**Задача 1.** Фирма «Эльбрус» выпускает на рынок изделие Х. Производственные мощности и возможности фирмы позволяют изготовлять указанные изделия в количестве 990 тыс. шт. в год. В то же время такую же продукцию выпускают еще 3 предприятия – конкуренты фирмы «Эльбрус». В истекшем году фирма «Эльбрус», изготовив 990 тыс. шт. изделий Х, не смогла реализовать 210 тыс. шт., которые находятся на складе готовой продукции этой фирмы. **Определите:**

1. наиболее эффективную для данных условий **производственную программу** изделия Х с учетом спроса покупателей;
2. рассчитайте **потребность в материалах** на изготовление изделия в следующем (плановом) году, если известно, что на изготовление данного изделия требуются материалы М1, М2, М3, а установленная технология фирмы «Эльбрус» предусматривает нормы расхода этих материалов на изделие в количестве соответственно 15 кг/тыс. шт., 20 кг/тыс. шт., 25 кг/тыс. шт.

**Решение:**

1. **Q р = 990 – 210 = 780 тыс.шт.**

**Q э = 780 – 210 = 570 тыс.шт.**

1. **Потребность в материале М1: Пм1 = 15 кг/тыс.шт.\* 570 = 8 550 кг.**

**Потребность в материале М2: Пм2 = 20 кг/тыс.шт.\* 570 = 11 400 кг.**

**Потребность в материале М3: Пм3 = 25 кг/тыс.шт.\* 570 = 14 250 кг.**

**Ответ: Наиболее эффективная производственная программа для данных условий предусматривает выпуск изделия Х в размере 570 тыс. шт. Потребность в материалах на изготовление изделия соответственно составляет: М1 – 8 550 кг., М2 – 11 400 кг., М3 – 14 250 кг.**

**Задача 2.** Используя стратегию концентрированного маркетинга, фирма долгое время была лидером в сегменте рынка. На следующий год был разработан [бизнес-план](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3119&displayformat=dictionary) улучшения финансового положения предприятия за счет обслуживания новых сегментов рынка (стратегия дифференцированного маркетинга).

**Определить, достигнута ли поставленная в бизнес-плане цель,** используя следующие данные, представленные в таблице 1.

**Таблица 1 – Исходные данные для определения, достигнута ли поставленная в бизнес-плане цель**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Базисный год** | **Отчетный год** |
| Фактический сбыт, шт. | 500 | 1000, в т.ч. 400 – новые сегменты рынка |
| [Цена](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3203&displayformat=dictionary) за единицу продукции, руб. | 200 | 200 |
| Общие расходы на маркетинг, руб. | 2000 | 6500 |
| Себестоимость производства единицы продукции (без расходов на маркетинг), руб. | 90 | 90 и 110 (новые сегменты рынка) |

**Решение:**

**Таблица 2 – Результаты расчета**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Базисный год** | **Отчетный год** | |
| Выручка от реализации | 500\*200 = 100 000 руб. | 1000\*200 = 200 000 руб. | |
| Общая себестоимость | 500\*90 = 45 000 руб. | (600\*90) + (400\*110) = 98 000 руб. |
| Себестоимость с учетом маркетинга | 45000+2000 = 47 000 руб. | 98000+6500 = 104 500 руб. |
| Прибыль | 100000 – 47000 = 53 000 руб. | 200000-104500 = 95 500 руб. |
| Уровень рентабельности, % | 53000/47000\*100 = 112,7% | 95500/104500\*100= 91,4% |
| Рентабельность продаж, % | 53000/100000\*100 = 53% | 95500/200000 = 47,8% |

**Ответ: поставленная в бизнес-плане цель не была достигнута. Обслуживание новых сегментов привело к ухудшению финансового положения, т.к. рентабельность затрат снизилась на 21,3%, а рентабельность продаж – на 5,2%.**

**Задача 3.** В бизнес-плане фирмы определена цель: обойти конкурирующую фирму по показателю доли рынка. **Определить, достигнута ли цель**, если общий объем рынка данного товара составляет 4100 тыс. р., доля рынка фирмы – 21%, конкурента – 26%. В анализируемом периоде фирмой дополнительно реализовано 1320 изделий по цене 135 руб. за каждое, а объем фирмы-конкурента увеличился на 3%.

**Решение:**

1. **Wобщ = 4100 тыс.руб.**

**Wф0 = 4100\*0,21 = 861 тыс.руб.**

**Wк0 = 4100\*0,26 = 1066 тыс.руб.**

1. **Wф1 = 861 +((1320\*135)/1000) = 1039,2 тыс.рб.**

**Wк1 = 1066\*1,03 = 1097,98 тыс.руб.**

**Ответ: Цель обойти конкурирующую фирму не достигнута, т.к. доля рынка конкурента оказалась больше на 31,98 тыс.руб.**

**Задача 4.** [Предприятие](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3178&displayformat=dictionary) при объеме продаж 700 единиц товара в год получает доход 5,1 тыс.руб.  Повышение цены на товар привело к сокращению объема продаж на 21%. **На сколько при этом уменьшился годовой доход**, если принять, что сокращение спроса на товар обратно пропорционально росту его цены?

**Решение:**

**Обозначим через х – уменьшение годового дохода, через y – начальную цену товара, через z – повышение цены, тогда условие задания будет математически выглядеть так:**

**(700 –(700\*(1-0,21))) × (y + z) = 5,1 + x;**

**(y+z)/y = 700/553**

**(7,3+z)/7,3 = 1,3**

**7,3+ z = 9,49**

**z = 2,19 руб.**

**Если 700\*y=5,1тыс.руб., то y = 7,3 руб.**

**Таким образом, 1396,5 = 5100 + х, х = -3703,5 руб.**

**Ответ: годовой доход уменьшился на 3 703,5 руб.**

**Задача 5.** В планируемом году оптово-посредническое [предприятие](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3178&displayformat=dictionary) решило осуществить дополнительные маркетинговые мероприятия для увеличения объемов продаж. На основе прогноза общего объема прибыли в планируемом году **оцените целесообразность проникновения продаж**, то есть охвата фактического сбыта продукции за счет охвата новых потребителей, исходные данные представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Исходные показатели деятельности предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Значение показателя** | |
| **в текущем году** | **в плановом году** |
| 1. Потенциальный сбыт, тыс. шт. | 890 | 1024 |
| 2. Фактический сбыт, тыс. шт. | 750 | 860 |
| 3. [Цена](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3203&displayformat=dictionary) руб./шт. | 475 | 475 |
| 4. Себестоимость без маркетинговых расходов, руб./шт. | 400 | 400 |
| 5. Маркетинговые расходы на весь объем реализации, тыс. руб. | 13 | 13,35 |
| **6. Показатели проникновения продаж, %** | 750/890 \*100 = 84,3% | 860/1024 \*100 = 83,9% |
| **7. Фактический объем выручки, тыс. руб.** | 750\*0,475 = 356,25 | 860\*0,475 = 408,5 |
| **8. Издержки фирмы без маркетинговых расходов, тыс. руб.** | 0,4\*750 = 300 | 0,4\*860 = 344 |
| **9. Валовые издержки на сбыт, тыс. руб.** | 300+13 = 313 | 344+13,35 = 357,35 |
| **10. Прибыль, тыс. руб.** | 356,25-313 = 43,25 | 408,5-357,35 = 51,15 |
| **11. Уровень рентабельности, %** | 43,25/356,25\*100 = 12,1% | 51,15/408,5\*100 = 12,5% |

**Задача 6.** **Рассчитайте экономический эффект от рекламной кампании** по дегустации новых сортов колбас в продовольственном супермаркете. Расходы на рекламную презентацию составили 536 руб. Торговая надбавка на колбасные изделия составляла 33%. Информация о товарообороте приведена в таблице 3. Решение представить в таблице 3.

**Таблица 3 – Данные о товарообороте**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **Число дней** | **Товарооборот, руб.** | **Среднедневной товарооборот** | |
| **руб.** | **%** |
| До проведения рекламы | 7,0 | 19 732,5 | 2 818,9 | 100,0 |
| После проведения рекламы | 15,0 | 94 386,2 | 6 292,4 | 123,2 |

**Решение:**

**Э = (2818,9\*1,232\*7)/0,1 \*33%/100% - 536= 243101,9\*0,33 = 79 687,6 тыс.руб.**

**Ответ: рекламная компания принесла экономический эффект**

**Задача 7.**

**Составьте прогнозный баланс активов и пассивов предприятия и определите потребность во внешнем финансировании**на основе следующей информации:

1. Объём продаж отчетного периода 500 тыс. руб.
2. Подавляющая часть запасов в балансе предприятия – это сырьё и материалы.
3. Компания ожидает увеличение объёма продаж на 30%, ускорения дебиторской задолженности на 5%, снижения материальных затрат в расчете на единицу продукции на 2%.
4. Увеличение объёма продаж обусловлено ростом физического объёма продаж.
5. В прогнозный баланс закладывается 15-процентный уровень рентабельности продаж по чистой прибыли и норма выплаты дивидендов 45% чистой прибыли.
6. Увеличение объёма продаж не требует роста внеоборотных активов.

**БАЛАНС ЗА ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД**

В тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **На конец года** | **Пассив** | **На конец года** |
| Денежные средства  [Дебиторская задолженность](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3129&displayformat=dictionary)  Запасы | 50  45  60 | [Кредиторская задолженность](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3152&displayformat=dictionary)  Краткосрочные займы  Долгосрочные займы  [Собственный капитал](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3184&displayformat=dictionary)  Нераспределённая прибыль | 120  70  65  100  55 |
| [Текущие активы](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3196&displayformat=dictionary) | 125 |
| Внеоборотные [активы](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3113&displayformat=dictionary) | 130 |
| **БАЛАНС** | **410** | **БАЛАНС** | **410** |

**Решение:**

1. **Денежные средства изменяются пропорционально росту объема продаж: 50·1,3= 65 тыс. руб.**
2. **Индекс изменения дебиторской задолженности Iдз = 1,3/1,5 = 0,87.**

**Прогнозное значение дебиторской задолженности составит: 45 · 0,87 = 39,15 тыс. руб.**

1. **Индекс изменения запасов. IМЗ= 1,3\*0,98 = 1,274**

**Прогнозная величина запасов составит: 60 · 1,274 = 76,44 тыс. руб.**

1. **Итого текущие активы: 65+39,15+ 76,44= 180,59 тыс. руб.**
2. **Внеоборотные активы: 130 тыс. руб.**
3. **Кредиторская задолженность корректируется пропорционально росту объема продаж: 120 · 1,2 = 144 тыс. руб.**
4. **Краткосрочные займы: 70 тыс.руб.**
5. **Долгосрочные займы: 65 тыс.руб.**
6. **Нераспределенная прибыль = 55 + (500\*1,3)\*0,15\*(1-0,45) = 108,625**

**Прогнозный баланс:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **На конец года** | **Пассив** | **На конец года** |
| Денежные средства  [Дебиторская задолженность](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3129&displayformat=dictionary)  Запасы | 65  39,15  76,44 | [Кредиторская задолженность](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3152&displayformat=dictionary)  Краткосрочные займы  Долгосрочные займы  [Собственный капитал](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3184&displayformat=dictionary)  Нераспределённая прибыль | 144  70  65  100  108,625 |
| [Текущие активы](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3196&displayformat=dictionary) | 180,59 |
| Внеоборотные [активы](https://xn--d1aum.xn--j1at1a.xn--p1ai/mod/glossary/showentry.php?eid=3113&displayformat=dictionary) | 130 |
| **БАЛАНС** | 310,59 | **БАЛАНС** | 487,625 |

**Потребность во внешнем финансировании: 310,59 – 487,625 = - 177,035 тыс.руб. определяется разностью активов и пассивов.**

**Ответ: потребность во внешнем финансировании отсутствует, т.к. пассивы больше активов на 177,035 тыс.руб.**