**Задача 1.** Новостворене п-ство місяєю, якого є виготовлення вузлів до верстатів отримало замовлення від ВАТ на 1000 вузлів у рік, за ціною 1 вузла 2000грн.. за рахунок п-ства с/в 1 вузла = 1600 грн. статутний фонд п-ства створений за рахунок внесків 250 працівників, кожен з яких вніс по 4000 грн, та місцевого фонду держ майна в розмірі 1млн.грн. необхідно виробити стратегію поведінки п-ства, тобто, чи вигідне таке замовленя для нього? Чи краще придбати акції цього ВАТ, ставка дивідендів 13,3%, або ж покласти кошти в банк, проценти по внескам 11% річних. **Дано:** n=1000вузлів, Цв=2000 грн, с/в 1 в=1600 грн, Nпрац=250 чол, Всф1пр=4000грн, ВМФД=1 млн.грн, Д=13,3%, і=11%. **Розв’язання: 1)**Ореал=Цв=2000\*1000=2 млн.грн, **2)** с/в=1600\*1000=1,6 млн.грн., **3)** П=2-1,6=0,4млн.грн = 400000грн**, 4)** СФ= 250\*4000+1000000=2млн.грн**, 5)** Пвід акцій=2млн\*0,133 = 266000грн., **6)** Пвід депозиту=2млн\*0,11=220000грн. Отже, найоптимальнішою стратегією є виготовлення і реалізація вузлів верстатів, прибуток при цьому=400000грн і буде макс з усіх можливих варіантів.

**Задача 2.** Умовно п-ство прийняло замовлення ВАТ, однак умови його функціон. змінилися і планові розрахунки також. с/в виготовлення 1 вузла = 2100 грн, договірна ціна не змінилася. Визначити які збитки буде мати кожен працівник. **:** n=1000вузлів, Цв=2000 грн, с/в 1 в=2100 грн, Nпрац=250 чол, Всф1пр=4000грн, ВМФД=1 млн.грн,. **Розв’язання: 1)**Ореал=Цв=2000\*1000=2 млн.грн, **2)** с/в=2100\*1000=2,1 млн.грн., **3)** Збитки=2,1-2=100000грн**, 4)** Збитокзаг.прац.=100000/2=50000грн., **5)** Збитокна1.прац= 50000/250=200грн.

**Задача 3.** Внаслідок ефективної реалізації стратегії в-ва у п-ства зявилися кошти, які можна вкласти в інші додаткові види д-сті. Після вивчення ринкового попиту спеціалісми марк відділу запропонували 2 напрямки диверсифікації, які потребують таких капіталовкладень: 1) 820 тис.грн, 2) 1300 тис.грн. За кожним з цих напрямків д-сті можна буде виготовити додатковий асортимент продукції, яких хар. даними таблиці:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| назва | Обсяг реаліз, т.грн | с/в тис.грн |
| 1 напрям діяльності | | |
| 1 | 98 | 73 |
| 2 | 136 | 115 |
| 3 | 75 | 54 |
| 4 | 88 | 62 |
| 5 | 164 | 136 |
| 6 | 115 | 87 |
| 2 напрям д-сті | | |
| А | 285 | 214 |
| Б | 340 | 282 |
| В | 195 | 154 |
| Г | 410 | 370 |

За критерієм максимуму приведеного прибутку розрахувати найприбутковіший напрямок для диверсифікації, якщо нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень = 0,15 в обох випадках. **Розв’язання: 1)** Ореал=98+136+75+88+164+115=676 т.грн. **2)** с/в 1=73+115+54+62+136+87=527т.грн. **3)** П1річ= 676-527=149 т.грн. **4)** Ореал2=1230 т.грн. **5)** с/в2=1020т.грн. **6)** П2річ= 1230-1030=210 т.грн. **7)** П приведений = П річний – с/в приведена. **8)** П пр1= 149-820\*0,15=26 т.грн, **9)** П пр2=210-1300\*0,15=15 т.грн. Висновок: найприбутковішим видом д-сті диверсифікації є 1 випадок за критерієм…

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| періоди | Реаліз прод, тгрн..Y | Період часу, t | t2 | Y\*t | Yt | Y- Yt | (Y- Yt)2 |
| 2-п-чя 2007 | 211 | -4 | 16 | -884 | 307+22\*(-4)=219 | 2 | 4 |
| 1п 2008 | 235 | -3 | 9 | -705 | 241 | -6 | 36 |
| 2п 2008 | 272 | -2 | 4 | -544 | 263 | 9 | 81 |
| 1п 2009 | 285 | -1 | 1 | -285 | 285 | 0 | 0 |
| 2п 2009 | 304 | 0 | 0 | 0 | 307 | -3 | 9 |
| 1п 2010 | 320 | 1 | 1 | 320 | 329 | -9 | 81 |
| 2п 2010 | 360 | 2 | 4 | 720 | 351 | 9 | 81 |
| 1 п 2011 | 371 |  | 9 | 1113 | 373 | 2 | 4 |
| 2 п 2011 | 395 | 4 | 16 | 1580 | 395 | 0 | 0 |
| ∑У | 2763 | 0 | 60 | 1315 | 2763 |  | 296 |

**Задача 4.** Для розроблення стратегії поведінки п-ства на ринку у наступному році необхідно оцінити тенденцію реалізації продукції за минулі 5 років. Використовуючи ментод екстраполяції спланувати обсяги реалізації продукції на 1 півріччя 2012 р. підтвердити достовірність прогнозу і межі прогнозу з імовірністю 0,954.

У=а0+а1t; а0=∑У/n; а1= ∑у\*t/∑t2. **1)** а0=2763/9=307; **2)** а1=1315/60=22; **3)** у=307+22\*t. **4)** 1півріччя 2012 року: у=307+22\*5=417. Для оцінки достовірності прогнозу слід оцінити на скільки фактичні значення відрізняються від теоретичних: σ2=∑(Y- Yt)2/n. 1) σ2=296/9=33. 2) σ= √33=5,7. 3)ν= σ/ а0=5,7/307=0,019. Коеф. варіації = 1,9% , який є меншим за 33%, що свідчить, що прогноз є достовірний, рівняння тренду теж. Серед квадрат. Відхилення 5,7 показує середнє відхилення прогнозованих значень. Для ймовірності 0,954 ступінь довіри t=2, тоді граничні значення наступні: min = 417-2\*5,7=405,6; max= 417+2\*5,7=428,4. Висновок: з ймовір 0,954 можна стверджувати, що у 1 півріччя 2012 році О реалізації продукції = від 405,6 до 428,4 т.грн.

**Задача** 5. Підприємство, яке займається виробничою діяльністю, вирішило взяти курс на диверсифікацію, зокрема додатково ще зайнятися посередницькою діяльністю. Передумовою такого рішення стала можливість придбати у іншого підприємства-виробника готові вироби за ціною 315 грн. за одиницю і дослідження попиту на освоєних ринках, яке показало, що ці вироби можна продавати за ціною 410 грн/од. Усі витрати на організацію торгівлі складають 1760 грн. на місяць. Визначити, за яких обсягів реалізації з’являться передумови для отримання власного доходу..

**Задача** 6. У підприємства, яке знаходиться в одному з мікрорайонів м.Рівне, з’явилася можливість придбати перукарню з можливістю обслуговування одночасно 6 чоловік. За підрахунками спеціалістів постійні річні витрати складатимуть 50 тис.грн., змінні вирати 15 грн. з клієнта. Згідно даних досліджень маркетологів конкурентна ціна 1 послуги повинна складати 25 грн.. прийняти рішення щодо виробничої стратегії підприємства відносно вкладення капіталу у цю справу.. Визначимо точку беззбитковості – необхідну кількість клієнтів за рік.клієнтів за рік. за день.. Доцільно вкладати кошти у диверсифікацію і відкривати перукарню.

**Задача 7.** За умовою попередньої задачі визн конкурентну ціну, якщо в день на кожному кріслі побуває хоча б 1 клієнт. УПВ=20000грн УЗВ=5грн/од Од=6 Ц=20грн Цреаліз? Ореаліз=6\*360=2160осіб. О\*Ц=УПВ+УЗВ\*О Ц=(УЗВ\*О+УПВ)/О=(5\*1260+20000)/2160. При умові реаліз послуг в обсязі 6 чол в день при ціні 14,26 грнп-ство не матиме збитків, а отже зявляються передумови для отримання прибутку

**Задача 8.** З метою підвищення ефективності виробництва спеціалісти підприємства пропонують придбати 3 верстати термін експлуатації яких 8 років вартістю 90 тис. грн. кожен включаючи експлуатаційні витрати. 1 верстат заміняє 2 робітників з ЗП кожного з них 1500грн/місяць. Необхідно економічно обґрунтувати ефективність стратегічного рішення щодо доцільності купівлі верстатів..1) ФОП=1500\*2\*12\*8=288тис грн. 2) Еріч=(288-90)/8\*3=72250грн/рік

**Задача 9** Фірма що займається організацією семінару, стратегічний розвиток підприємства витратила 5000 грн, на друк та розсилку 5000 брошур потенційним клієнтам. Зробили замовлення на оренду конференц зали в готелі що коштувало 2500грн/день. Штраф за відмову від оренди 25% від орендної плати, харчування та напої коштували 120 грн на кожного учасника. Витрати на лекційний курс 400грн/день (у випадку якщо семінар не проводиться оплата лектору не передбачається). Роздатковий матеріал коштує 3грн на учасника. Учасники платять 1500тис грн на день. За до початку семінару записалося 4 бажаючих. Прийняти стратегічне рішення щодо доцільності проведення чи відміни семінару, при якій к-сті учасників семінар є не збитковим? **Розвязання:**1) в-ти=5000+2500+(120\*4)+400+(3\*4)=8392грн., Доход=1500\*4=6000грн., Прибуток=6000-8392= -2392грн., 2) Збиток=5000+(2500\*0,25)=5625грн семінар доцільно проводити у зв’язку з тим що збитки будуть меншими(2392 менш 5625)при цьому не постраждав імідж компанії лектор зможе викладати матеріал індивідуально і при цьому учасники семінару можуть прорекламувати д-сть п-ва.: Обез=УПВ/(Цод-УЗВ)=(5000+2500+400)/(1500-120-3)=6чол., Д=1500\*6=9000грн, В=7900+123\*6=8638грн, П=9000-8638=362грн.

**Задача 10.** ВАТ «Харчовик» п-во молокопереробної галузі для розвитку п-ва запропоновано 2 варіанти стратегії:1) формування власної бази постачання сировини що дозволить підвищити рівень рентабельності в-ва продукції до 15,6% інвестиційна вартість 2,8 мил.ггрн. 2) створення власної роздрібної мережі що забезпечить зростання обсягів збуту на 2,6%, інвестиційна вартість проекту 3,1млн.грн, реалізація одного з вище згаданих проектів буде здійснюватись за рахунок прибутку минулого року та банківського кредиту, який планується повернути через 1рік.**Вихідні дані:**1 обсяг зуту -14794,3, 2рентабельність-12,3%, 3 відсоток по банківському кредиту -22%.**Визначити:**1)до якого типу стратегій належать запропоновані варіанти розвитку; 2 розрахувати фінансові результати кожного з проекту; 3 який із запропонованих варіантів корпоративної стратегії є найприйнятнішим і чому; 4 які дослідження доцільно провести для обґрунтування відкриття лінії з в-ва морозива. **Розвязання:** П=О-С.в → С.в=О-П; Р=П/С.в→Р=П/(О-П)→Р\*(О-П)=П→Р\*О-Р\*П=П→Р\*П+П=-Р\*О→П=Р\*О/(Р+1)=(1479430\*0,123)/1,123=1620,39тис.грн. 2) розмір банківського кредиту що потрібно для реалізації проекту К1=2,8-1,62=1,18 млн.грн, К2=3,1-1,62= 1,48млн.грн. 3) величина яку потрібно повернути банку по завершенню року. В1=1,18\*1,22=1,44млн.грн, В2=1,48\*1,22=1,81 млн.грн, Пр1=(0,156\*1479430)/1,156=1996046; Пр2=(1,026\*1479430\*0,123)/1,123=1662500грн, 4)враховуючи виплату банку П1=1,996-1,44=0,556млн.грн, П2=1,662-1,81млн.грн.

**Задача 11.** ВАТ “Будівельник” займається виробництвом і торгівлею будівельних матеріалів. До 2000 року під-ство вважалось низько рентабельним, а упродовж кількох років було збитковим. У зв’язку з значним зростанням будівельної галузі в регіоні обсяги збуту під-ства значно зросли, під-ство перетворилося на прибутковий суб’єкт діяльності, з’явилися вільні оборотні кошти та можливість отримання кредиту. У минулому під-ство немало змоги повністю реалізувати свій потенціал,тому вільні площі було віддано в оренду, на таких умовах використовувались близько 40% потужностей під-ства. У даний час з’явилась можливість нарощувати обсяги ді-сті.

Перший варіант стратегічного розвитку полягав в концентрації всіх зусиль на збільшені обсягу збуту існуючого асортименту продукції. За рахунок ефекту масштабу вартість товарів можна суттєво зменшити отримавши незаперечну конкурентну перевагу. Позитивною стороною даної стратегії є поступове зростання без залучення сторонніх інвестицій. Недоліком - залежність від основних споживачів (буд.-монтажних під-ств зайнятих в кап. в-цтві).

Другий варіант полягає у збільшенні асортименту продукції для використання ефекту синергії пропонувалась група товарів для ремонто-оздобувальних робіт, що дозволено максимально завантажити під-ства не передбачаючи виходу з галузі, але збільшити коло потенційних можливостей.

Обсяги збуту під-ства в рік становить 100200 тис грн.;Нерозподілений прибуток 150 тис грн.; Можливість залучення сторонній інвестиційне більше 100 тис грн. на 2 роки під 20% річних

При першому варіанті планується прибуток за 2 роки направлених на поповнення оборотних коштів при цьому передбачається:

-за 1-ший рік збільшення збуту на 20%; - за 2-гий рік – збільшення збуту на 15% (порівняно з попереднім роком), збільшення прибутку на 10%.; -за 3-й рік – збільшення збуту на 11%

При другому варіанті планується: 1-й рік прибуток зменшується на 5%, збут без змін; 2-й рік збут збільшитися на 20%, а прибуток збільшиться на 10%;3-й рік збут збільшиться на 15%,прибуток на 10%.

1.Назвіть типи статегій , що пропонуються до впровадження. 2.Порівняйте варіанти та оберіть оптимальний варіант стратегії.

**Розв’язання** :1.Диверсифікація – колгорометивна; 2.Зростання – найменших сукупних витрат;3. Зростання – диверсифікація – горизонтальна; Озбуту=100200тис грн.;П=150 тисгрн Визначаємо рентабельність реалізованої продукції

Перший варіант:

1-й рік: О=100200\*1,2=120240;Визначаємо П за 1-й рік П1=О\*Р=120240\*0,0015=180,36 тис грн.; 2-й рік О=120240\*1,15=138276 тис грн.;П2=О\*Р1\*1,1=138276\*0,0015\*1,1=228,15544 ; Визначаємо рентабельність  3-й рік О=138276\*1,1=153486,38тис грн. П3=153486,38\*0,00165=253,25

Визначаємо ЧТВ проекту з врахуванням того, що ставка дисконту включає в себе величину ризику ЧТВ=180,36/1,1+228,16/1,12+253,25/1,13=242,79 тис грн.

Другий варіант:

1-й рік О=100200; П1=150\*0,95=142,5;Р1=142,5/100200=0,001422; 2-й рік О2=100200\*1,2=120240тис грн.; П2=120240\*0,001422\*1,1=188,1тис грн.;Р2=188,1/120240=0,001564; 3-й рік О3=120240\*1,15=138276тис грн.; П3=138276\*0,001564\*1,1=237,89тис грн.; ЧТВ=142,5-50000-100000\*0,2/1,04+188,1-50000-50000\*0,2/(1,04)2+237,89/(1,04)3=399,6 Вигідним є 1-й варіант

**Задача 12.**Внаслідок ефективної організації виробництва у під-ства появилися кошти, які можна вкласти в додаткові д-сті в-ва. Після визначення ринкового попиту спеціалісти маркетингового відділу підприємства запропонували 2 напрямки диверсифікації за таких умов:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Н диверсифік | Назва продукції | Ціна | С/в одн. продукції | Обсяг випуску, тис грн | Кап вкладення, тис грн |
| 1 | А | 48 | 39 | 53,4 | 2940 |
| Б | 56 | 44 | 68,0 | 3500 |
| 2 | В | 73 | 65 | 71,3 | 3350 |
| Г | 68 | 61 | 82,0 | 3200 |

За критерієм максимуму прибутку розрахувати і вибрати найпродуктивніший напрям, якщо нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень становить 0,14.

Па=(48-39)\*53,4=480,6 тис.грн; Пб=(56-44)\*68=816 тис. грн.; Пв=(73-65)\*71,3=570,4 тис грн.;Пг=(68-61)\*82=574тис грн.; П1=480,6+816=1296,6тис грн.;П2=570,4+574=1144,4тис грн.

Ефективність капітальних вкладень: А=2940\*0,14=411,6;Б=3500\*0,14=490;В=3350\*0,14=469;Г=3200\*0,14=448

Чистий прибуток: А=480,6-411,6=69тис грн;Б=816-490=326тис грн;В=570,4-469=101,4тис грн;Г=574-448=126тис грн;ЧП1=69+326=395тис грн;ЧП2=101,4+126=227,4ти грн

**Задача 13.** За даними останніх місяців на п-ві спостерігається значне скорочення обсягів збуту, його продукцію продавали за ціною Ц1=25грн/од, оскільки конкуренти на цей період ціни не змінювали спеціалісти п-ва вважають що варто знизити ціну на 3 грн, до тепер щомісяця продавалося 670од товару, змінні витрати на в-во і продаж од продукції складають 17 грн, постійні – 127,5 грн,. Відділ маркетингових досліджень анлізючи вплив ціни на динаміку попиту визначають еластичність попиту на продукцію на рівні -2,7.**Визначити:**1) місячний обсяг продажу за існуючою ціною;2)місячний обсяг продажу за зниженою ціною 3) балансовий прибуток п-ва при реалізації продажу за існуючою ціною; 4)балансовий прибуток при реалізації продукції за зниженою ціною 4)рентабельність реалізації продукції. Прийнять рішення на основі розрахунків виробити стратегію маркетингу п-ва щодо зниження ціни на продукції. **Розвязання:**1)Ореалв=Орнат \*Ц, Орв=670\*25=16750 грн, 2)П= Ореалв-В, В=УПВ+УЗВ\*ОрНат, В=1275+17\*670=12665грн. П1=16750-12665=**4085г**рн, 3)Рреа=П/Ов\*100%; Рреал=40/85/16750\*100%=24,4%, , Ор2нат – Х; ; -2,7=(670-х)/(670+х)\*47/3; -2,7\*(3/17)=(670-х)/(670+х); -0,17\*(670+х)=670-х; х-0,17х=670+0,17\*670; 0,83х=785\*47; х=946од=Орнат; Ор2в=946\*22=20812 грн, В2=1275+17\*946=17357 грн, П2=20812-17357=3455грн, Р2=3455/20812\*100%=16,6%. При умові попередньої задачі, при якій ціновій еластичності є доцільності знизити ціну на 3 грн. Доцільним буде зниження ціни якщо прибуток зросте. П3більше 4085, П=Орв-В, П=Орнат\*Ц-(УПВ+УЗВ\*Орнат); 4085=22\*х-1275-17\*х; 5х=5360; х=1072од; ЦЕ=(670-1072)/(670+1072)\*(47/3); ЦЕ=-3,62. Якщо показник цінової еластичності був би менший за -3,62 п-во отримувало б більший прибуток при впровадженні стратегії зменшення ціни на 3 грн.



**Задача 14.** Спеціалісти п-ва вирішили що послаблення вимог щодо розрахунків споживачів дозволить додатково, отримати 6340 грн прибутку, але в такому разі з обороту п-ва випаде 21700грн, дебіторська заборгованість. Крім того за послаблення розрахункових умов може спричинити зростання безнадійності боргів з 3210 грн до 5420 грн, існуюча ставка на залучення коштів складає 13%. Визничити доцільність прийняття стратегічного рішення щодо послаблення розрахункових умов. **Розвязання:**Пд=6340грн, Дз=21700грн, Б1=2420грн, і=13%. 1)Зн витрати за рахунок залечення кредиту В1= 21700\*0,13=2821 грн, 2) Зн додаткові витрати за рахунок безнадійних боргів В2= 5420-3210=2210грн,3) додаткові загальних витрат Взаг=2821+2210=5031 грн, 4) поріняно значення додаткового прибутку з додаткових витрат П=6340-5031=1309 грн.**Відповідь:**додатковий прибуток перебільшує додаткові витрати на 1309 грн що свідчить про

**Задача 15** З метою підвищення ефективності в-васпеціалісти під-ствапропонують придбати 3 верстати, термін корисної експлуатації 8 років. Вартість 90 тис грн. кошти включаючи експлуатаційні витрати одного верстата займає 2 робітки із ЗП 1500 грн в місяць. Необхідно обґрунтувати доцільність купівлі верстата.ЗП=6\*1500=108000грн; ЗП=108000\*8=864000грн; Середньорічний ефект= 864000-270000/8=74,25грн

**Задача 16** На основі даних провести ранжування за ступенем попиту ресурсо-забезпеченню та рентабельності продукції. Побудувати „баланс виживання п-ства”, на основі якого вибрати найбільш вигідні можелі двигунів для в-ва та реаліз.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Моделі двигунів | Ресурсозабезпечення | Реалізація | Рентабельність |
| 402-091 | Постачання стійке, але не на трив. період | Попит буде зростати | Рентаб. стійка на трив. період проведемо |
| 4021-090 | Є труднощі у забезпеч. Постачання | Попит стійкий але не на трив. період | Можливе забезпеч. рентаб. на найближ.час |
| 4062-070 | Прод. забезпеч. лише разовими поставками | Попит стабільн. на трив. період | Є можливість підвищ.рентаб. |
| 513,400-020 | Постачання стійке на тривалий період. | Висока ймовірн. зменш. попиту. | Рентаб. знижується |

**Розв\*язок** Проведемо ранжування умов виробництва: **1)**Складемо ранжування за ступенем попиту в основу якого можна покласти : результати маркетингового дослідження, інф-цію із заявок, договорів, аналіз життєвого циклу товарів.Вибір оцінок буде наступним:-продукція попиту на яку буде зростати моає перспективи короткого збуту -4б. (перспективи збуту хороші)**;**- продукція попиту на яку залиш. Стабільним на трив. Період – 3 б.**;** - продукція попиту на яку стійкий, але не на трив. Період – 2б**;** - продукція з високою ймов. Зниження попиту - 1б2) Проведемо ранжування ресурсозабезпечення, в основу якого можна покласти:-вивчення наявності заявок, договорів,замовлень на поставки, контроль за викор. сировини і матеріалів у в-цтві, складання реєстрування постачальників, їх можливостей і умов постачальників, наявність рахунків до оплати.

*Вибір оцінок буде наступним:-* продукція яка забезпечується стійким постачанням на тривалість періоду – 4 б,*; -* прод. Постачання на яку стійке, а не на тривалий період. – 3 б*; -* продукція забезпечення тільки разовими поставками – 2 б*; -* продукція, що має забруднення в забезпеченні постачання, або постачальники не визначенні-1б*;* 3*)Складаємо ранжування продукції за рентабельністю :* - продукції у якої є можливості підвищення рентабельності – 4б*;-* - продукція рентабельність у якої можна зберігати на існуючому рівні тривалий час – 3б*;*- продукція на яку можна зберігати рентабельність на найближчий час, чи можливе зниження рентабельності – 2б

; продукція, рентабельність якої на даний час знижується – 1б

На основі даних в таблиці, та проведення ранжування присвоїмо біли кожній моделі двигунів,та занесемо їх в таблицю:

Баланс виживання

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Моделі двигунів | Ресурсозабезпечення | Реалізація | Рентабельність | Сума |
| 402-091 | 3 | 4 | 3 | 10 |
| 4021-090 | 1 | 2 | 2 | 5 |
| 4062-070 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| 513.400-020 | 4 | 1 | 1 | 6 |

Висновок: за даними балансу виживання найбільш доцільним для ви/ва є моделі 1 та 3, вони набрали найбільше балів.

**Задача 17.** При створенні під-ва його власник вклав суму 200 тис.грн. Процес в-ва здійснюється в приміщенні, яке до орг-ції під-ва він здавав в оренду. Орендна плата=50 тис.грн. в рік. До орг.-ції під-ва його засновник був найнятий менеджером з з/п 100 тис.грн. Діяльність створеного під-ва характ. такими показниками:

|  |  |
| --- | --- |
| Обсяг в-ва, од | 1000 |
| Ціна, грн./од | 100 |
| Середньорічна вартість ОЗ, тис.грн | 600 |
| Середні залишки оборотних засобів, тис.г | 200 |
| Витрати, тис.грн:  -матеріальні  -на ОП  -сума накопиченої амортизації  -інші | 250  150  160  140 |
| Доходи від реаліз.надлишкового майна | 50 |
| % сплачені за кредит, тис.грн | 10 |
| Прибутковий податок | 25 |
| Ставка по терміновим депозитам | 18 |

Розрахувати: 1.Прибуток від реалізації 2.Валовий прибуток 3.Чистий прибуток 4.Рентабельність д-сті п-ва 5.Рентабельність реаліз.продукції. Обгрунтувати відповідь на запитання про доцільність створення власного п-ва. Розрахуйте економ. прибуток. **Розвязок:**  1. Пвід.реал = Ореал.-с/в; Пвід.реал=10000\*100 – (250+150+160+140)=300000 грн. 2. Пвал = Преал +Пінші –Вінші = 300+150-10=340 тис.грн.;3.ЧП =Пвал- Под.на приб =340-340\*0,25=255 тис.грн.; 4. Рент.д-сті =П/ОЗ+ОбЗ\*100%=300/200+600\*100=37,5% ; 5.Рент.прод=П/Ореал=300/1000=30%=300000/1000000\*100%Рвва=П/соб.варт=300/700\*100%=42,9% Знайдемо ек.ефект від впровадження діяльності Еф=ЧП-П(до створ.п-ва)=255-50-100-200\*0,18=69 тис.грн. 50-оренда;100-з/п;200-вкладення. У зв’язку з тим,що підприємець буде мати додатк.прибуток в розмірі 69 тис.грн. можна вести мову про доречність створення під-ва.

**Задача 18.** П-ство „Верес” займється виробничою діяльністю, значну частку у структурі витрат займають витрати витрати на електроенергію. В середньому у місяць п-ство споживає 10 тис.кВт год. Електроенергії. Програма виробничої стратегії п-ства передбач. економію витрат за рах. зменшення витрат на сировину, матеріали, енергію, тощо. З метою впровадження даної стратегії економістом п-ства було встановлено багатотарифний електролічильник, обґрунтовуючи це рішення тим, що економія технологія ви-ва дозволяє перенести значну частку енергоємних операцій (до 80% споживання) на нічний час (з 23:00 до 6:00), а ін. частину електроенергії викор. протягом решти доби, рівномірно. Вартість придбання і встановлення лічильника становить 4 тис.грн. Обґрунтуйте доцільність прийняття рішення щодо встановл.2 або 3-зонного лічильників, якщо тариф на використання щоденної електроенергії при викор. 1-тарифного лічильника складає 63,31коп. За кВт год., а диференційовані за періодами часу, тарифні коефіцієнти становлять:-Для 2-зонного лічильника: 0,4 (з 23:00 до 7:00) та 1,5 (з 7:00 до 23:00);- Для 3-зонного лічильника: 0,35 (з 23:00 до 6:00) та 1,02 (з 6:00 до 8:00 та 3 11:00 до 20:00) і 1,68 (з 8:00 до 11:00 та з 20:00 до 23:00) ; **Розв\*язок** 1)Без лічильника 10 000 кВт \* 0,6331 грн./ кВт=6331 грн.2)2-зонного лічильник (10 000\*0,8)\*0,4\*0,6331+2000\*(1/17)\*0,4\*0,6331+2000\*(16/17)\*1,5\*0,6331=3843 грн. 3)3-зонного лічильник 10 000\*0,8\*0,35\*0,6331+2000\*(11/17)\*1,02\*0,6331+2000\*(6/17)\*1,68\*0,6331=3359грн. 4)3-зонного лічильник – найкращий Витрати на встановл. Лічильника: 3359+4000=7359 грн. Економія=6331-3359=2972грн. Ток.=4000/2972=1,35 місяця.

**Задача 19.** П-во має 145 застарілих деталей до верстатів куплених за ціною 80 грн./од.колись. Маркетологи найшли 2 покупці, які можуть купити ці деталі, один з них згоден купити їх за ціною 50 грн. інший придбає їх за умови модернізації за ціною 60 грн.. Однак для того щоб модернізувати ці деталі потрібно додатково затратити 1200 грн. Якому покупцю доцільно продати ці деталі, які збитки при цьому понесе п-во. **Розвязок** с/в=145\*80=11600 грн. Ореал1=145\*50=7250 грн; Ореал2=145\*60-1200=7500 грн. Вигідніше продавати 2 покупцю Збитки=11600-7500=4100 грн Понесе збитки в розмірі 4100 грн.

**Задача 20.** П-во випускає прод. виробн..витрати на вигот.якої складає 830грн/од.Ціна 1200грн/од.Середні змінні витрати на збут 125 грн.од Середні постійні витрати 58 грн.од (віднесені на с/в пропорційно трудовитратам). У поточному році п-во випускає 350 од. проукції. Надійшла пропозиція про закупівлю додатково 100 од. продукції. Ціна запропонованої угоди 1000 грн/шт.. Визн. Прибуток п-ва у випадку в-ва запланованої та додаткової продукції. Чи варто п-ву прийняти цю пропозицію.**Розвязок** Ппланов=350\* (1200-830-125-58)=65450грн Пдодакт= 100\*(1000-830-58)=11200 грн. Варто прийняти пропозицію.

**Задача 21.**На малому п-стві працює маркетолог високої кваліфікації. Встановлений оклад 2 500грн./міс. З метою підвищення ефективності його праці було запропоновано встановити наступну схему нарахув. ЗП: 50% оладу виплачено погодинно ін. 50% залежно від обсягів реалізації продукції. Плановий товарообіг на п-стві: 62 500 грн., фактичний склад 320 000грн. Визначити величину оплати праці за звітний місяць.

**Розв\*язок** ЗП погодинна= **2)**викон. Плану = **3)**ЗП вик. Плану =**4)**ЗП повна=1250+6400=7650грн. **5)**арплатоємність=

**Задача 22.** П-во виготовляє продукцію і реалізує її за ціною 54грн/од.Змінні витрати на одиницю продукції становлять 37 грн.Річний обсяг продажів 44500шт.Постійні витрати п-ва складають 410тис.грнНадійшла комерційна пропозиція додатково продати 5000 виробів за ціно. 31 грн/шт.Виконання цього замовлення пов’язане лише зі зростанням змінних витрат до 36000грн.Постійні витрати не змінюються.Визначити:1)Прибуток (збиток)п-ва від реалізації запланованого обсягу продукції;2)чи доцільно підприємству приймати пропозицію на додаткову реалізацію продукції,який пробуток (збиток)п-во отримає у цьому випадку.**Розвязок:**П1=44500\*54-410000-37\*44500=346500грн. П2=5000\*31-36000=119000грн. Доречно, бо прибуток зростає.

**Задача 23.** Для утримання своїх конкурентних позицій на ринку п-во обрало стратегію оновлення продукції і перейшло до виробництва нових товарів з коеф споживчої вартості 0,73 та ціною 840грн за одиницю.Найсильніше п-во конкурент пропонує подібну продукцію з дещо вищим коеф.споживчої вартості який дорівнює 0,85 за ціною 920грн/од.Визначити показник конкурентоспроможності продукції п-ва та ціну нового товару за якою його конкурентні можливості будуть однаковими з аналогічними можливостями товарів конкурента.**Дано:**к1=0,73;Ц1=840грн/од;К2=0,85;Ц2=920грн/од.**Розвязок:**Кконкур=(Квл/Кконк)\*(Цконк/Цвл);Кконк=(0,73/0,85)\*(920/840=0,94.**Висновок:**Товар конкурента є менш конкурентоспроможним.Для того щоб новий товар був конкурентоспроможний його коеф.конкурентоспром.має бути не менший одиниці. Цвл=(Кв/К конк)\*(Цконк/Кконк);Цвл=(0,73/0,85)\*(920/1)=790,12грн. Товар стає конкурентоспр коли ціна знижується до 790,12 грн.

**Задача 24.** П-во «Дельта».що займається реалізацією ПК з метою реалізації стратегії проникнення на ринок,оголосило рекламну компанію,яка полягає у наданні 40% знижки кожному 50-му клієнту .Собівартість одного ПК для п-ва 2600грн. Середня норма прбутку становить 15%.Обсяги збуту становили 1000шт в рік.Після оголошення рекламної акції обсяги збуту зросли на 21%.Оцінити ефективність стратегічного рішення щодо проведення рекламної акції.**Розвязок:**До проведення акції:1)П=(Ц\*СВ)\*Q;2)Ц=2600-2600\*0,15=2990грн;3)П1=(2990-2600)\*1000=390тис.грн; 4)О2=1000\*1,21=1210(од);5)Оак=1210/50=24(од);6)Ореал.акц.виробу=24\*2990\*0,6=43056грн;7)Ореал за звич ціною=(1210-24)\*2990=3546140грн;8)Озаг=43056+3546140=3589196грн;9)С/взаг=2600\*1210=3146 тис.грн;10)П2=3589196-3146000=443196грн. 11)ΔП=443196-390000=53196грн.**Висновок:**Прибуток після проведення акції зріс на 53196грн,що свідчить про доцільність проведення акції.

**Задача 25.** Підприємство виробляє один з видів продукції А і Б, які користуються попитом. На поточний час відсутність резервів виробничих потужностей на підприємстві дозволяє використовувати лише 1250 машино годин, на тиждень при обсязі постійних витрат 250 тис.грн.. За наведеними даними у таблиці даними визначити виробничу стратегію діяльності.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | А | Б |
| 1 | Продуктивність машин п-ва | 11,5 | 8,2 |
| 2 | Ціна реалізації | 64 | 95 |
| 3 | Змінні виробничі витрати | 41 | 59 |

1)Qвироб А =1250\*11,5=14375шт; 2) Qвироб Б =1250\*8,2=10250шт; 3) QгрошА =14375\*64=920000 грн. 4) QгрошБ =10250\*95= 973750грн; 5) УЗВА = 41\*14375=589375грн; 6) УЗВБ = 59\*10250=604750грн; 7) УПВ = 250000грн; 8) С/ВА = 589375+250000=839375 грн. 9) С/ВБ = 604750+250000=8854750 грн. 10) ПА= 920000-839375 =80625 грн. 11) ПБ=973750-854750=119000грн.

**Задача26.** Підприємство, яке займається посередницькою діяльністю у свій час придбало 200 одиниць товару А за ціною 2000 грн. внаслідок вдалої реалізації стратегії маркетингу його вдалося продати 100 одиниць, за ціною 20грн. однак подальше падіння попиту змусило знизити ціну до 15 грн. За якою воно продало ще 50одиниць товару. Виходячи з цього визначити ефективність цієї операції та % зробленої ним знижки по відношенню до всього товару та реалізованого.1) С/В=2000 грн. 2) Qреа.(факт) = 100\*20+15\*50=2750 грн.3) Знижка = 100 – (Qфакт/QПлан)\*100 4) Знижкареал. =100-(2750/(150\*20))\*100=8,34%; 5) Знижказаг. =100-(2750/(200\*20))\*100=31,25%.

**Задача 27.** Виникненням нової технології зявилася можливість удосконалити існуючий процес. За старою технологією воно виробляло продукцію на суму 1,5 млн. при її собівартості 1,2 млн.грн. За рахунок вкладення нових капіталовкладень планується підвищити на 9%, а ЗП на 6%. Питома вага ЗП в структурі собівартості продукції складає 32%. Обґрунтувати рішення про зміну виробничої стратегії підприємства стосовно технології виробництва та визначити її економічну ефективність. 1) П1 = 1,5-1,2 =0,3 млн.грн; 2) ∆С/В = (1-(100+∆ЗП)/(100+∆ПП))\*чзп ; 3) ∆С/В = (1-(100+6)/(100+9))\*32=0,88%; 4) С/В = 1,2-1,2\*(0,88/100)=1,189 млн.грн; 5) П2 = 1,5-1,189=0,311 млн.грн; 6) ∆П = 0,311-0,3 = 0,011 млн.грн. – Екон. Ефективність. В-вок.:Впровадження нової стратегії є доцільним.

**Задача 29.**Результат викон.стр.під-ва щодо випуску прод.характеризується даними. Необхідно визначити %виконання плану за обсягом та асортиментом продукції.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вироби | В-во, тис.грн | |
| За планом | Фактично |
| А | 19,4 | 22,6 |
| Б | - | 12,8 |
| В | 36,1 | 18,8 |
| Г | 9,3 | - |
| Д | 24,6 | 24,6 |

**Розв’язок** Відносна величина вик.плану=; ВВВПза обсягом=; ВВВПза асортим=