**1.Новостворене підприємство місією якого є виготовлення вузлів до верстатів отримало замовлення на 1000 вузлів у рік за ціною одного 2 тис.грн.За розрахунками п-ва с/в 1 вузла 1600 грн.Статутний фонд створ.за рахунок внесків 250 парцівників, кожен з яких вніс по 4 тис.грн та з місцевого фонду держмайна у розмірі 1млн.грн.Необхідно виробити стратегію нововед.п-ва, тобто чи вигідне таке замовлення для нього чи краще придбати акції з дивідендами 13,3% чи покласти кошти в банк під 11% річних**

С=250\*4000+1000000=200000000 грн

П=Ц-С/В=2000-1600=400грн

Пзаг=400\*1000=400000 грн

Пвклад=2000000\*0,133=266000 грн

Пбанк.оп-цій=2000000\*0,11=220000 грн

Стратегія виробництва продукції є найбільш оптимальною і принесе прибуток 400000 грн.

**2.Умовно підприємство прийняло замовлення на виготовлення вузлів,однак умови його функціонування змінились і планові розрахунки також с/в 1 вузла-2100 грн, договірна ціна не змінилася.Визначити які збитки матиме кожен працівник**

Зб=2100-2000=100 грн

Заг.зб=100\*1000=100000 грн

Відповідальність за діяльність підприємства несеться в долях вкладених коштів

Зб.пр=100000/2=50000 грн

Зб1пр.=50000/250=200 грн

**3.Внаслідок ефективної реалізації стратегії виробництва у підприємства зявились кошти які можна вкласти в додатк.види діяльності.Після вивчення ринку попиту спеціалістами відділу маркетингу запропонували 2 напрямки диверсифікаці які потребують відповідно таких кап.вклад:1)820 тис.грн 2)1,3 млн.грн**

За кожен з цих напрямків можна виробляти додатковий асортимент продукції,який характеризується показником таблиці 3.За критерієм максимуму приведеного приб.розрахувати та вибрати найприбутковіший напрямок капіталовкладення для диверсифікаці якшо нормат.коеф.ефективності кап.вклад=0,15% в обох випадках.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва продукції | Обсяг реалізації | Собівартість |
| 1-й напрямок | | |
| 1 | 98 | 73 |
| 2 | 136 | 115 |
| 3 | 75 | 54 |
| 4 | 88 | 62 |
| 5 | 164 | 136 |
| 6 | 115 | 87 |
| 2-й напрямок | | |
| А | 285 | 214 |
| Б | 340 | 282 |
| В | 195 | 154 |
| Г | 410 | 370 |

Прибуток=Обсяг реаліз-с/в

Q1=98+136+75+88+164+115=676 тис.грн

Q2=285+340+195+410=1230 тис.грн

С1=73+115+54+62+136+87=527 тис.грн

С2=214+282+154+370=1020 тис.грн

П1=676-527=149 тис.грн

П2=1320-1020=210 тис.грн

**4.Для розробленої стратегії поведінки п-ва на ринку у наступному році необхідно оцінити тенденцію реакції продукції за минулі 5 років.Викор.метод екстраполяції спланувати обсяг реалізації продукції на 1 півріччя 2012 року.Підтвердити достовірніст прогнозу з ймовірністю 0,954**

Таблиця Обсяг реалізації продукції

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Періоди | Обсяги п-ції | T | T\*y | T2 | yt | y-yt | (y-yt)2 |
| 2півріч.2007 | 221 | -4 | -884 | 16 | 219 | 280 | 4 |
| 1пв2008 | 235 | -3 | -705 | 9 | 241 | 124 | 36 |
| 2пв2008 | 272 | -2 | -544 | 4 | 263 | 11 | 81 |
| 1пв2009 | 285 | -1 | -285 | 1 | 285 | -126 | 0 |
| 2пв2009 | 304 | 0 | 0 | 0 | 307 | -257 | 9 |
| 1пв2010 | 320 | 1 | 320 | 1 | 329 | -391 | 81 |
| 2пв2010 | 360 | 2 | 720 | 4 | 351 | -141 | 81 |
| 1пв2011 | 371 | 3 | 1113 | 9 | 373 | 102 | 4 |
| 2пв2011 | 395 | 4 | 1580 | 16 | 395 | 419 | 0 |
|  | 2763 |  | 1315 | 60 | 2763 |  | 296 |

**5.Підприємство яке займається виробничою д-тю вирішило взяти курс на диверсифікацію.Зокрема додатково зайнятися посередницькою д-тю.Передумовою такого рішення стала можливість придбати у іншого п-ва виробника гот.вироби за ціною 315 грн/одн..Дослідження попиту на освоєних ринках яке показано шо ці вироби можна продавати там за ціною 410 грн/одн.Усі витрати на цю д-ть=760 грн/міс.Визначити за яких обсягів реаліз.зьявлюумови для отрим.вл.приб**

Ц=315 грн/одн Цреал=410 грн/одн. В=760 грн/одн.

(Цр-Ц)-О=В

(410-315)-О=760

О=760/95=8дох.при реаліз.=8одн.п-во отрим.приб

**6.У п-ва яке знах.у одному з ринків Рівного зьявл.можливість придбати перукарню з одночасним обслуговуванням 6 чол.за розрахунками спеціалістів постійні річні витрати =20 тис.грн.Змінні витрати5грн на 1 клієнта не врах.поч.вкладення.Згідно даних дослідж.маркет.ціна однієї послуги повинна становити 20 грн.Визначити яку к-ть клієнтів потрібно обслуг.за 1 рік та в день щоб почати отримувати прибуток.Прийняти рішення щодо виробн..стратегі п-ва стосовно вкладення кап.у цю справу.**

Ц=20 грн УЗВод=5 грн УПВ=20000грн

Ц\*О=УПВ+УЗВ

О=УПВ/(Ц-УЗВ)

О=20000/(20-5)=1334 год/рік

О=1334/360=4 чол.

Так як обсяг обслуговування є незначним для отримання прибутку(4чол) то відкриття є вигідним.Стратегія прийняття

**7.З метою підвищення ефективності в-ва спеціалісти п-ва пропон.придбати 3 верстати термін кор..експлуатаці яких 8 років.Вартістю 90 тис.грн кожен включаючи експлуатаційні витрати. 1Верстат замінює 2 робітників із з/п кожного з них 1500 грн/міс**

Необхіно економічно обґрунтувати ефективність страт.рішення щодо доцільності купівлі верстатів.Розрахувати річний ек.ефект.

Цв=90тис

Кв=3 шт

ЗП=1500 грм/міс

ПП1в=ПП2пр

Для 1 верстата: ЗП=1500\*2\*8\*12=288 тис грн

Річн.експ.ефект=((288-90)/8)\*3=74

Проект є доцільним з ек.точки зору

**8.Фірма, шо займ.організацією між нар.конференц. «стратегія розвитку підприємства» витратила 5 тис.грн на друк та розсилку 5 тис.грн брошур потенційним клієнтам.Зробили замовлення на оренду залу в готелі 2,5 тис.грн/день**

Штраф за відмову від оренди-25% від орендної плати.Харчування та нопої -120 грн на кожного учасника.Витрати на лекційний курс 400 грн/день(у випадку якшо конференція не відбудеться оплата лектору не передбач.)Роздатковий матеріал =3 грнна 1 учасника.Учасники платять 1500 грн/день.За тиждень до поч..конференці запис 4 бажаючих .Аргументувати чи потрібно та доцільно проводити конференцію

Штраф за оренду 2500\*0,25=625 грн

Витрати за розсилку 5000

Безумовні витрати=5000+625=5625 грн

Дохід=1500\*4=6000 грн

Витрати=2500+120\*4+400+3\*4+5000=8392 грн

Прибуток=6000-8392=-2392

Конференцію варто провести тому шо в обох випадках фірма не отримає прибутку.але у разі проведення збиткі організаторів будуть менші в 2 р.Також це не погіршить репутацію п-ва

**9.ВАТ «Харчовик» п-во з переробки молока та в-во харч.молочної продукції та технічного казеїну.Для розвитку п-ва запропон.2 стратегі:**

1.формування вл.бази постачання сировини шо дозволить підвищити рівень реньаб.вироблено п-ці до 15,6%Інвестиційна вартість проекту 2,8 млн.грн

2.Створ.власної роздрібно мережі , шо забезпеч.обсяг зростання обсягів збуту на 2,6%

Інвестиційна вартість проекту 3,1 млн.грн

Реалізація одного з вище сказаних проектів буде здійснюватися за рах.прибутку мин.року та банківського кредиту,який планується повернути через рік.

Обсяг збуту-14794,3 тис.грн

Рівень рентабельності 12,3%

Вартість банк.кредиту 22% за рік

Визначити до якого типу належить запропонований варіант розвитку.Розрахувати фін.результат кожного з проектів.

Який із запропонованих варіантів стратегії є найприйнятнішим і чому.

Які дослідження доцільно провести для обґрунтування відкриття лінії з виробництва морозива.

1.рентаб1=15,6%

Витрати1=2,8млн.грн

2.ΔQ=2.6%

Витрати=3,1 млн.грн

Визначаємо прибуток за минулий рік

Р=П\*СВ=(О-СВ)/СВ

СВ\*Р=Q\*P

CB(P+1)=Q

CD=Q/ (P+1)=(Q\*(P+1)-Q)/P+1

Приб.за мин.рік=14794,3-(14794,3/0,123+1)=1620

2.Знайдемо потребу в банківськіх коштах

1вар=2,8-1,6204=280тис.грн

2вар=3,1-1670,4=1479,6 тис.грн

Сума яку потрібно повернути в банк

1вар=1179,6\*1,22=1439,11 тис.грн

2вар=1439,11-1,22=1805,1 тис.гн

4.Знайдемо прибутки за минулий рік

1вар=14794,3-(14794,3/(0,156+1))=2055,1 тис.грн

2вар=14794,3\*1,026-((14794,3\*1,026)/1,123)=1662,52

Загальний прибуток з врахуванням кредиту

П1=20550,1-1439,1=616 тис.грн

П2=1662,52-1805,1=-142,6 тис.грн

**Перший варіант є прибутковішим**

1.

1вар-страт.диверсифік.назад

2вар-страт.диверсифік.вперед.

2

1вар-прибуток 616 тис.грн

2вар-збиток 142,6 тис.грн

**10.Товариство Рівнебуд мат займається виробництвом і торгівлею буд.мат.Перша прогноз до п-ва полягає в концентрації всіх земель на збільшені обсягів існуючого асортименту продукції за рахунок стратегії найменших сукупних витрат вартість товарів можна суттєво зменшити отримавши незалежну конкурентну перевагу.Позитивною стороною даної стратегії є поступове зростання без залучення сторонніх інвестицій, недоліком є залежність від основних споживачів будівельно монтажних підприємств зайнятих в капітальному будівництві.**

**Друга.**прогноз полягає у збільшенні асортименту продукції .Для використання ефекту синергії пропон.шрупа товарів для ремонтно-оздоблювальних робіт шо дозволяє максимально завантажити потужність підприємства не передбачаючи виходу з галузі але збільшуючи коло потенційних споживачів.Обсяг збуту п-ва в рік =100млн.200тис.грнНерозпод.приб=150 тис.грн.Можливість залучення сторонніх інвестицій не більше 100 тис.грн на 2 роки під 20% річних

При першому варінті планується прибуток за 2р.направити на поновлення оборотніх коштв при цьому:

-за 1 рік відбуд.збільшення збуту на 20%

-за 2 рікна 15% порівняно з попер.роком збільш.приб на 10%

-за 3 рік збільш.збуту на 11%

Ризик втрати прибутку 10%

При 2 варіанті планується :

-за 1 рік приб.зменшити на 5%,збут-без змін

-за 2 рік-збут збільшили на 20%, приб-зріс на 10%

За 3 рік-збут збільшили на 15%, прибуток на 10%

Ризик втратити прибутки 4%

Завдання:

1.Назвіть типи стратегій,які пропон.вроваджувати

2.Розрахувати фін.рез.1і 2 варіантів

3.порівняйте та оберіть оптимальний варіант страт.

**1-Знаходимо рентабельність реалізації продукції**

Р=P/Q=(150000/100200000)\*100%=0.15%

**Розглянемо 1 стратегію**

Q=100200000\*1,2=120240000 грн

П1= (P\*Q)/100=(0,15\*120240000)/100=180360 грн

О2=120240000\*1,15=13827600 грн

Р2=Р3

П2=138276000\*0,0015\*1,1=228155 грн

О=13827600\*1,11=153486,360 грн

Р2=р=228155/13827600=0,165

П3=(153486360\*0,165)/100=25252 грн

ЧТВ=180360/(1,1)1+228155/(1,1)2+253225/(1,1)3=542753 грн

**2.Стратегія**

П=150000\*0,95=142500 грн

Р1=(142500/100200000)\*100%=,14%

О=100200000\*1,2=1202400000

П2=120240000\*0,14\*1,1=185169,6

О3=1202400000\*0,3=138276000

П3=138276000\*0,004\*0,154\*1,1=234239

Р2=(185169/120240000)\*10%=0,154%

ЧТВ21=(142500-100000-20000)/1,04+185169/1,042+24239/1,043=401063

ЧТВ22=142500-50000-20000/1,04+185169-50000-10000/1,042=234239/1,043=3936774 грн.