kan påläggas. För att tillgodose behovet vid alla förekommande tillfällen har vid tabellens utarbetande iakttagits, att skilnaden mellan de närliggande avancerna ej är öfverallt lika utan mindre vid de lägre avancerna än vid de högre.

Tabellen är användbar i följande 3 fall:

A. Vid en varas inköp noteras å priskurantpriset en viss bestämd rabatt; *huru stor rabatt å samma priskurantpris skall man bevilja* vid försäljning, då man å de utlagda pengarne önskar vissa procents förtjenst?

Ex. 6. En vara inköpes med 42.5 % rabatt och vid försäljningen önskas 25 % avance å de utlagda pengarne; hvilken rabatt skall då noteras? Svaret erhålles ur tabellen sålunda, att i 0-kolumnen talet 42.5 uppsökes och den horisontela raden derifrån följes till kolumnen för 25 % avance, der den sökta rabatten befinnes vara 28.1 %; d. v. s. då jag köper en vara med 42.5 % rabatt å priskurantpriset, kan jag vid densamma försäljning bevilja 28 % rabatt å samma priskurantpris, om jag vill förtjena 25 % å mina utlagda pengar.

B. Vid en varas inköp noteras å priskurantpriset en viss bestämd rabatt och vid försäljningen beviljas en viss annan rabatt å samma priskurantpris; *huru många procents avance erhåller man då å sina utlagda pengar?*

Ex. 7. För en vara, som inköpes efter 37.5 % rabatt, noteras vid försäljning 25 %; hvilken avance erhålles då? Svaret finnes ur tabellen sålunda, att från 0-kolumnen raden för 37.5 % rabatt följes till den kolumn, der rabattsiffran 25 % påträffas, hvilken i detta fall befinnes vara kolumnen för 20 % avance; d. v. s. om jag köper en vara med 37.5 % rabatt å priskurantpriset och vid försäljning beviljar 25 % rabatt å samma pris, så förtjenar jag 20 % på mina utlagda pengar.

Att såsom i föregående ex. försäljningsnoteringens rabattsiffra exakt återfinnes i tabellen, hör naturligtvis till undantagen, utan oftast inträffar, att densamma ligger emellan de i två närliggande kolumner upptagna rabatterna. Tabellen upplyser då om, att den sökta avancen ligger mellan de två mot dessa rabatter svarande värdena och jag kan då lätt ungefärligen uppskatta densamma genom en enkel jmförelse, huruvida försäljningsnoteringens rabattsiffra ligger midt emellan eller närmare den ena eller den andra af de mot de båda avancerna svarande rabattsiffrorna. Önskas den sökta avancen noggrannare bestämd, erhålles detta genom interpolering.

Ex. 8. Om i ex. 7 försäljningsnoteringen i stället för 25 % antages vara 20 %, återfinnes ej detta tal i tabellen, utan de närmast liggande talen befinnas vara 20.3 och 18.7 i resp. 27.5- och 30-kolumnen. Tabellen upplyser då om, att jag vid försäljningen i fråga erhåller mellan 27.5 och 30 % avance, närmare det förra; önskas resultatet noggrannare bestämdt, befinnes det samma genom interpolering vara $27.5 + \frac{0.3}{1.6} \cdot 2.5 = 27.97$ eller i rundt tal 28 %, d. v. s. om jag köper en vara med 37.5 % rabatt å priskurantpriset och vid försäljning beviljar 20 % rabatt å samma pris, så förtjenar jag på mina utlagda pengar 28 %.

C. Ä en vara lemnas från skilda håll offerter i form af olika rabatter å det gemensamma priskurantpriset; *huru många procent är den ena noteringen dyrare än den andra?*

Ex. 9. Från olika håll offereras å samma vara 45 och 52.5 % rabatt; huru många procent är den förra noteringen dyrare än den senare? Genom att från 0-kolumnen följa raden för 52.5 % finner man de närmast 45 liggande talen vara 45.4 och 44.2 motsvarande resp. 15 och 17.5 % pålägg å det mot 52.5 % rabatt svarande nettobeloppet. Af en jämförelse mellan talen framgår, att 45 ligger närmare 45.4 än 44.2, hvadan det sökta talet ligger närmare 15 än 17.5 och kan uppskattas till ca 16 %, d. v. s. noteringen 45 % är ca 16 % dyrare än 52.5 %. Genom interpolering befinnes talet noggrannare bestämdt vara $15 + \frac{0.4}{1.2} \cdot 2.5 = 15.8$ %.

Tabell III. I vissa fall händer, att prisnoteringen ej angifves i en rabatt utan i *tvenne*, af hvilka då den förra afser % af bruttobeloppet och den senare % af det efter den förra rabattens frändragning resterande nettobeloppet. Detta betecknas oegentligt nog sålunda: t. ex. 42.5+2.5 %, hvilket ingalunda betyder 45.0 %, utan 42.5 % rabatt å bruttot + 2.5 % rabatt å det efter frändragning af 42.5 % resterande nettot = 43.9 % af bruttot.

För att äfven vid under denna form lemnade noteringar kunna använda tabellen II är tabellen III utarbetad. Denna angifver för alla vanligen förekommande kombinationer, hvilken rabatt å bruttot som motsvarar en viss rabatt å samma belopp jemte en

tilläggsrabatt å nettot; tabellens användning är så enkel, att den ej fordrar någon närmare förklaring.

Ex. 10. Vid en varas inköp erhålles en rabatt af $37.5 + 7.5$ % och vid försäljningen önskas 30 % avance å de utlagda pengarne; hvilken rabatt skall då noteras? Enligt tabell III är $37.5 + 7.5 = 42.2$ %; denna rabatt återfinnes ej i tabellens II 0-kolumn, men för de närmast liggande rabatterna 42.5 och 40 % skulle den sökta noteringen vara resp. 25.2 och 22.0 %. Svaret blir då, att jag för att sjelf erhålla 30 % avance å mina utlagda pengar kan lemna mellan 25.2 och 22.0 % rabatt, närmare det förra, alldenstund talet 42.2 ligger närmare 42.5 än 40.0. Interpolering visar den exakta rabatten vara $25.2 - \frac{0.3}{2.5} \cdot 3.2 = 24.82$ % eller i rundt tal 24.8 %.

Huru tabellerna II och III användas tillsammans vid sådana mot ex. 7—9 svarande fall, der dubbla rabatter lemnas, inses utan vidare förklaring.

Såsom allmän anmärkning gäller, att, då det för praktiska behof i allmänhet är af större vigt att *bekvämt* erhålla ett *ungefärligt resultat* än att med större besvär få detsamma exakt bestämdt, en fullt tillfredsställande noggrannhet i de flesta fall erhålles *genom en blott uppskattning* mellan de ur tabellen funna gränsvärdena, *utan att någon fullständig interpolering behöfver utföras.*



Öfningsexempel.

Till deras tjänst, för hvilka tillämpningen af de i det föregående lemnade anvisningarne till beräkning af varupriser och prisnoteringar möjligen skulle erbjuda några svårigheter, meddelas här några öfningsexempel med uträknadt resultat men utan angifvande af beräkningens gång.

Ex. 11.

» Herr Stockholm. Debet.

1000 st. — — — N:o 1.....	0.25	250	—		
1000 » — — — » 2.....	0.05	50	—	300	—
100 » — — — » 3.....	0.90	90	—		
120 » — — — » 4.....	0.50	60	—		
120 » — — — » 5.....	0.40	48	—		
		198	—		
20 % rabatt		39	60	158	40
Emballage				458	40
				27	50
Mark				485	90

franko Hamburg.»

Omkostnaderna hafva utgjort:

Emballage <i>M.</i> 27.50	kr.	24.75
Assurans	»	1.—
Frakt	»	36.30
Tull	»	42.10
Spedition och transport	»	27.50 131.65

Huru mycket kostar hvarje artikel i inköp, under förutsättning att alla varorna äro af samma slag? Svar: N:o 1—5 kosta resp. 30, 6, 85, 47 och 38 öre pr st., decimaler å örena ej medräknade.

Ex. 12.

» Herr	Stockholm.	Debet.	
2959 kg. — — — N:o 1.....	à kr. 10.75 pr 100 kg.	318	09
266 » — — — » 2.....	» » 20.75 » »	55	20
2730.5 » — — — » 3.....	» » 10.95 » »	298	99
		672	28
	10 % rabatt	67	23
	Kronor	605	05

Cif Stockholm.»

Omkostnader:

Hamnafgift och lossningskostnad..... kr. 5.80
 Spedition och transport » 19.25 25.05
 samt dessutom för N:o 3 tull kr. 41.06, under det 1 och 2 äro tullfria. Huru mycket kostar hvarje varuslag pr 100 kg.? Svar: N:o 1—3 kosta resp. kr. 10.07, 19.43 och 11.78 pr 100 kg., decimaler å örena ej medräknade.

Ex. 13. En vara inköpes med 33.3 % rabatt och vid försäljningen önskas 25 % avance; hvilken rabatt skall då noteras? Svar: 16.6 %.

Ex. 14. För en vara, som inköpes efter 42.5 % rabatt, noteras vid försäljning 30 % rabatt; hvilken avance erhålles då? Svar: 21.8 %.

Ex. 15. Å samma vara noteras vid ett tillfälle från olika håll 57.5 och 52.5+7.5 % rabatt. Hvilken notering är dyrast och i så fall huru mycket? Svar: den senare noteringen är 3.3 % dyrare än den förra.

Tabell I.

Om ett belopp ökas med nedanstående procent, motsvarar denna ökning	nedanstående procent af det sålunda upp- kommande brutto- beloppet.	Om ett belopp ökas med nedanstående procent, motsvarar denna ökning	nedanstående procent af det sålunda upp- kommande brutto- beloppet.
5.0	4.8	55.0	35.5
7.5	7.0	57.5	36.5
10.0	9.1	60.0	37.5
12.5	11.1	62.5	38.5
15.0	13.0	65.0	39.4
17.5	14.9	67.5	40.3
20.0	16.7	70.0	41.2
22.5	18.4	72.5	42.0
25.0	20.0	75.0	42.9
27.5	21.6	77.5	43.7
30.0	23.1	80.0	44.4
32.5	24.5	82.5	45.2
35.0	25.9	85.0	45.9
37.5	27.3	87.5	46.7
40.0	28.6	90.0	47.4
42.5	29.8	92.5	48.1
45.0	31.0	95.0	48.7
47.5	32.2	97.5	49.4
50.0	33.3	100.0	50.0
52.5	34.4		

Tabell II.

0	1	2	3	4	5	6	7	8
10.0	9.1	8.2	7.3	6.4	5.5	4.6	3.7	2.8
12.5	11.6	10.7	9.9	9.0	8.1	7.2	6.4	5.5
15.0	14.1	13.3	12.4	11.6	10.7	9.9	9.0	8.2
17.5	16.7	15.8	15.0	14.2	13.4	12.5	11.7	10.9
20.0	19.2	18.4	17.6	16.8	16.0	15.2	14.4	13.6
22.5	21.7	20.9	20.2	19.4	18.6	17.8	17.1	16.3
25.0	24.2	23.5	22.7	22.0	21.2	20.5	19.7	19.0
27.5	26.8	26.0	25.3	24.6	23.9	23.1	22.4	21.7
30.0	29.3	28.6	27.9	27.2	26.5	25.8	25.1	24.4
32.5	31.8	31.1	30.5	29.8	29.1	28.4	27.8	27.1
35.0	34.3	33.7	33.0	32.4	31.7	31.1	30.4	29.8
37.5	36.9	36.2	35.6	35.0	34.4	33.7	33.1	32.5
40.0	39.4	38.8	38.2	37.6	37.0	36.4	35.8	35.2
42.5	41.9	41.3	40.8	40.2	39.6	39.0	38.5	37.9
45.0	44.4	43.9	43.3	42.8	42.2	41.7	41.1	40.6
47.5	47.0	46.4	45.9	45.4	44.9	44.3	43.8	43.3
50.0	49.5	49.0	48.5	48.0	47.5	47.0	46.5	46.0
52.5	52.0	51.5	51.1	50.6	50.1	49.6	49.2	48.7
55.0	54.5	54.1	53.6	53.2	52.7	52.3	51.8	51.4
57.5	57.1	56.6	56.2	55.8	55.4	54.9	54.5	54.1
60.0	59.6	59.2	58.8	58.4	58.0	57.6	57.2	56.8
62.5	62.1	61.7	61.4	61.0	60.6	60.2	59.9	59.5
65.0	64.6	64.3	63.9	63.6	63.2	62.9	62.5	62.2
67.5	67.2	66.8	66.5	66.2	65.9	65.5	65.2	64.9
70.0	69.7	69.4	69.1	68.8	68.5	68.2	67.9	67.6
72.5	72.2	71.9	71.7	71.4	71.1	70.8	70.6	70.3
75.0	74.7	74.5	74.2	74.0	73.7	73.5	73.2	73.0
77.5	77.3	77.0	76.8	76.6	76.4	76.1	75.9	75.7
80.0	79.8	79.6	79.4	79.2	79.0	78.8	78.6	78.4
82.5	82.3	82.1	82.0	81.8	81.6	81.4	81.3	81.1
85.0	84.8	84.7	84.5	84.4	84.2	84.1	83.9	83.8
87.5	87.4	87.2	87.1	87.0	86.9	86.7	86.6	86.5
90.0	89.9	89.8	89.7	89.6	89.5	89.4	89.3	89.2
0	1	2	3	4	5	6	7	8

9	10	12.5	15	17.5	20	22.5	25	0
1.9	1.0							10.0
4.6	3.7	1.6						12.5
7.3	6.5	4.4	2.2	0.1				15.0
10.1	9.2	7.2	5.1	3.1	1.0			17.5
12.8	12.0	10.0	8.0	6.0	4.0	2.0		20.0
15.5	14.7	12.8	10.9	8.9	7.0	5.1	3.1	22.5
18.2	17.5	15.6	13.7	11.9	10.0	8.1	6.2	25.0
21.0	20.2	18.4	16.6	14.8	13.0	11.2	9.4	27.5
23.7	23.0	21.2	19.5	17.7	16.0	14.2	12.5	30.0
26.4	25.7	24.1	22.4	20.7	19.0	17.3	15.6	32.5
29.1	28.5	26.9	25.2	23.6	22.0	20.4	18.7	35.0
31.9	31.2	29.7	28.1	26.6	25.0	23.4	21.9	37.5
34.6	34.0	32.5	31.0	29.5	28.0	26.5	25.0	40.0
37.3	36.7	35.3	33.9	32.4	31.0	29.6	28.1	42.5
40.0	39.5	38.1	36.7	35.4	34.0	32.6	31.2	45.0
42.8	42.2	40.9	39.6	38.3	37.0	35.7	34.4	47.5
45.5	45.0	43.7	42.5	41.2	40.0	38.7	37.5	50.0
48.2	47.7	46.6	45.4	44.2	43.0	41.8	40.6	52.5
50.9	50.5	49.4	48.2	47.1	46.0	44.9	43.7	55.0
53.7	53.2	52.2	51.1	50.1	49.0	47.9	46.9	57.5
56.4	56.0	55.0	54.0	53.0	52.0	51.0	50.0	60.0
59.1	58.7	57.8	56.9	55.9	55.0	54.1	53.1	62.5
61.8	61.5	60.6	59.7	58.9	58.0	57.1	56.2	65.0
64.6	64.2	63.4	62.6	61.8	61.0	60.2	59.4	67.5
67.3	67.0	66.2	65.5	64.7	64.0	63.2	62.5	70.0
70.0	69.7	69.1	68.4	67.7	67.0	66.3	65.6	72.5
72.7	72.5	71.9	71.2	70.6	70.0	69.4	68.7	75.0
75.5	75.2	74.7	74.1	73.6	73.0	72.4	71.9	77.5
78.2	78.0	77.5	77.0	76.5	76.0	75.5	75.0	80.0
80.9	80.7	80.3	79.9	79.4	79.0	78.6	78.1	82.5
83.6	83.5	83.1	82.7	82.4	82.0	81.6	81.2	85.0
86.4	86.2	85.9	85.6	85.3	85.0	84.7	84.4	87.5
89.1	89.0	88.7	88.5	88.2	88.0	87.7	87.5	90.0
9	10	12.5	15	17.5	20	22.5	25	0

Tabell II.

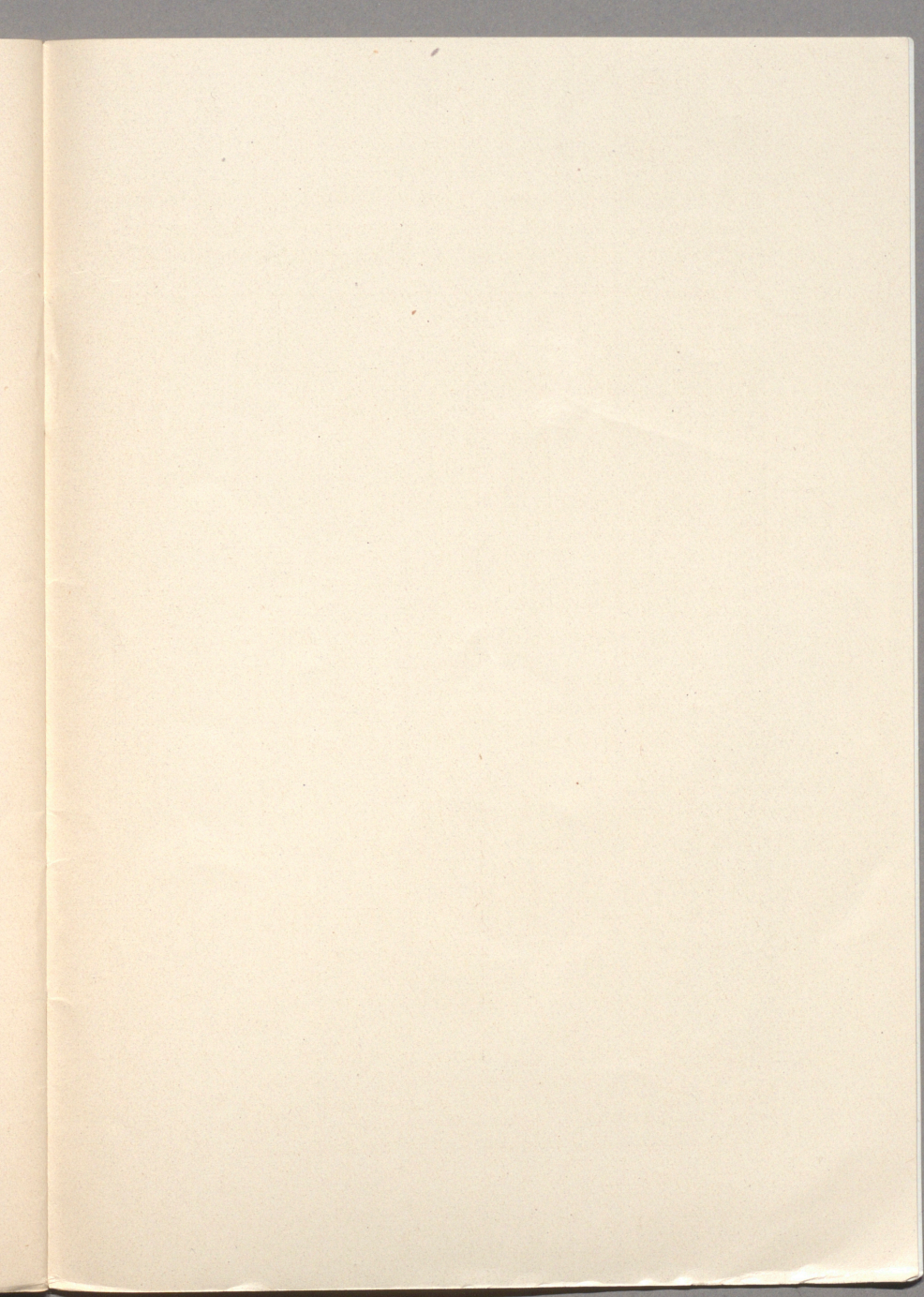
0	27.5	30	35	40	45	50	55	60
10.0								
12.5								
15.0								
17.5								
20.0								
22.5	1.2							
25.0	4.4	2.5						
27.5	7.6	5.7	2.1					
30.0	10.7	9.0	5.5	2.0				
32.5	13.9	12.2	8.9	5.5	2.1			
35.0	17.1	15.5	12.2	9.0	5.7	2.5		
37.5	20.3	18.7	15.6	12.5	9.4	6.2	3.1	0.0
40.0	23.5	22.0	19.0	16.0	13.0	10.0	7.0	4.0
42.5	26.7	25.2	22.4	19.5	16.6	13.7	10.9	8.0
45.0	29.9	28.5	25.7	23.0	20.2	17.5	14.7	12.0
47.5	33.1	31.7	29.1	26.5	23.9	21.2	18.6	16.0
50.0	36.2	35.0	32.5	30.0	27.5	25.0	22.5	20.0
52.5	39.4	38.2	35.9	33.5	31.1	28.7	26.4	24.0
55.0	42.6	41.5	39.2	37.0	34.7	32.5	30.2	28.0
57.5	45.8	44.7	42.6	40.5	38.4	36.2	34.1	32.0
60.0	49.0	48.0	46.0	44.0	42.0	40.0	38.0	36.0
62.5	52.2	51.2	49.4	47.5	45.6	43.7	41.9	40.0
65.0	55.4	54.5	52.7	51.0	49.2	47.5	45.7	44.0
67.5	58.6	57.7	56.1	54.5	52.9	51.2	49.6	48.0
70.0	61.7	61.0	59.5	58.0	56.5	55.0	53.5	52.0
72.5	64.9	64.2	62.9	61.5	60.1	58.7	57.4	56.0
75.0	68.1	67.5	66.2	65.0	63.7	62.5	61.2	60.0
77.5	71.3	70.7	69.6	68.5	67.4	66.2	65.1	64.0
80.0	74.5	74.0	73.0	72.0	71.0	70.0	69.0	68.0
82.5	77.7	77.2	76.4	75.5	74.6	73.7	72.9	72.0
85.0	80.9	80.5	79.7	79.0	78.2	77.5	76.7	76.0
87.5	84.1	83.7	83.1	82.5	81.9	81.2	80.6	80.0
90.0	87.2	87.0	86.5	86.0	85.5	85.0	84.5	84.0
0	27.5	30	35	40	45	50	55	60

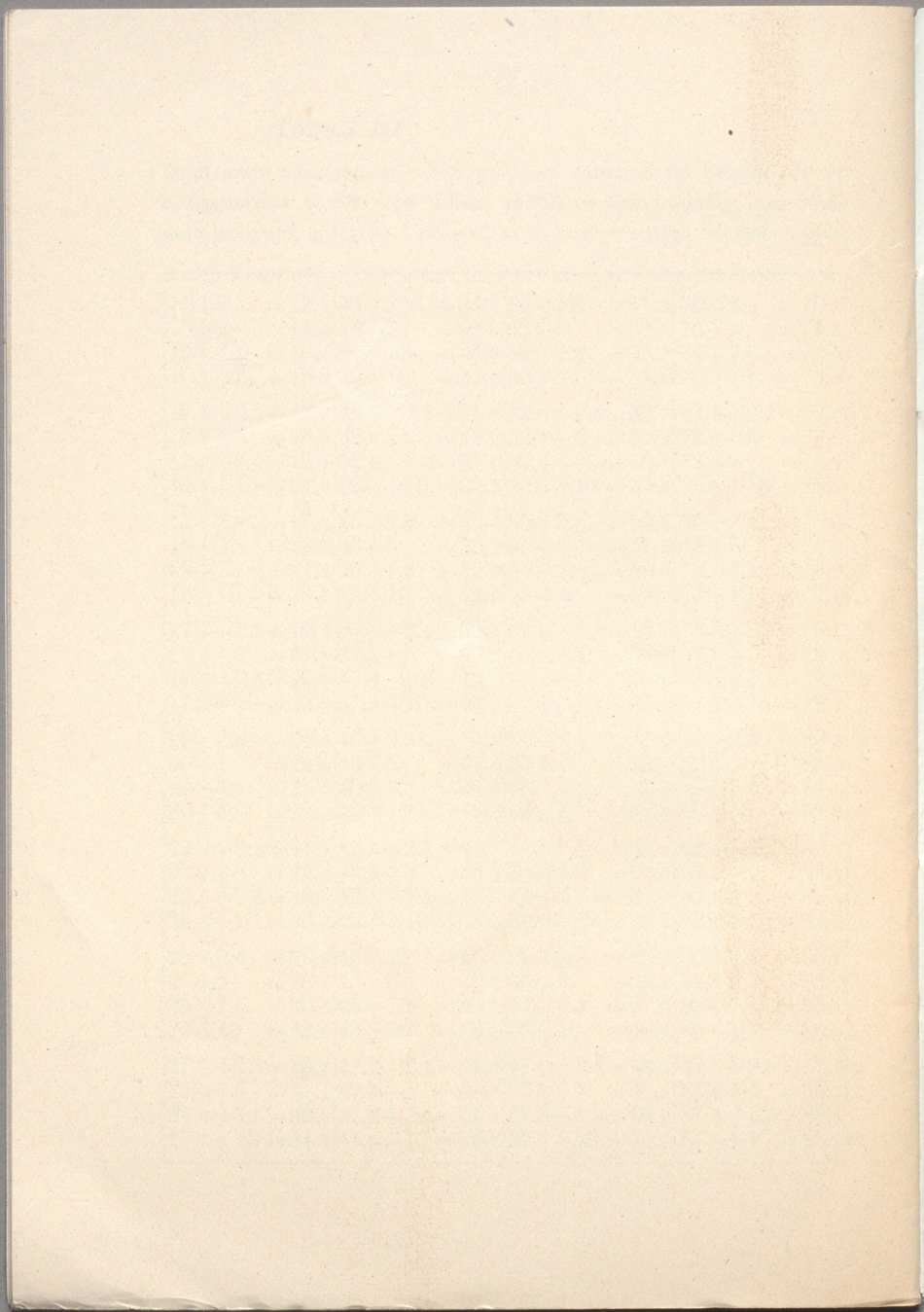
65	70	75	80	85	90	95	100	0
								10.0
								12.5
								15.0
								17.5
								20.0
								22.5
								25.0
								27.5
								30.0
								32.5
								35.0
								37.5
1.0								40.0
5.1	2.2							42.5
9.2	6.5	3.7	1.0					45.0
13.4	10.7	8.1	5.5	2.9	0.2			47.5
17.5	15.0	12.5	10.0	7.5	5.0	2.5	0.0	50.0
21.6	19.2	16.9	14.5	12.1	9.7	7.4	5.0	52.5
25.7	23.5	21.2	19.0	16.7	14.5	12.2	10.0	55.0
29.9	27.7	25.6	23.5	21.4	19.2	17.1	15.0	57.5
34.0	32.0	30.0	28.0	26.0	24.0	22.0	20.0	60.0
38.1	36.2	34.4	32.5	30.6	28.7	26.9	25.0	62.5
42.2	40.5	38.7	37.0	35.2	33.5	31.7	30.0	65.0
46.4	44.7	43.1	41.5	39.9	38.2	36.6	35.0	67.5
50.5	49.0	47.5	46.0	44.5	43.0	41.5	40.0	70.0
54.6	53.2	51.9	50.5	49.1	47.7	46.4	45.0	72.5
58.7	57.5	56.2	55.0	53.7	52.5	51.2	50.0	75.0
62.9	61.7	60.6	59.5	58.4	57.2	56.1	55.0	77.5
67.0	66.0	65.0	64.0	63.0	62.0	61.0	60.0	80.0
71.1	70.2	69.4	68.5	67.6	66.7	65.9	65.0	82.5
75.2	74.5	73.7	73.0	72.2	71.5	70.7	70.0	85.0
79.4	78.7	78.1	77.5	76.9	76.2	75.6	75.0	87.5
83.5	83.0	82.5	82.0	81.5	81.0	80.5	80.0	90.0
65	70	75	80	85	90	95	100	0

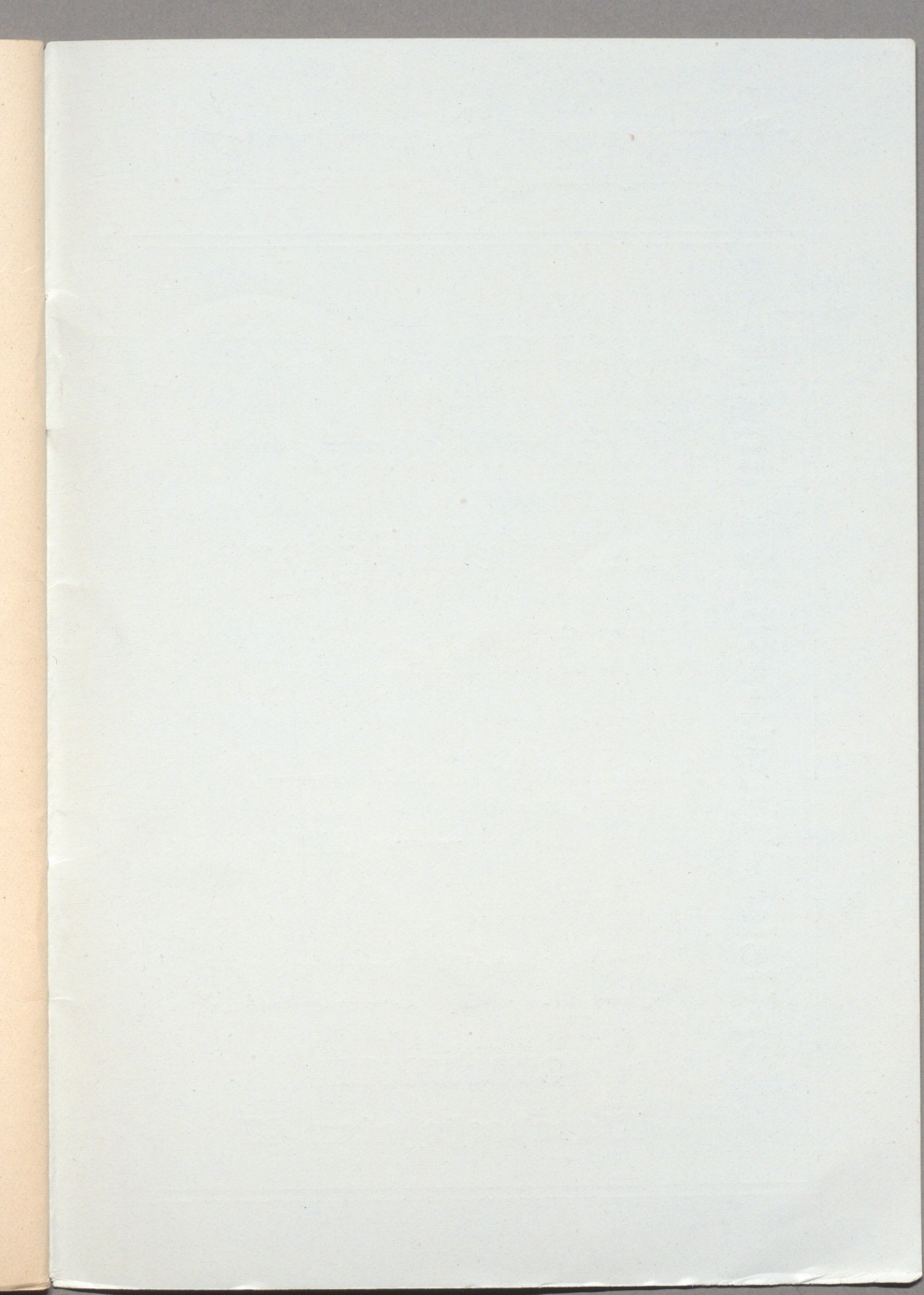
Tabell III

angifvande summan af vissa procents rabatt å ett belopp och en tilläggsrabatt å det efter första rabattens frångående resterande nettobeloppet, uttryckt i procent af det ursprungliga bruttobeloppet.

10+2.5 =12.2	30+2.5 =31.7	50+2.5 =51.2	70+2.5 =70.7
10+5 =14.5	30+5 =33.5	50+5 =52.5	70+5 =71.5
10+7.5 =16.7	30+7.5 =35.2	50+7.5 =53.7	70+7.5 =72.2
10+10 =19.0	30+10 =37.0	50+10 =55.0	70+10 =73.0
12.5+2.5 =14.7	32.5+2.5 =34.2	52.5+2.5 =53.7	72.5+2.5 =73.2
12.5+5 =16.9	32.5+5 =35.9	52.5+5 =54.9	72.5+5 =73.9
12.5+7.5 =19.1	32.5+7.5 =37.6	52.5+7.5 =56.1	72.5+7.5 =74.6
12.5+10 =21.2	32.5+10 =39.2	52.5+10 =57.2	72.5+10 =75.2
15+2.5 =17.1	35+2.5 =36.6	55+2.5 =56.1	75+2.5 =75.6
15+5 =19.2	35+5 =38.2	55+5 =57.2	75+5 =76.2
15+7.5 =21.4	35+7.5 =39.9	55+7.5 =58.4	75+7.5 =76.9
15+10 =23.5	35+10 =41.5	55+10 =59.5	75+10 =77.5
17.5+2.5 =19.6	37.5+2.5 =39.1	57.5+2.5 =58.6	77.5+2.5 =78.1
17.5+5 =21.6	37.5+5 =40.6	57.5+5 =59.6	77.5+5 =78.6
17.5+7.5 =23.7	37.5+7.5 =42.2	57.5+7.5 =60.7	77.5+7.5 =79.2
17.5+10 =25.7	37.5+10 =43.7	57.5+10 =61.7	77.5+10 =79.7
20+2.5 =22.0	40+2.5 =41.5	60+2.5 =61.0	80+2.5 =80.5
20+5 =24.0	40+5 =43.0	60+5 =62.0	80+5 =81.0
20+7.5 =26.0	40+7.5 =44.5	60+7.5 =63.0	80+7.5 =81.5
20+10 =28.0	40+10 =46.0	60+10 =64.0	80+10 =82.0
22.5+2.5 =24.4	42.5+2.5 =43.9	62.5+2.5 =63.4	82.5+2.5 =82.9
22.5+5 =26.4	42.5+5 =45.4	62.5+5 =64.4	82.5+5 =83.4
22.5+7.5 =28.3	42.5+7.5 =46.8	62.5+7.5 =65.3	82.5+7.5 =83.8
22.5+10 =30.2	42.5+10 =48.2	62.5+10 =66.2	82.5+10 =84.2
25+2.5 =26.9	45+2.5 =46.4	65+2.5 =65.9	85+2.5 =85.4
25+5 =28.7	45+5 =47.7	65+5 =66.7	85+5 =85.7
25+7.5 =30.6	45+7.5 =49.1	65+7.5 =67.6	85+7.5 =86.1
25+10 =32.5	45+10 =50.5	65+10 =68.5	85+10 =86.5
27.5+2.5 =29.3	47.5+2.5 =48.8	67.5+2.5 =68.3	87.5+2.5 =87.8
27.5+5 =31.1	47.5+5 =50.1	67.5+5 =69.1	87.5+5 =88.1
27.5+7.5 =32.9	47.5+7.5 =51.4	67.5+7.5 =69.9	87.5+7.5 =88.4
27.5+10 =34.7	47.5+10 =52.7	67.5+10 =70.7	87.5+10 =88.7









Septiska Tank-anläggningar.

Moderna Badrum.

Vattenklosetter.

Ringledningar.

Värmeledningar.

Förstklassigt arbete —

— *Billiga pris.*



STOCKHOLM

Klarabergsgatan 42