

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Менеджмент»

**РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ
ПО ПЛАНИРОВАНИЮ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Методические указания к выполнению лабораторной работы
по дисциплине «Управленческие решения»
для студентов специальности 080507 «Менеджмент организации»

Курган 2012

Кафедра: “Менеджмент”

Дисциплина: «Управленческие решения»

Составили: ст. преподаватель – Шешукова Н.Я.

ст. преподаватель – Ширабон Н.Ю.

Выполнены при равноценном участии авторов.

Утверждены на заседании кафедры «23» марта 2012г.

Рекомендованы редакционно-издательским советом университета

« » _____ 2012г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Построение модифицированной матрицы БКГ в условиях недостатка рыночной информации	4
2 Учет затрат и планирование ассортимента в условиях недозагрузки мощностей.....	111
2.1 Решение на основе учета полной себестоимости.....	11
2.2 Решение на основе разделения затрат на постоянные и переменные....	12
3 Экономическое обоснование управленческих решений.....	165
3.1 Принципы экономического обоснования.....	15
3.2 Методика экономического обоснования управленческих решений по повышению качества компонентов системы менеджмента.....	17
4 Задание на лабораторную работу	23
Список литературы	27
Приложение А "Исходные данные для выполнения разделов 1 и 2 лабораторной работы"	28
Приложение Б "Исходные данные для выполнения 3-го раздела лабораторной работы"	29

ВВЕДЕНИЕ

Целью лабораторной работы является овладение навыками разработки и принятия управленческих решений. Чтобы принять решение, обеспечивающее наибольшую вероятность получения наилучшего результата, следует выявить, количественно измерить, оценить и сопоставить элементы рассматриваемых экономических процессов, выявить и определить взаимосвязи, тенденции, закономерности с описанием их в системе экономических показателей.

Математические методы и модели позволяют имитировать хозяйственные ситуации и оценивать последствия при выборе решений, обходясь без дорогостоящих экспериментов.

Большой группой управленческих задач являются задачи, связанные с планированием ассортимента, решением вопросов обновления выпускаемой продукции.

При разработке подобных решений весь ассортимент выпускаемой предприятием продукции должен быть проанализирован с точки зрения значимости, перспективности товара и затрат на его производство.

А так как одним из базовых инструментов стратегического анализа и планирования является знаменитая матрица “Бостон консалтинг групп” (БКГ), то в данной лабораторной работе студентам предлагается провести анализ ассортимента продукции предприятия на основе одной из ее модификаций.

1 ПОСТРОЕНИЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МАТРИЦЫ БКГ В УСЛОВИЯХ НЕДОСТАТКА РЫНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

В наших условиях именно рыночная стратегия предприятия должна служить основой для перераспределения дефицитных внутренних ресурсов в зависимости от рыночной реакции на те или иные направления деятельности предприятия.

Предлагаемая ниже методика позволяет модифицировать матрицу БКГ таким образом, чтобы, с одной стороны, сохранить ее основные достоинства, включая простоту визуального восприятия и привычную терминологию, а с другой стороны – использовать при ее построении количественную

информацию, которая всегда доступна, точна и достоверна, а именно – внутреннюю информацию предприятия.

При этом изначально принимаем ряд существенных допущений:

1. Предприятие не является “монокультурным”, т.е. в некоторой степени оно диверсифицировано. Таковыми в настоящий момент является подавляющее большинство крупных отечественных предприятий.
2. Предприятие ведет хозяйственную деятельность достаточно долго, т.е. имеется требуемый массив информации для анализа.
3. Предприятие достаточно аккуратно ведет учет своей деятельности, по крайней мере, в части регистрации каждого факта реализации товаров и услуг. Как правило, система складского и бухгалтерского учета обеспечивает такую регистрацию.
4. Предприятие не производит заведомо убыточных продуктов, либо эта убыточность может быть нивелирована путем перераспределения (в пределах возможного) общих накладных расходов.
5. В течение периода анализа не происходило (и не предвидится) резких всплесков инфляции.

Теперь определим базовую единицу для дальнейшего рассмотрения и анализа. В качестве таковой будет использовано понятие “изделие” или “продукт”. В данной лабораторной работе студентам предлагается проанализировать ассортимент предприятия, состоящий из 5 видов изделий. А, Б, В, Г и Д. Очевидно, что при различных видах реструктуризации предприятий именно наиболее удачные группы продукта должны быть положены в основу организации полноценных бизнес-единиц (СХП).

Теперь определим параметры, значения которых будут характеризовать каждый вид продукта и которые мы будем в дальнейшем использовать для модификации матрицы БКГ вместо классических “доля рынка – рост рынка”.

В качестве характеристики каждого вида продукта (горизонтальной оси модифицированной матрицы) предлагается параметр К – “удельный вес продукта в общем объеме сбыта предприятия” в течение базового периода (наиболее характерный период – 1 год).

Для каждого вида продукта параметр К вычисляется по формуле:

$$K_i = Y_i / Y_0 \times 100\%, \quad (1.1)$$

где Y_0 - суммарный объем сбыта в денежном выражении за базовый период;

Y_i - объем сбыта i -го продукта за тот же период.

При этом, естественно, $Y_0 = \sum Y_i$.

В качестве второй характеристики продукта (вертикальной оси матрицы) предлагается параметр T – “удельный вес продукта в темпе изменения объемов сбыта предприятия” в течение базового периода по линейному тренду.

Для этого рассмотрим сущность понятия “линейный тренд”, являющегося частью динамического анализа функции сбыта во времени.

На рисунке 1 представлены для примера объемы месячного сбыта предприятия в стоимостном выражении.

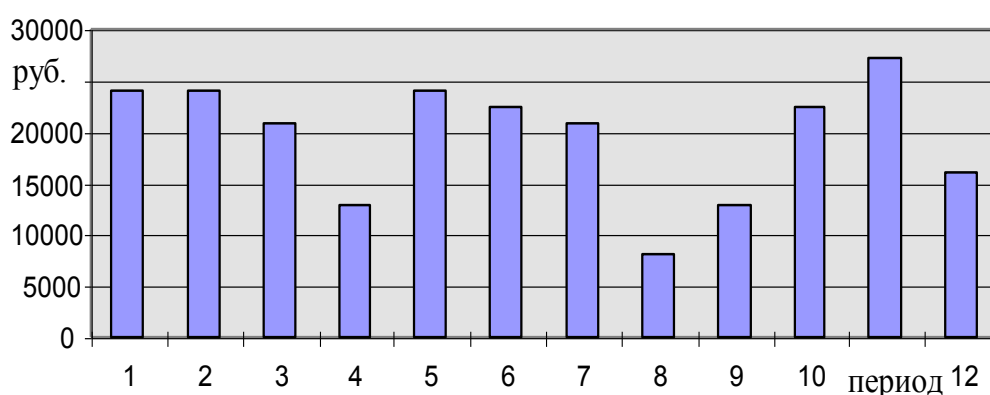


Рисунок 1 - Динамика сбыта

Очевидно, что в течение года ежемесячные объемы испытывают колебания в достаточно широких пределах. Происходит это в результате сложения огромного количества факторов - непредсказуемых влияний внешней среды и целенаправленных усилий предприятия, случайных воздействий и долгосрочных тенденций, неосознаваемых факторов и предвиденных и т.д. Тем не менее, очень важно понимать, каков итоговый вектор всех этих факторов, насколько уверенно чувствует себя предприятие и куда оно движется. Ответы на эти вопросы неочевидны при взгляде на динамику сбыта в течение года.

Линейный тренд (тенденция), по сути, и призван дать ответ о направлении движения предприятия в течение базового периода. В математическом смысле тренд представляет собой линейную функцию, восстановленную по ее дискретным фактическим значениям с минимизацией отклонений фактических значений (как правило, с использованием метода наименьших квадратов). В приложении к функции сбыта линейный тренд

представляет собой тенденцию ее развития в наиболее общем, абстрагированном от случайных колебаний виде. Ниже представлен линейный тренд, вычисленный по стандартной процедуре (либо автоматически при построении диаграммы в Microsoft Excel) для тех же фактических значений месячных объемов сбыта (рисунок 2).

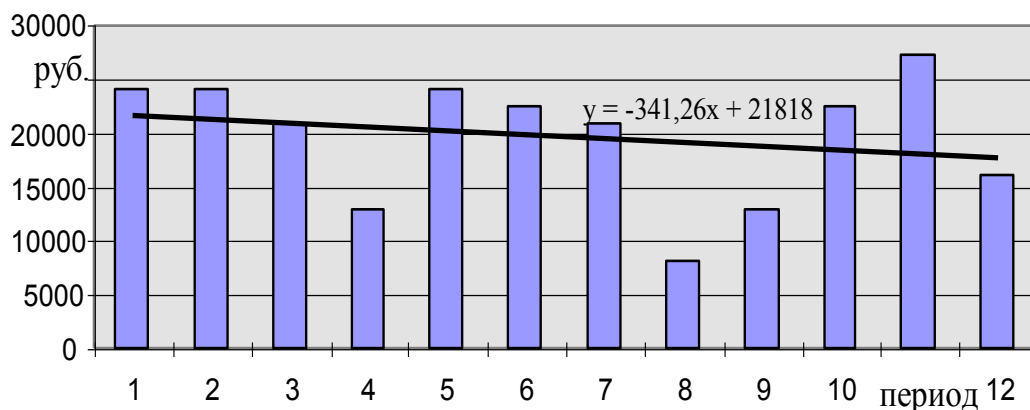


Рисунок 2 - Динамика сбыта и линейный тренд

Отчетливо видно, что в целом в течение года объемы сбыта, проявляют тенденцию к некоторому спаду. Естественно, линейная функция не является единственной пригодной для моделирования функции сбыта, тем не менее, линейный тренд ввиду простоты и наглядности используется наиболее часто и, как правило, служит отправной точкой для дальнейшей детализации.

Формула линейного тренда функции сбыта представляет собой традиционное уравнение полинома первой степени:

$$Y_0 = A_0 \times X + B_0, \quad (1.2)$$

где Y_0 - расчетный объем сбыта;

X - расчетный период (месяц);

A_0 - расчетное изменение (приращение или спад) сбыта по сравнению с предыдущим расчетным периодом;

B_0 - константа уравнения, которая может быть интерпретирована как теоретический объем сбыта в начальный период (1-й месяц). При некоторых способах аппроксимации B_0 может равняться нулю. В общем случае коэффициенты прямой A и B вычисляются по методу наименьшего квадратичного отклонения.

Аналогичную процедуру – вычисление тренда – можно проделать и для каждой группы продукта, если из суммарного объема месячного сбыта выделить данные о месячном сбыте каждой группы продукта. При этом уравнения тренда для каждой i -той группы будут иметь аналогичный вид:

$$Y_i = A_i \times X + B_i . \quad (1.3)$$

Поскольку $Y_0 = \sum Y_i$, то в соответствии со свойством аддитивности линейных функций, $A_0 = \sum A_i$, т.е. единичное приращение суммарного сбыта состоит из единичных приращений (с обоими знаками) сбыта всех видов продукта, включенных в ассортимент предприятия, что и проиллюстрировано ниже на примере, где общий объем сбыта состоит из двух видов продуктов (рисунок 3).

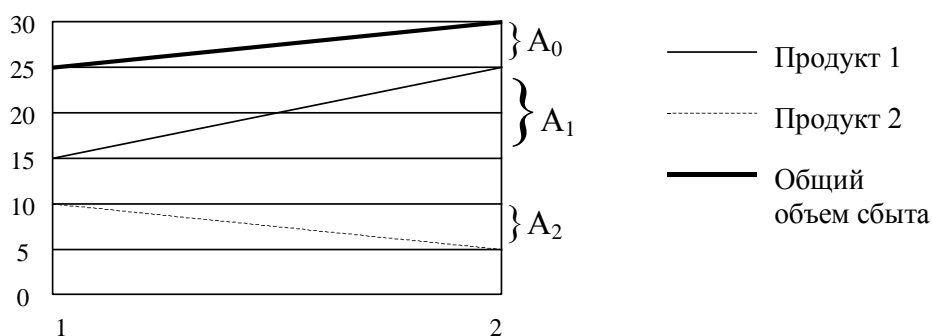


Рисунок 3 - Линейный тренд для различных групп продукта

Наглядно видно, что суммарное приращение сбыта A_0 состоит из A_1 и A_2 , причем продукт 1 обеспечивает положительный прирост сбыта, а продукт 2 – отрицательный, т.е. тянет предприятие назад.

Параметр T как раз и характеризует вклад каждого вида продукта в изменение суммарного темпа объемов сбыта и вычисляется для каждого вида по формуле:

$$T_i = A_i / A_0 \times 100\% , \quad (1.4)$$

где A_i - коэффициент тренда i -того вида продукта в течение базового периода;

A_0 - коэффициент тренда суммарного сбыта за тот же период.

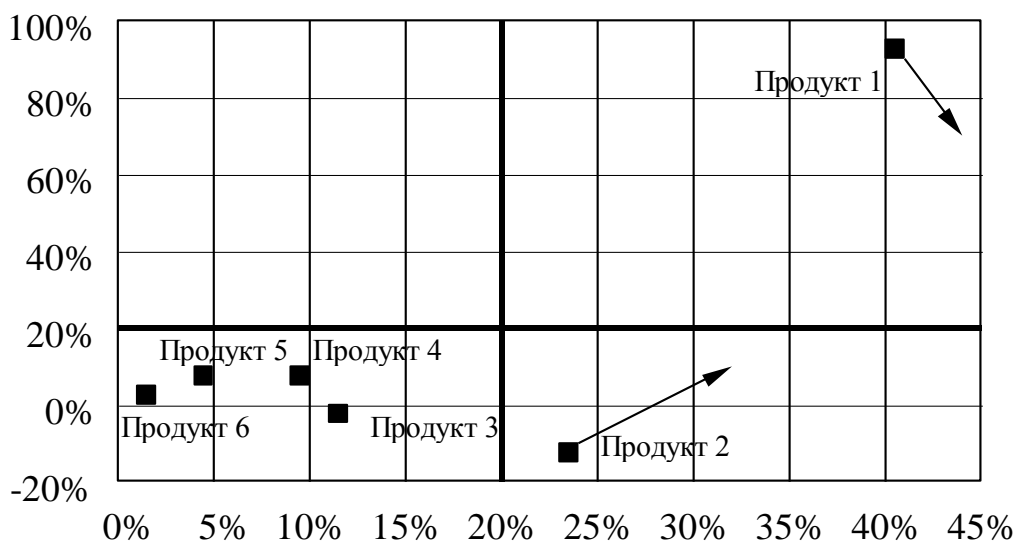
Таким образом, получено для каждого вида продукта пространство координат, где одна из них – K – характеризует долю каждого изделия в

объеме сбыта (“доля рынка”), а другая – Т – долю в темпе изменения объема сбыта (“рост рынка”), причем значения координат для каждого вида поддаются точному вычислению на основании данных о реализации предприятия за некоторый период.

Вычислив эти значения для каждого вида продукта и представив их графически (т.е. максимально удобно для восприятия), получаем параметрический график, характеризующий каждый вид продуктов ассортимента (производственной программы) и построенный на основании внутренней информации предприятия.

На рисунке 4 представлен пример такого графика, построенного для действующего предприятия. Для сохранения привычного для матрицы БКГ деления осталось провести две (или более) линии, разделяющие график на квадранты. Выбор значений для такого разбиения и количество квадрантов зависит от общей стратегии и текущего положения предприятия, а также от имеющихся ресурсов и фантазии аналитика.

Т- удельный вес в тренде



К- удельный вес в сбыте

Рисунок 4 - Модифицированная матрица БКГ

На данном графике квадранты получены путем деления поля по значениям Т и К, равным 20%. При таком делении, сохраняя терминологию БКГ, имеем ярко выраженную “звезду” – продукт 1 (правый верхний квадрант), “денежную корову” – продукт 2 – с очевидной тенденцией к угасанию ($T < 0$) и россыпь “собак” – левый нижний квадрант – разной

степени значимости. Очевидно, что стратегические усилия предприятия могут быть в таком случае направлены на оживление группы 2 при максимальном внимании к “звезде”. Стрелками на графике показаны ожидаемые (планируемые) изменения в матрице после воплощения соответствующей стратегии – например, модификация или репозиционирование продуктов группы 2, либо усиление мероприятий по продвижению, либо другой актуальный маркетинг-микс. Повторное составление матрицы через определенный период времени (после выполнения тактических мероприятий маркетинга) позволяет проследить дрейф каждой группы по квадрантам, или кластерам, оценить эффективность принятых решений и действий, а также вовремя уловить позитивные и негативные тенденции развития для каждой группы продукта. Другими словами, применение модифицированной матрицы может быть полезным в процессе контроллинга.

2 УЧЕТ ЗАТРАТ И ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА В УСЛОВИЯХ НЕДОЗАГРУЗКИ МОЩНОСТЕЙ

В условиях рыночной экономики, когда возможны ситуации спада и подъема производства, различаются два подхода к планированию ассортимента: в условиях неполной и в условиях полной загрузки мощностей. В связи с актуальностью проблемы недозагрузки мощностей предприятий в данной лабораторной работе предлагается рассмотреть случай учета затрат и планирования ассортимента в условиях неполной загрузки мощностей.

Как уже говорилось, ассортимент продукции предприятия состоит из изделий А, Б, В, Г и Д. Данные по изделиям приведены в приложении А. В нем по вариантам даны объем производства изделий (шт.), переменные прямые затраты на единицу продукции (руб.), полные накладные расходы (на весь ассортимент товаров) (руб.), доля в них постоянных затрат (руб.) и цена реализации (руб.). Изменение ассортимента выпускаемой продукции за счет внедрения новых товаров в следующем (13-м) отчетном периоде не представляется возможным. Требуется принять решение, связанное с планированием ассортимента, проанализировав рентабельность изделий, рассмотрев возможность исключения из ассортимента убыточных.

2.1 Решение на основе учета полной себестоимости

В этом случае решение принимается на основе расчета прибыли от реализации по каждому виду продукции, которая рассчитывается по формуле:

$$R_i = TR_i - TC_i, \quad (2.1.1)$$

где R_i – прибыль от реализации i -того вида продукции;

TR_i - объем поступлений от продаж i -того вида продукции (выручка);

TC_i - совокупные затраты на выпуск i -того вида продукции.

При этом совокупные затраты на выпуск по видам продукции рассчитываются как сумма прямых переменных затрат и полных накладных расходов, приходящихся на выпуск i -того вида продукции:

$$TC_i = VC_i + (VC_i' + FC_i), \quad (2.1.2)$$

где VC_i - прямые переменные затраты на выпуск i -того вида продукции;
 $VC_i' + FC_i$ - полные накладные расходы, приходящаяся на выпуск i -го вида продукции, которые состоят из переменной VC_i' и постоянной FC_i части.

Причем общие накладные издержки ($VC' + FC$) распределяются по видам продукции пропорционально прямым переменным затратам. В этом случае необходимо рассчитать ставку распределения накладных расходов (r).

$$r = \frac{VC' + FC}{\sum_{i=1}^5 VC_i}, \quad (2.1.3)$$

тогда накладные расходы на единицу продукции будут равны:

$$VC_i' + FC_i = VC_i \times r. \quad (2.1.4)$$

Окончательные и промежуточные результаты расчетов сводятся в таблицу 2.1 и анализируются с точки зрения планирования ассортимента.

2.2 Решение на основе разделения затрат на постоянные и переменные

При разделении затрат на постоянные и переменные решение принимается на основе расчета маржинального дохода по каждому виду продукции. *Маржинальный доход* представляет собой разность выручки от реализации продукции и совокупных переменных затрат на ее выпуск. При этом совокупные переменные затраты включают в себя прямые переменные затраты и переменную часть накладных расходов, приходящихся на данное изделие:

$$CM_i = TR_i - VC_i - VC_i'. \quad (2.2.1)$$

Переменная часть накладных расходов по видам продукции распределяется пропорционально прямым переменным затратам, для этого тоже необходимо найти ставку распределения (r'):

$$r' = \frac{VC'}{\sum_{i=1}^5 VC_i}, \quad (2.2.2)$$

тогда переменная часть накладных расходов по видам продукции будет равна:

$$VC_i' = VC_i \times r'. \quad (2.2.3)$$

Окончательные и промежуточные результаты расчетов сводятся в таблицу 2.2. и анализируются с точки зрения планирования ассортимента.

На основе произведенных расчетов студенту предлагается принять и аргументировать решение о том, стоит или не стоит снимать с производства тот или иной (убыточный) товар из ассортимента.

3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

3.1 Принципы экономического обоснования

Конечная цель системы менеджмента – увеличение массы прибыли за счет повышения конкурентоспособности товара, расширения рынка его сбыта и обеспечения устойчивости работы фирмы. Другими словами, улучшения финансового состояния фирмы можно достигнуть за счет повышения качества товара, реализации политики ресурсосбережения, увеличения программы выпуска конкурентоспособного товара, организационно-технического и социального развития фирмы.

Эти особенности проявления эффективности развития системы менеджмента в сферах производства и потребления товара требуют применения разных методик расчета экономического эффекта при унифицированных принципах подхода к этим расчетам. К принципам экономического обоснования относятся:

- 1) учет фактора времени;
- 2) учет затрат и результатов за жизненный цикл товара;
- 3) применение к расчету системного подхода;
- 4) применение к расчету комплексного подхода;
- 5) обеспечение многовариантности технических и организационных решений;
- 6) обеспечение сопоставимости вариантов по исходной информации;
- 7) учет факторов неопределенности и риска.

Рассмотрим подробнее эти принципы.

Сущность фактора времени заключается в том, что инвестор, вложив свои средства в какое-нибудь мероприятие, через несколько лет получит большую сумму. Отняв от этой суммы первоначальные вложения, получим прибыль от вложений. Сегодняшний рубль дороже завтрашнего. Фактор времени выражается через коэффициент дисконтирования.

Применение к расчету экономического эффекта **системного подхода** выражается в том, что эффект считается по “выходу” системы.

Первый пример. Допустим, потребитель покупает орудие труда, к примеру, нефтеаппаратуру для разделения нефти. На "входе" системы

(объекта или нефтеаппаратуры) будет нефть, а на "выходе" - продукция переработки: бензин, мазут и др. Тогда для потребителя важна отдача объекта (нефтеаппаратуры), выражающаяся в доходе, полученном от реализации продукции, произведенной объектом (цена продукции минус ее себестоимость). Чем выше качество объекта, тем выше будет его производительность, качество выпускаемой им продукции (и, соответственно, цена продукции), надежность и безопасность работы, меньше будет затрат ресурсов на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонты, меньше будет потерь по разным причинам. Затраты на приобретение и монтаж объекта будут отниматься от дохода.

Второй пример. Изготовитель нефтеаппаратуры совершенствует организацию производства (процессов). Тогда в качестве объекта будет процесс, на "входе" - ресурсы для изготовления нефтеаппаратуры, на "выходе" - нефтеаппаратура как результат преобразования "входа" в результат процесса. В этом случае экономический эффект мероприятия по совершенствованию процесса как элемента системы менеджмента будет проявляться в снижении себестоимости изготовления нефтеаппаратуры (за вычетом затрат на мероприятия).

Третий пример. Для фирмы-изготовителя совершенствуется "вход" системы, например, качество материалов, комплектующих изделий или других составляющих. Это улучшение повлияет на повышение качества "выхода" - качества нефтеаппаратуры и, соответственно, ее цены, а также качества процесса (как объекта) за счет сокращения брака у изготовителя, сокращения простоев и др. факторов. Дополнительно повышение качества "выхода", как в первом примере, увеличит доход потребителя нефтеаппаратуры.

Как видим, методика расчета экономического эффекта зависит и от нюансов системного подхода, игнорировать которые недопустимо.

Применение комплексного подхода к расчету экономического эффекта выражается в том, что наряду с расчетом прямого экономического эффекта от реализации технических новинок необходимо учитывать побочные, сложные по методу расчета, социальный и экологический эффекты за счет повышения (улучшения) показателей экологичности и эргономичности нового объекта. К этим показателям относятся сокращение вредного

воздействия на воздушный бассейн, почву, воду, природную среду, повышение уровня автоматизации управления, снижение показателей радиоактивности, уровня шума, вибрации и др. Эти показатели должны обеспечивать сохранение жизни (здоровья) человека и охрану окружающей природной среды.

Обеспечение многовариантности технических и организационных решений является одним из важнейших принципов менеджмента. Без анализа международного опыта, непосредственных конкурентов нечего братья за дело, тратить впустую капитал. Инвесторы (частные или государственные) в условиях рыночных отношений, в условиях жесткой конкуренции должны не семь, а сто раз отмерить (с помощью ЭВМ), прежде чем отрезать. Трудно, но рынок не терпит шапкозакидательского менеджмента. Необходимо помнить соотношение 1 : 10 : 100 : 1000, где один доллар - "экономия" (в кавычках) на принятии упрощенного решения на стадии его формирования, а 10, 100, 1000 - потери на последующих стадиях жизненного цикла решения. К реализации принимается вариант с наибольшим экономическим эффектом.

Сопоставимость вариантов расчета по исходной информации обеспечивается путем приведения их к одному объему (как правило, по новому варианту), к одним срокам, уровню качества, условиям применения. На практике одновременно не всегда проявляются перечисленные факторы. Некоторые из них приводятся в сопоставимый вид путем применения для всех вариантов одной и той же математической модели расчета.

С учетом рассмотренных требований приведем 3 метода расчета экономического эффекта совершенствования системы менеджмента фирмы. За счет системности и комплексности эти методы приемлемы для обоснования любых организационно-технических мероприятий по совершенствованию "входа", процесса и "выхода" любой системы.

3.2 Методика экономического обоснования управленческих решений по повышению качества компонентов системы менеджмента

3.2.1 Мероприятия по повышению качества "входа" системы - качества сырья, материалов, комплектующих изделий, получаемых

изготовителем. Экономический эффект внедрения этих мероприятий проявляется:

а) у изготовителя товара - за счет повышения качества процесса, что влияет на снижение себестоимости товара вследствие сокращения остановок производства при применении качественных материалов и комплектующих, снижения производственного брака;

б) у потребителя товара - за счет повышения качества его изготовления (качество разработки не изменяется), что позволяет изготовителю повысить цену товара. Так как сырье, материалы и комплектующие изделия входят в текущие затраты - себестоимость товара, то затраты на повышение качества "входа" системы могут превысить экономию производственных затрат при применении качественных материалов и комплектующих за счет сокращения остановок производства и брака. В этом случае суммарная составляющая изменения себестоимости товара будет отрицательной.

Экономический эффект разработки и реализации мероприятий по повышению качества "входа" системы за счет повышения качества комплектующего изделия для товара фирмы рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_T = \sum_{t=1}^T [-\Delta C_{\text{вх } t} + \Delta C_{\text{пр } t} + \Delta \mathcal{E}_{\text{ц } t}] N_{\text{н } t} K_{\text{с.р}} - Z_{\text{пр}}, \quad (3.2.1)$$

где \mathcal{E}_T - ожидаемый экономический эффект разработки и реализации мероприятий по приобретению более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (качества "входа" системы) за срок применения мероприятий (T);

$\Delta C_{\text{вх } t}$ - перерасход из-за роста себестоимости единицы товара в году t за счет приобретения более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (дополнительные расходы на повышение качества "входа", поэтому со знаком минус);

$\Delta C_{\text{пр } t}$ - снижение себестоимости единицы товара в году t за счет повышения качества процесса при применении качественного "входа";

$\Delta \mathcal{E}_{\text{ц } t}$ - экономия на росте цены нового товара;

$N_{\text{н } t}$ - прогноз объема выпуска нового товара в году t, натуральные измерители (шт., т. и т.п.);

$K_{c.p}$ – коэффициент селективного риска;

$Z_{пр}$ – приведенные единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества "входа" (анализ ситуации, формулирование проблемы, заключение новых договоров, разработка организационных проектов и т.п.).

При выполнении расчетов обязательно следует соблюдать принципы оценки (фактор времени, сопоставимость вариантов и др.).

Увеличение себестоимости единицы товара фирмы ($\Delta C_{вх. t}$) из-за повышения качества комплектующего изделия составит:

$$\Delta C_{вх. t} = \left(\frac{Ц_{н}}{K_{о}} - Ц_{с} \right) \left(\frac{I_{и}}{K_{д}} \right)^t + (Z_{тр.н.} - Z_{тр.с.}) \left(\frac{1}{K_{д}} \right)^t, \quad (3.2.2)$$

где $Ц_{н}$ - цена нового комплектующего;

$Ц_{с}$ - то же старого;

$K_{о}$ – коэффициент освоенности комплектующего изделия в серийном производстве;

$K_{д}$ - коэффициент дисконтирования;

$I_{и}$ - индекс инфляции;

$Z_{тр.н.}$ - затраты на транспортирование и хранение единицы нового комплектующего изделия (в приложении 2 затраты приняты на партию комплектующих изделий, поэтому при расчете затрат на единицу изделия следует приведенные в таблице затраты делить на 1000);

$Z_{тр.с.}$ - то же старого.

Снижение себестоимости единицы товара фирмы за счет повышения качества "процесса" при повышении качества "входа" системы ($\Delta C_{пр. t}$) проявляется в снижении производственного брака:

$$\Delta C_{пр. t} = \left(\frac{\Delta C_{бр.с}}{N_{с}} - \frac{\Delta C_{бр.н}}{N_{н}} \right) \cdot \left(\frac{1}{K_{д}} \right)^t, \quad (3.2.3)$$

где $\Delta C_{\text{бр.с.}}$ - потери от производственного брака на годовую программу старого товара;

$\Delta C_{\text{бр.н.}}$ - то же нового;

N_c и N_n - годовая программа по старому и новому товару.

Экономия на росте цены нового товара $\Delta \mathcal{E}_{\text{ц. т}}$ составит:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{ц. т}} = (C_n - C_c) \cdot \left(\frac{I_{\text{и}}}{K_{\text{д}}} \right)^t, \quad (3.2.4)$$

где C_n и C_c - цена нового и старого товара.

Расчеты по ожидаемому экономическому эффекту выполняются по всем (т.е. трем) альтернативным вариантам повышения качества товара.

Приведенные к первому году внедрения мероприятия единовременные затраты ($Z_{\text{пр}}$) составят:

$$Z_{\text{пр}} = Z_{\text{м.ниокр}} \cdot K_{\text{д}}, \quad (3.2.5)$$

где $Z_{\text{м.ниокр}}$ - единовременные затраты на маркетинговые исследования и НИОКР

3.2.2 Мероприятия по повышению качества процесса в системе - по совершенствованию технологии, организации производства, оперативного управления, повышению уровня автоматизации. В этом случае эффект получается у потребителя за счет "переноса" высокого качества "входа" системы через процесс системы к ее "выходу".

Допустим, качество "входа" отвечает требованиям конкурентоспособности, т.е. оценивается на отлично, а качество процесса удовлетворительное, т.е. технология и организация процессов не отвечают требованиям "входа". Тогда на "выходе" системы будет "удочка". Для использования преимуществ высокого качества "входа" обязательно следует повысить качество процесса (в данном примере - до "отлично"). На это мероприятие изготовителю требуются дополнительные затраты (себестоимость товара, как правило, повышается).

Эффект, получаемый потребителем за счет применения более качественного товара, и, соответственно, более полного удовлетворения своих потребностей, либо выпуска с применением данного товара более качественной продукции (реализуемой по большей цене) или в больших количествах (за счет повышения качества товара), в условиях конкуренции автоматически распределяется между изготовителем и потребителем товара через его цену на рынке.

Экономический эффект разработки и реализации мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства, системы оперативного управления либо повышению уровня автоматизации производства (в целом - повышение качества процесса в системе) у изготовителя товара определяется по следующей формуле (расчет ведет изготовитель):

$$\mathcal{E}_T = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T (C_{it} - C_{it} - H_{it}) N_{it} \cdot K_{\text{пр.р}} - \sum_{t_{\text{вл}}=1}^{T_{\text{вл}}} Z_{\text{прт}}, \quad (3.2.6)$$

где \mathcal{E}_T - ожидаемый экономический эффект разработки и внедрения мероприятий по повышению качества процессов в системе за срок применения мероприятий (T);

$i = 1, 2, \dots, n$ - количество наименований выпускаемых фирмой товаров, на которые распространяется данное мероприятие;

C_{it} - прогноз цены i -го товара в году t ;

C_{it} - прогноз себестоимости единицы i -го товара в году t ;

H_{it} - прогноз налогов по единице i -го товара в году t ;

N_{it} - прогноз объема выпуска i -го товара в году t ;

$K_{\text{пр.р}}$ - коэффициент производственного риска;

$t_{\text{вл}} = 1, 2, \dots, T_{\text{вл}}$ - год вложения инвестиций в мероприятия по повышению качества процессов в системе ($T_{\text{вл}}$ - последний год вложений, год внедрения мероприятий);

$Z_{\text{прт}}$ - единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества процессов (на совершенствование технологии, организации и т.п.) в году $t_{\text{вл}}$.

3.2.3 Ожидаемый экономический эффект разработки и внедрения мероприятий по повышению качества товара (повышение производительности, надежности, экологичности и других показателей) определяется по следующей формуле (расчет ведет изготовитель):

$$\mathcal{E}_T = \sum_{t=1}^T (\mathcal{C}_t - C_t - H_t) N_t \left(\frac{I_{и}}{K_{д}} \right)^t K_p \cdot K_{п} - \sum_{t_{вн}=1}^{T_{вн}} \mathcal{Z}_{кт}, \quad (3.2.7)$$

где \mathcal{E}_T - ожидаемый экономический эффект повышения качества товара за нормативный срок его службы;

K_p – фактор риска, единый по годам;

$K_{п}$ – коэффициент изменения полезного эффекта товара;

$\mathcal{Z}_{кт}$ - единовременные затраты (инвестиции) в повышение качества товара, включая затраты на ликвидацию элементов основных производственных фондов в связи с освоением и внедрением нового товара (если при ликвидации этих элементов получается прибыль, то они вычитаются из $\mathcal{Z}_{к}$).

Экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию компонентов системы менеджмента позволит повысить ее эффективность и стабильность функционирования.

4 ЗАДАНИЕ НА ЛАБОРАТОРНУЮ РАБОТУ

Задание на лабораторную работу состоит из трех разделов:

1. Построение модифицированной матрицы БКГ в условиях недостатка рыночной информации.
2. Учет затрат и планирование ассортимента в условиях недозагрузки мощностей.
3. Экономическое обоснование управленческих решений.

Задание дано в 30 вариантах. Номер варианта соответствует порядковому номеру студента в списке группы. Общий объем лабораторной работы 25-30 страниц формата А4. Оформление лабораторной работы должно быть выполнено с учетом существующих ГОСТов. Несоответствующие установленным стандартам, а также небрежно выполненные работы рассматриваться не будут. Лабораторную работу необходимо сдать и защитить до экзаменационной сессии.

Лабораторная работа выполняется на основе показателей деятельности условного предприятия. Товарный ассортимент предприятия состоит из пяти товаров: А, Б, В, Г и Д. Показатели объемов производства и сбыта, а также состава затрат по товарному ассортименту, необходимые для выполнения первых двух разделов лабораторной работы представлены в приложении А (по вариантам). Данные для выполнения третьего раздела лабораторной работы содержатся в приложении Б (по вариантам).

В первом разделе работы необходимо сначала построить диаграммы “Динамика сбыта и линейный тренд” по каждому виду продукции и по всему ассортименту в целом, предварительно вычислив параметры удельного веса продукта в общем объеме сбыта предприятия в течение года (К) и удельного веса продукта в темпе изменения объемов сбыта предприятия в течение года по линейному тренду (Т), описать сложившуюся ситуацию на предприятии в отношении динамики сбыта. Построить модифицированную матрицу БКГ. Описать в терминологии матрицы “звезда”, “корова”, “собака” и “знак вопроса” полученный результат и что означает принадлежность товара к тому или иному квадранту.

Во втором разделе необходимо проанализировать рентабельность изделий, т.е. произвести расчеты по формулам, заполнить таблицы 2.1 и 2.2,

сделать подробные выводы, рассмотреть возможность исключения из ассортимента убыточных товаров и принять соответствующее решение.

Экономическое обоснование управленческих решений производится на основе следующей информации:

1. В последнее время снизился объем продаж товара “А”. Товар стал уступать аналогичным товарам конкурентов. Анализ показал, что узким местом в системе менеджмента является ее “вход”, точнее – основное комплектующее изделие к товару.

На втором этапе анализа был изучен рынок комплектующих данного класса, были определены три лучших варианта качественных комплектующих, выпускаемых другими предприятиями. Потенциалом и временем для самостоятельного производства комплектующих необходимого класса и качества предприятие не располагает.

Требуется выбрать наилучший из трех альтернативных вариантов повышения качества товара А.

Для начала необходимо рассмотреть сопоставимость альтернативных вариантов. Альтернативные варианты отличаются друг от друга по следующим факторам сопоставимости:

1. Фактору времени. Единовременные затраты (инвестиции) на маркетинговые исследования и организационный проект перехода на новое комплектующее изделие для выпускаемого товара будут осуществлены в 2013г., расчетный год и год внедрения мероприятия - 2014г., мероприятие будет действовать три года в течение 2014 - 2016гг. Размеры единовременных и текущих затрат по альтернативным вариантам неодинаковы, поэтому необходимо единовременные затраты приводить к 2014г. (расчетному) путем их увеличения на коэффициент дисконтирования, а текущие затраты на комплектующие, которые будут поставляться в 2014 - 2016гг., - путем уменьшения на коэффициент дисконтирования.

2. Фактору качества комплектующего изделия, который отражен в повышении цены на новый товар, вследствие повышения полезного эффекта нового комплектующего изделия по отношению к старому.

3. Фактору качества изготовления товара, влияющему напрямую на величину потерь от брака (см. п. 8 приложения Б) .

4. Фактору объема продаж, который учитывается в формуле (3.2.1).

5. Уровню освоенности комплектующих в серийном производстве (см. п. 7 приложения Б). Поскольку в годы поставки (2014 – 2016гг.) они будут уже освоены в серийном производстве, то можно ожидать, что в эти годы их цена по 2-му и 3-му вариантам уменьшится на коэффициент освоенности.

6. Фактору условий поставок комплектующих. Самый отдаленный поставщик - третий (см. п. 10 приложения Б).

7. Сложности маркетинговых исследований рынка комплектующих. По этому фактору наиболее сложным является третий вариант (см. п. 4 приложения Б).

8. Фактору риска. По этому фактору наиболее неопределенным является вариант, по которому у изготовителей комплектующих наименьший коэффициент финансовой надежности (см. п. 12 приложения Б).

В работе необходимо сделать расчет эффекта по элементам затрат по всем годам действия мероприятия (по формулам 3.2.1 – 3.2.5).

2. Анализ конкурентоспособности товаров Б и В показал, что при высоком качестве “входа” предприятия, качество “процесса” по переработке “входа” в “выход” не отвечает предъявляемым “выходом” требованиям по качеству.

Исследование компонентов “процесса” показало, что узким местом является организация производства и труда.

На основе проведенного исследования было принято решение о совершенствовании системы менеджмента внутри организации. Были разработаны три варианта решения проблемы, требуется выбрать наилучший.

Мероприятие будет действовать в течение двух лет (2014 – 2015гг.). В работе необходимо сделать расчет эффекта по товарам Б и В по всем годам действия мероприятия (по формуле 3.2.6 с учетом коэффициента дисконтирования и индекса инфляции).

3. Для удержания позиций на рынке предприятию необходимо перейти на новую модель товара Г с показателями качества, отвечающими требованиям конкурентоспособности.

Новая модель потребует больших производственных затрат и будет продаваться по более высокой цене. Необходимо выбрать наилучший из трех разработанных вариантов решения проблемы.

Мероприятие будет внедрено в 2014г., поэтому единовременные затраты 2013г. должны быть приведены к 2014г., т.е. увеличены на коэффициент дисконтирования. Соответственно будущие поступления (экономический эффект 2015 – 2017г.г.) должны быть увеличены на индекс инфляции и уменьшены на коэффициент дисконтирования. В работе необходимо сделать расчет эффекта по товару Г по всем годам действия мероприятия (2015 – 2017г.г.), используя формулу (3.2.7).

При экономическом обосновании управленческих решений по товарам А, Б, В и Г фактор инфляции учитывается из расчета 12% в год ($I_{и} = 1,12$), а фактор времени с учетом 18-процентной годовой ставки дисконтирования. ($K_{д} = 1,18$).

Выполнив расчеты по трем разделам лабораторной работы необходимо сделать обобщающий вывод по принятым решениям на всех этапах планирования ассортимента предприятия (2-3 страницы).

Пример варианта задания представлен в приложении А и Б. Остальные варианты выдает преподаватель каждому студенту индивидуально.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барышников Ю.Н. Разработка управленческого решения. – М.: РАГС, 2010.
2. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Плотникова Е. Н. Разработка управленческих решений. М.: КноРус, 2011.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2011.
4. Макарова И.М., Шешукова Н.Я., Ширабон Н.Ю. Разработка управленческого решения по планированию ассортиментной политики предприятия. Методические указания к выполнению лабораторной работы по дисциплине «Разработка управленческого решения» для студентов направления 521500 «Менеджмент». – Курган: КГУ, 2003.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Исходные данные для выполнения разделов 1 и 2 лабораторной работы

Вариант 1

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	49	28	38	17	11
Февраль	51	26	39	17	13
Март	57	25	32	12	15
Апрель	49	29	40	9	9
Май	51	27	33	14	13
Июнь	47	28	32	12	16
Июль	44	24	40	18	12
Август	39	25	24	14	22
Сентябрь	42	22	27	22	28
Октябрь	40	21	34	21	32
Ноябрь	42	23	29	26	38
Декабрь	39	22	32	18	41
ИТОГО за год	550	300	400	200	250
Цена реализации единицы товара, руб.	140	85	60	90	300
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	98	64	48	81	240
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	33685000				
постоянные, руб.	16843000				

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Исходные данные для выполнения 3-го раздела лабораторной работы

Вариант 1

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	550	596	688	619
товара Б	300	343	343	429
товара В	400	400	533	533
товара Г в 2015 году	—	240	240	240
товара Г в 2016 году	—	240	272	272
товара Г в 2017 году	—	240	288	288
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	140	168	161	154
товара Б в 2014 году	85	91	94	85
товара В в 2014 году	60	62	65	60
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	77	79	82	78
товара В в 2014 году	58	59	60	58
товара Г в 2015 году	—	122	112	102
товара Г в 2016 году	—	112	102	97
товара Г в 2017 году	—	102	97	92
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1458,3	1750,0	2333,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	7,5	8,9	9,4
для товара Г в 2013 году	—	379,1	492,8	606,5
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	606,5	796,1	909,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	25	33	30	35
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	12833	7700	6417	9477
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	891	1018	1655	1400
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Шешукова Наталья Яшайевна
Ширабон Наталья Юрьевна

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ
ПО ПЛАНИРОВАНИЮ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания к выполнению лабораторной работы
по дисциплине «Управленческие решения»
для студентов специальности 080507 «Менеджмент организации»

Редактор: Н.А. Леготина

Подписано к печати	Формат 60*84 1/16	Бумага типа №1
Печать трафаретная	Усл. п. л. 2,0	Уч.-изд. л. 2,0
Заказ	Тираж 100	Цена свободная

РИЦ Курганского государственного университета,
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.
Курганский государственный университет

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра “Менеджмент”

ПРИЛОЖЕНИЯ

к методическим указаниям по выполнению лабораторной работы
“Разработка управленческого решения по планированию
ассортиментной политики предприятия” по дисциплине
“Управленческие решения”
для студентов специальности 080507 “Менеджмент организации”

Курган 2012

Кафедра: “Менеджмент”

Дисциплина: “ Управленческие решения ”

Составили: ст. преподаватель - Шешукова Н.Я.

ст. преподаватель – Ширабон Н.Ю.

Выполнены при равноценном участии авторов.

Утверждены на заседании кафедры

“23” марта 2012г.

Рекомендованы редакционно-издательским советом университета

“ _____ ” _____ 20 __ г.

Приложение А

Исходные данные для выполнения разделов 1 и 2 лабораторной работы

Вариант 1

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	49	28	38	17	11
Февраль	51	26	39	17	13
Март	57	25	32	12	15
Апрель	49	29	40	9	9
Май	51	27	33	14	13
Июнь	47	28	32	12	16
Июль	44	24	40	18	12
Август	39	25	24	14	22
Сентябрь	42	22	27	22	28
Октябрь	40	21	34	21	32
Ноябрь	42	23	29	26	38
Декабрь	39	22	32	18	41
ИТОГО за год	550	300	400	200	250
Цена реализации единицы товара, руб.	140	85	60	90	300
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	98	64	48	81	240
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	33685000				
постоянные, руб.	16843000				

Вариант 2

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	42	28	25	10	15
Февраль	43	25	30	11	17
Март	58	23	27	10	16
Апрель	45	20	27	15	12
Май	51	21	31	16	18
Июнь	41	19	29	12	15
Июль	47	16	30	13	23
Август	35	21	27	14	28
Сентябрь	36	20	24	15	29
Октябрь	31	25	29	13	37
Ноябрь	37	18	26	14	43
Декабрь	34	14	20	17	47
ИТОГО за год	500	250	325	160	300
Цена реализации единицы товара, руб.	150	60	55	100	260
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	105	48	47	80	208
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	30979000				
постоянные, руб.	15489000				

Вариант 3

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	45	36	34	16	22
Февраль	49	38	31	15	27
Март	51	33	33	16	30
Апрель	49	37	35	17	18
Май	45	35	37	16	26
Июнь	47	31	29	15	32
Июль	44	30	28	19	33
Август	39	29	25	20	44
Сентябрь	44	27	26	25	50
Октябрь	36	26	27	21	65
Ноябрь	43	25	21	24	38
Декабрь	38	23	24	26	45
ИТОГО за год	530	370	350	230	430
Цена реализации единицы товара, руб.	120	50	45	75	150
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	90	42	36	58,5	120
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	28179000				
постоянные, руб.	14090000				

Вариант 4

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	57	29	37	20	21
Февраль	47	31	38	18	22
Март	46	33	31	13	23
Апрель	43	32	37	11	21
Май	49	29	32	15	20
Июнь	42	35	31	14	19
Июль	41	34	37	20	21
Август	39	31	23	15	37
Сентябрь	35	24	25	29	35
Октябрь	37	29	29	22	41
Ноябрь	34	26	24	25	47
Декабрь	40	27	31	18	43
ИТОГО за год	510	360	375	220	350
Цена реализации единицы товара, руб.	160	55	65	80	240
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	131	43	55	64	192
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	36871000				
постоянные, руб.	18435000				

Вариант 5

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	48	32	33	15	19
Февраль	51	34	34	18	18
Март	57	31	32	13	23
Апрель	49	33	33	11	25
Май	51	30	31	15	30
Июнь	47	38	29	14	28
Июль	44	29	37	20	28
Август	43	21	24	15	29
Сентябрь	44	26	27	24	37
Октябрь	41	27	31	22	38
Ноябрь	45	25	24	25	45
Декабрь	40	24	25	18	40
ИТОГО за год	560	350	360	210	360
Цена реализации единицы товара, руб.	130	70	50	60	200
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	104	55	40	51	160
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	32012000				
постоянные, руб.	16006000				

Вариант 6

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	33	35	29	16	25
Февраль	46	32	34	15	27
Март	50	39	29	12	25
Апрель	48	32	29	10	22
Май	49	40	21	13	20
Июнь	47	28	32	12	21
Июль	42	24	33	14	19
Август	39	25	24	19	32
Сентябрь	41	22	27	18	38
Октябрь	40	21	29	19	42
Ноябрь	42	20	25	20	48
Декабрь	43	22	28	22	51
ИТОГО за год	520	340	340	190	370
Цена реализации единицы товара, руб.	110	65	40	65	155
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	88	46	34	49	124
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	25587000				
постоянные, руб.	12793000				

Вариант 7

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	57	34	33	16	19
Февраль	52	28	34	11	18
Март	56	27	27	15	21
Апрель	53	31	29	12	22
Май	50	27	26	18	26
Июнь	47	33	29	15	20
Июль	44	24	25	12	35
Август	45	29	19	13	37
Сентябрь	42	27	26	15	45
Октябрь	41	24	24	16	49
Ноябрь	43	26	27	19	47
Декабрь	40	20	21	18	41
ИТОГО за год	570	330	320	180	380
Цена реализации единицы товара, руб.	115	45	75	100	180
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	92	38	60	75	144
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	30467000				
постоянные, руб.	15233000				

Вариант 8

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	45	36	29	15	29
Февраль	48	32	25	14	19
Март	41	29	27	12	27
Апрель	43	26	28	11	17
Май	35	27	32	10	19
Июнь	37	33	31	14	25
Июль	44	24	29	13	38
Август	39	25	28	15	35
Сентябрь	38	22	26	14	41
Октябрь	39	21	27	16	49
Ноябрь	42	23	25	17	45
Декабрь	39	22	23	19	46
ИТОГО за год	490	320	330	170	390
Цена реализации единицы товара, руб.	145	80	70	105	210
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	116	64	60	79	168
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	35173000				
постоянные, руб.	17586000				

Вариант 9

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	49	28	29	13	20
Февраль	48	26	25	12	19
Март	46	25	24	10	18
Апрель	47	29	23	11	25
Май	38	27	31	9	26
Июнь	37	28	24	13	29
Июль	34	24	29	12	36
Август	31	25	23	14	39
Сентябрь	38	23	26	17	48
Октябрь	35	24	22	18	41
Ноябрь	33	26	25	16	45
Декабрь	34	25	19	15	49
ИТОГО за год	470	310	300	160	395
Цена реализации единицы товара, руб.	125	40	45	85	215
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	99	30	36	73	172
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	29230000				
постоянные, руб.	14615000				

Вариант 10

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	55	28	35	7	24
Февраль	53	22	26	8	25
Март	58	25	28	10	23
Апрель	60	29	27	11	25
Май	52	27	23	9	22
Июнь	54	28	22	13	21
Июль	51	24	29	10	30
Август	46	25	26	14	36
Сентябрь	49	22	25	17	45
Октябрь	44	21	21	10	49
Ноябрь	46	23	23	15	47
Декабрь	42	26	25	16	53
ИТОГО за год	610	300	310	140	400
Цена реализации единицы товара, руб.	100	60	30	110	175
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	90	42	26	83	140
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	28628000				
постоянные, руб.	14314000				

Вариант 11

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	41	28	24	5	20
Февраль	43	26	28	8	24
Март	42	25	22	10	21
Апрель	45	29	29	7	25
Май	38	27	23	9	32
Июнь	41	28	22	13	31
Июль	36	24	25	14	36
Август	39	21	13	12	39
Сентябрь	38	19	14	10	38
Октябрь	34	20	19	15	47
Ноябрь	32	22	15	11	49
Декабрь	31	21	16	16	48
ИТОГО за год	460	290	250	130	410
Цена реализации единицы товара, руб.	106	45	65	95	120
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	85	38	52	76	96
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	22468000				
постоянные, руб.	11234000				

Вариант 12

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	45	28	20	9	23
Февраль	42	26	22	15	27
Март	45	25	29	11	31
Апрель	38	27	25	10	27
Май	41	23	23	12	26
Июнь	35	28	24	14	32
Июль	29	24	19	20	29
Август	32	21	20	15	37
Сентябрь	37	22	15	29	41
Октябрь	31	20	14	22	46
Ноябрь	35	17	16	25	51
Декабрь	40	19	13	18	50
ИТОГО за год	450	280	240	200	420
Цена реализации единицы товара, руб.	135	55	40	65	160
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	101	44	34	52	123
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	25637000				
постоянные, руб.	12819000				

Вариант 13

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	59	42	24	3	24
Февраль	55	41	19	5	21
Март	57	38	21	4	25
Апрель	54	36	20	7	24
Май	51	29	23	8	26
Июнь	47	27	22	5	26
Июль	49	29	19	9	30
Август	40	26	20	11	33
Сентябрь	42	32	16	12	49
Октябрь	41	29	15	15	55
Ноябрь	45	23	14	14	58
Декабрь	40	28	17	17	59
ИТОГО за год	580	380	230	110	430
Цена реализации единицы товара, руб.	145	40	50	80	190
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	116	28	40	70	152
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	32045000				
постоянные, руб.	16022000				

Вариант 14

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	42	29	26	6	21
Февраль	31	23	23	8	23
Март	47	24	25	9	25
Апрель	38	22	21	5	22
Май	41	27	15	7	23
Июнь	37	28	16	9	26
Июль	34	21	13	5	27
Август	29	21	14	7	32
Сентябрь	32	17	17	9	44
Октябрь	30	18	13	10	41
Ноябрь	40	19	15	13	48
Декабрь	39	21	12	12	43
ИТОГО за год	440	270	210	100	375
Цена реализации единицы товара, руб.	155	60	35	70	210
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	124	42	30	53	168
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	28080000				
постоянные, руб.	14040000				

Вариант 15

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	49	37	25	13	29
Февраль	51	41	26	15	26
Март	57	38	22	13	28
Апрель	49	39	21	11	27
Май	51	35	23	15	26
Июнь	53	32	19	14	23
Июль	44	29	21	20	29
Август	55	27	19	15	36
Сентябрь	42	29	17	29	28
Октябрь	48	26	18	22	32
Ноябрь	45	32	24	25	38
Декабрь	46	25	25	18	43
ИТОГО за год	590	390	260	210	365
Цена реализации единицы товара, руб.	105	35	70	75	170
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	84	32	56	56	136
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	27572000				
постоянные, руб.	13786000				

Вариант 16

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	39	29	25	17	15
Февраль	41	25	23	18	18
Март	45	27	22	13	17
Апрель	43	24	29	11	21
Май	42	26	23	15	20
Июнь	37	23	22	14	25
Июль	38	20	28	20	31
Август	40	19	21	15	34
Сентябрь	31	17	17	29	39
Октябрь	29	16	18	22	48
Ноябрь	25	18	20	25	42
Декабрь	20	16	22	21	45
ИТОГО за год	430	260	270	220	355
Цена реализации единицы товара, руб.	120	65	45	80	150
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	94	46	38	60	120
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	23641000				
постоянные, руб.	11821000				

Вариант 17

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	52	45	47	17	19
Февраль	55	41	40	18	17
Март	57	37	39	13	19
Апрель	53	36	33	11	21
Май	51	34	32	15	20
Июнь	47	21	34	14	19
Июль	49	27	39	20	25
Август	48	31	24	16	40
Сентябрь	52	29	27	30	35
Октябрь	50	34	34	22	45
Ноябрь	42	32	29	25	41
Декабрь	44	33	32	29	49
ИТОГО за год	600	400	410	230	350
Цена реализации единицы товара, руб.	115	35	25	30	185
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	93	25	20	27	148
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	26366000				
постоянные, руб.	13183000				

Вариант 18

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	39	29	28	3	21
Февраль	38	25	29	9	23
Март	37	19	22	6	25
Апрель	41	17	30	7	20
Май	45	21	23	5	17
Июнь	37	19	22	8	19
Июль	38	21	30	6	26
Август	39	19	14	15	22
Сентябрь	29	16	17	14	39
Октябрь	24	19	24	11	38
Ноябрь	28	17	19	15	46
Декабрь	25	18	22	16	49
ИТОГО за год	420	240	280	115	345
Цена реализации единицы товара, руб.	165	55	50	185	220
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	124	39	43	139	176
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	29958000				
постоянные, руб.	14979000				

Вариант 19

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	35	26	36	20	19
Февраль	39	25	30	18	18
Март	37	23	24	13	17
Апрель	39	20	32	19	19
Май	38	24	23	15	23
Июнь	37	19	25	14	16
Июль	34	14	28	20	21
Август	29	16	19	15	29
Сентябрь	32	15	17	29	37
Октябрь	30	16	25	28	38
Ноябрь	29	18	19	25	45
Декабрь	31	14	22	24	53
ИТОГО за год	410	230	300	240	335
Цена реализации единицы товара, руб.	170	70	30	75	210
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	136	62	24	56	168
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	29414000				
постоянные, руб.	14707000				

Вариант 20

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	38	27	27	9	29
Февраль	41	25	26	7	23
Март	40	25	31	8	29
Апрель	35	21	28	10	24
Май	29	23	29	11	23
Июнь	37	17	25	12	27
Июль	34	16	29	13	26
Август	29	12	30	14	32
Сентябрь	22	14	22	18	38
Октябрь	34	15	24	21	47
Ноябрь	32	13	20	22	48
Декабрь	29	12	19	25	54
ИТОГО за год	400	220	310	170	400
Цена реализации единицы товара, руб.	95	35	35	80	100
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	76	25	30	60	80
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	17464000				
постоянные, руб.	8732000				

Вариант 21

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	56	37	34	12	32
Февраль	55	36	31	13	36
Март	57	34	30	10	30
Апрель	52	39	33	11	38
Май	51	37	26	15	26
Июнь	54	36	29	12	39
Июль	49	34	24	14	27
Август	53	35	20	13	44
Сентябрь	51	32	25	17	56
Октябрь	49	31	24	18	64
Ноябрь	48	30	21	21	57
Декабрь	45	29	23	19	61
ИТОГО за год	620	410	320	175	510
Цена реализации единицы товара, руб.	110	45	40	105	140
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	88	32	32	88	112
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	30054000				
постоянные, руб.	15027000				

Вариант 22

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	59	42	45	15	26
Февраль	58	38	39	16	28
Март	57	35	32	18	29
Апрель	51	39	44	17	35
Май	59	37	33	20	36
Июнь	52	38	32	25	39
Июль	51	34	40	26	42
Август	42	35	29	19	48
Сентябрь	53	32	34	29	49
Октябрь	49	31	34	22	55
Ноябрь	50	31	35	25	57
Декабрь	49	28	33	18	61
ИТОГО за год	630	420	430	250	505
Цена реализации единицы товара, руб.	130	55	35	30	175
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	107	39	32	23	140
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	34640000				
постоянные, руб.	17320000				

Вариант 23

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	61	40	45	18	29
Февраль	58	42	43	18	28
Март	52	39	40	13	26
Апрель	55	38	39	11	38
Май	58	46	34	15	39
Июнь	57	36	32	21	45
Июль	49	31	39	26	46
Август	56	29	24	28	53
Сентябрь	52	36	29	29	52
Октябрь	49	35	34	22	55
Ноябрь	46	32	29	25	53
Декабрь	47	26	32	29	51
ИТОГО за год	640	430	420	255	515
Цена реализации единицы товара, руб.	160	40	60	75	190
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	120	36	48	56	152
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	40978000				
постоянные, руб.	20489000				

Вариант 24

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	62	41	45	19	37
Февраль	59	42	43	18	39
Март	56	43	41	17	35
Апрель	54	40	40	20	36
Май	51	35	38	21	42
Июнь	57	36	35	22	45
Июль	56	37	40	20	58
Август	55	33	27	18	59
Сентябрь	51	32	34	19	55
Октябрь	49	29	34	25	60
Ноябрь	52	35	38	28	63
Декабрь	48	37	35	33	66
ИТОГО за год	650	440	450	260	595
Цена реализации единицы товара, руб.	140	50	45	80	160
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	112	35	41	60	128
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	39637000				
постоянные, руб.	19819000				

Вариант 25

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	65	45	45	12	45
Февраль	61	41	39	14	41
Март	64	42	35	13	36
Апрель	56	39	40	11	37
Май	59	35	33	10	39
Июнь	56	36	32	15	40
Июль	54	33	40	12	47
Август	48	38	24	17	52
Сентябрь	50	29	27	21	57
Октябрь	51	35	34	22	63
Ноябрь	47	38	29	25	65
Декабрь	49	39	32	28	69
ИТОГО за год	660	450	410	200	591
Цена реализации единицы товара, руб.	145	25	25	120	165
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	117	18	20	103	132
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	38449000				
постоянные, руб.	19224000				

Вариант 26

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	60	51	42	9	39
Февраль	61	45	44	8	35
Март	59	41	37	11	32
Апрель	52	38	45	7	36
Май	54	39	38	15	42
Июнь	59	37	37	14	38
Июль	48	39	45	20	42
Август	49	36	29	15	45
Сентябрь	55	35	33	23	47
Октябрь	50	38	39	21	55
Ноябрь	47	37	34	19	58
Декабрь	56	34	37	18	61
ИТОГО за год	650	470	460	180	530
Цена реализации единицы товара, руб.	100	40	50	100	135
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	74	36	40	75	108
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	30832000				
постоянные, руб.	15416000				

Вариант 27

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	64	51	38	8	35
Февраль	60	49	39	9	40
Март	68	42	32	10	32
Апрель	59	38	40	11	45
Май	63	36	33	12	51
Июнь	58	45	37	15	59
Июль	49	39	40	16	53
Август	52	30	34	17	65
Сентябрь	45	34	30	18	68
Октябрь	46	31	36	19	69
Ноябрь	47	33	31	27	59
Декабрь	49	32	35	28	69
ИТОГО за год	660	460	425	190	645
Цена реализации единицы товара, руб.	155	60	35	65	160
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	124	42	30	49	128
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	41125000				
постоянные, руб.	20563000				

Вариант 28

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	61	49	43	13	29
Февраль	62	50	45	14	31
Март	59	39	44	13	36
Апрель	65	41	46	11	41
Май	60	35	38	15	49
Июнь	51	39	39	18	55
Июль	48	38	35	19	49
Август	49	34	37	16	52
Сентябрь	45	32	32	26	57
Октябрь	56	36	35	22	59
Ноябрь	59	35	37	25	56
Декабрь	55	32	39	18	61
ИТОГО за год	670	460	470	210	575
Цена реализации единицы товара, руб.	135	45	35	95	170
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	108	32	32	71	136
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	38964000				
постоянные, руб.	19482000				

Вариант 29

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	34	26	30	17	19
Февраль	32	24	25	18	17
Март	29	23	26	13	18
Апрель	35	20	28	12	25
Май	26	21	27	15	29
Июнь	28	19	24	14	35
Июль	24	18	23	20	39
Август	21	17	21	19	41
Сентябрь	25	24	20	23	40
Октябрь	23	17	19	22	45
Ноябрь	22	20	18	25	43
Декабрь	21	21	14	27	49
ИТОГО за год	320	250	275	225	400
Цена реализации единицы товара, руб.	120	55	40	70	100
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	96	39	32	59	80
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	18875000				
постоянные, руб.	9438000				

Вариант 30

Товары	А	Б	В	Г	Д
Объем производства и сбыта по месяцам, тыс. шт.:					
Январь	39	25	38	10	15
Февраль	40	21	39	15	19
Март	29	20	32	19	25
Апрель	38	17	40	21	31
Май	32	16	33	25	39
Июнь	31	15	32	21	40
Июль	38	18	40	22	45
Август	29	19	24	21	49
Сентябрь	26	16	27	29	40
Октябрь	25	12	34	22	42
Ноябрь	24	14	29	25	39
Декабрь	29	17	32	30	41
ИТОГО за год	380	210	400	260	425
Цена реализации единицы товара, руб.	125	85	35	90	115
Прямые переменные затраты на производство единицы товара, руб.	104	60	32	68	92
Полные накладные расходы на весь ассортимент, руб., из них:	24234000				
постоянные, руб.	12117000				

Приложение Б
Исходные данные для выполнения 3-го раздела лабораторной работы

Вариант 1

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	550	596	688	619
товара Б	300	343	343	429
товара В	400	400	533	533
товара Г в 2015 году	—	240	240	240
товара Г в 2016 году	—	240	272	272
товара Г в 2017 году	—	240	288	288
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	140	168	161	154
товара Б в 2014 году	85	91	94	85
товара В в 2014 году	60	62	65	60
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	77	79	82	78
товара В в 2014 году	58	59	60	58
товара Г в 2015 году	—	122	112	102
товара Г в 2016 году	—	112	102	97
товара Г в 2017 году	—	102	97	92
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1458,3	1750,0	2333,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	7,5	8,9	9,4
для товара Г в 2013 году	—	379,1	492,8	606,5
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	606,5	796,1	909,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	25	33	30	35
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	12833	7700	6417	9477
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	891	1018	1655	1400
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 2

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	500	625	542	563
товара Б	250	286	286	357
товара В	325	433	325	433
товара Г в 2015 году	—	192	192	192
товара Г в 2016 году	—	218	192	218
товара Г в 2017 году	—	230	192	230
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	150	173	180	165
товара Б в 2014 году	60	66	64	60
товара В в 2014 году	55	59	57	55
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	58	62	60	58
товара В в 2014 году	56	59	58	56
товара Г в 2015 году	—	110	120	101
товара Г в 2016 году	—	101	110	96
товара Г в 2017 году	—	96	101	91
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1704,5	1420,5	2272,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,4	5,7	6,6
для товара Г в 2013 году	—	389,4	299,5	479,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	628,9	479,2	718,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	27	32	35	37
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	12500	6250	7500	9231
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	955	1773	1091	1500
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,75	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,60	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,00	1,20

Вариант 3

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	530	663	596	574
товара Б	370	423	529	423
товара В	350	467	467	350
товара Г в 2015 году	—	276	276	276
товара Г в 2016 году	—	313	313	276
товара Г в 2017 году	—	331	331	276
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	120	138	132	144
товара Б в 2014 году	50	55	50	53
товара В в 2014 году	45	49	45	47
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	50	54	51	52
товара В в 2014 году	43	45	43	44
товара Г в 2015 году	—	81	74	88
товара Г в 2016 году	—	74	70	81
товара Г в 2017 году	—	70	67	74
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1445,5	1927,3	1204,5
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,5	6,9	5,5
для товара Г в 2013 году	—	409,3	503,8	314,8
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	661,2	755,6	503,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	22	26	30	28
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10600	5300	7828	6360
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	764	1418	1200	873
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 4

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	510	638	553	574
товара Б	360	411	411	514
товара В	375	500	375	500
товара Г в 2015 году	—	264	264	264
товара Г в 2016 году	—	299	264	299
товара Г в 2017 году	—	317	264	317
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	160	184	192	176
товара Б в 2014 году	55	61	59	55
товара В в 2014 году	65	70	68	65
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	51	55	53	52
товара В в 2014 году	66	70	68	66
товара Г в 2015 году	—	88	96	81
товара Г в 2016 году	—	81	88	77
товара Г в 2017 году	—	77	81	73
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1854,5	1545,5	2472,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	8,5	7,3	8,8
для товара Г в 2013 году	—	428,3	329,5	527,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	691,9	527,2	790,7
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	29	34	38	40
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	13600	6800	8160	10043
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	1018	1891	1164	1600
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,75	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,60	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,00	1,20

Вариант 5

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	560	607	700	630
товара Б	350	400	400	500
товара В	360	360	480	480
товара Г в 2015 году	—	252	252	252
товара Г в 2016 году	—	252	286	286
товара Г в 2017 году	—	252	302	302
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	130	156	150	143
товара Б в 2014 году	70	75	77	70
товара В в 2014 году	50	52	54	50
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	66	68	71	67
товара В в 2014 году	48	49	50	48
товара Г в 2015 году	—	77	70	64
товара Г в 2016 году	—	70	64	61
товара Г в 2017 году	—	64	61	58
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1378,8	1654,5	2206,1
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,6	7,7	8,3
для товара Г в 2013 году	—	250,6	325,8	400,9
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	400,9	526,3	601,4
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	24	31	28	32
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	12133	7280	6067	8960
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	827	945	1536	1300
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 6

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	520	650	563	585
товара Б	340	389	389	486
товара В	340	453	340	453
товара Г в 2015 году	—	228	228	228
товара Г в 2016 году	—	258	228	258
товара Г в 2017 году	—	274	228	274
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	110	127	132	121
товара Б в 2014 году	65	72	69	65
товара В в 2014 году	40	43	42	40
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	55	59	57	55
товара В в 2014 году	41	43	42	41
товара Г в 2015 году	—	67	73	61
товара Г в 2016 году	—	61	67	59
товара Г в 2017 году	—	59	61	56
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1300,0	1083,3	1733,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,2	5,4	6,7
для товара Г в 2013 году	—	281,8	216,7	346,8
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	455,2	346,8	520,2
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	20	23	26	27
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	9533	4767	5720	7040
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	700	1300	800	1100
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,75	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,60	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,00	1,20

Вариант 7

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	570	713	641	618
товара Б	330	377	471	377
товара В	320	427	427	320
товара Г в 2015 году	—	216	216	216
товара Г в 2016 году	—	245	245	216
товара Г в 2017 году	—	259	259	216
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	115	132	127	138
товара Б в 2014 году	45	50	45	48
товара В в 2014 году	75	81	75	78
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	45	49	46	47
товара В в 2014 году	72	76	72	74
товара Г в 2015 году	—	104	95	113
товара Г в 2016 году	—	95	90	104
товара Г в 2017 году	—	90	86	95
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1489,7	1986,4	1241,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	7,5	7,7	6,1
для товара Г в 2013 году	—	410,7	505,4	315,9
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	663,40	758,2	505,4
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	21	24	29	27
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10925	5463	8068	6555
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	732	1359	1150	836
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 8

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	490	531	613	551
товара Б	320	366	366	457
товара В	330	330	440	440
товара Г в 2015 году	—	204	204	204
товара Г в 2016 году	—	204	231	231
товара Г в 2017 году	—	204	245	245
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	145	174	167	160
товара Б в 2014 году	80	85	88	80
товара В в 2014 году	70	73	76	70
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	77	80	83	78
товара В в 2014 году	71	73	75	71
товара Г в 2015 году	—	118	109	99
товара Г в 2016 году	—	109	99	95
товара Г в 2017 году	—	99	95	90
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1345,6	1614,7	2153,0
для товаров Б и В в 2013 году	—	7,9	9,3	9,9
для товара Г в 2013 году	—	313,3	407,3	501,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	501,2	657,9	751,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	26	34	31	36
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11842	7105	5921	8745
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	923	1055	1714	1450
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 9

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	470	588	509	529
товара Б	310	354	354	443
товара В	300	400	300	400
товара Г в 2015 году	—	192	192	192
товара Г в 2016 году	—	218	192	218
товара Г в 2017 году	—	230	192	230
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	125	144	150	138
товара Б в 2014 году	40	44	43	40
товара В в 2014 году	45	49	47	45
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	36	39	37	37
товара В в 2014 году	43	45	44	43
товара Г в 2015 году	—	101	110	92
товара Г в 2016 году	—	92	101	88
товара Г в 2017 году	—	88	92	83
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1335,2	1112,7	1780,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,7	3,9	4,9
для товара Г в 2013 году	—	355,8	273,7	437,9
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	574,7	437,9	656,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	23	27	30	31
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	9792	4896	5875	7231
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	795	1477	909	1250
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,75	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,60	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,00	1,20

Вариант 10

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	610	763	686	661
товара Б	300	343	429	343
товара В	310	413	413	310
товара Г в 2015 году	—	168	168	168
товара Г в 2016 году	—	190	190	168
товара Г в 2017 году	—	202	202	168
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	100	115	110	120
товара Б в 2014 году	60	66	60	64
товара В в 2014 году	30	32	30	31
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	50	54	51	52
товара В в 2014 году	31	33	31	32
товара Г в 2015 году	—	114	104	124
товара Г в 2016 году	—	104	99	114
товара Г в 2017 году	—	99	94	104
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1386,4	1848,5	1155,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,8	5,2	4,1
для товара Г в 2013 году	—	351,4	432,4	270,3
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	567,6	648,6	432,4
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	18	21	25	24
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10167	5083	7508	6100
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	636	1182	1000	727
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 11

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	460	518	498	575
товара Б	290	414	331	331
товара В	250	333	250	333
товара Г в 2015 году	—	156	156	156
товара Г в 2016 году	—	177	156	177
товара Г в 2017 году	—	187	156	187
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	106	117	127,2	122
товара Б в 2014 году	45	45	48	50
товара В в 2014 году	65	65	68	70
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	46	47	48	49
товара В в 2014 году	62	62	64	66
товара Г в 2015 году	—	96	114	105
товара Г в 2016 году	—	91	105	96
товара Г в 2017 году	—	87	96	91
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1477,6	923,5	1108,2
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,9	4,7	5,6
для товара Г в 2013 году	—	369,9	231,2	300,6
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	554,9	369,9	485,5
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	70	75
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	19	26	25	23
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,05	1	1,07
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	8127	6001	4876	4063
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	675	1060	771	1253
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,85	0,75	0,70
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,80	0,85	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,45	0,60	0,50
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,20	1,00	1,10

Вариант 12

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	450	488	563	506
товара Б	280	320	320	400
товара В	240	240	320	320
товара Г в 2015 году	—	240	240	240
товара Г в 2016 году	—	240	272	272
товара Г в 2017 году	—	240	288	288
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	135	162	155	149
товара Б в 2014 году	55	59	61	55
товара В в 2014 году	40	42	43	40
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	53	55	57	54
товара В в 2014 году	41	42	43	41
товара Г в 2015 году	—	78	72	66
товара Г в 2016 году	—	72	66	62
товара Г в 2017 году	—	66	62	59
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1150,6	1380,7	1840,9
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,1	4,7	5,1
для товара Г в 2013 году	—	243,4	316,4	389,4
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	389,4	511,1	584,1
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	25	32	29	34
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10125	6075	5063	7477
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	859	982	1595	1350
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 13

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	580	653	628	725
товара Б	380	543	434	434
товара В	230	307	230	307
товара Г в 2015 году	—	132	132	132
товара Г в 2016 году	—	150	132	150
товара Г в 2017 году	—	158	132	158
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	145	160	174	167
товара Б в 2014 году	40	40	43	44
товара В в 2014 году	50	50	52	54
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	34	34	35	36
товара В в 2014 году	48	48	49	50
товара Г в 2015 году	—	89	106	97
товара Г в 2016 году	—	84	97	89
товара Г в 2017 году	—	80	89	84
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	2548,5	1592,8	1911,4
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,9	3,9	4,6
для товара Г в 2013 году	—	289,9	181,2	235,6
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	434,9	289,9	380,5
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	70	75
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	26	36	34	31
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,05	1	1,07
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	14017	10351	8410	7008
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	923	1450	1055	1714
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,85	0,75	0,70
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,80	0,85	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,45	0,60	0,50
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,20	1,00	1,10

Вариант 14

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	440	550	495	477
товара Б	270	309	386	309
товара В	210	280	280	210
товара Г в 2015 году	—	120	120	120
товара Г в 2016 году	—	136	136	120
товара Г в 2017 году	—	144	144	120
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	155	178	171	186
товара Б в 2014 году	60	66	60	64
товара В в 2014 году	35	38	35	36
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	50	54	51	52
товара В в 2014 году	36	37	36	37
товара Г в 2015 году	—	72	66	79
товара Г в 2016 году	—	66	63	72
товара Г в 2017 году	—	63	60	66
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1550,0	2066,7	1291,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,1	4,4	3,5
для товара Г в 2013 году	—	159,7	196,6	122,9
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	257,9	294,8	196,6
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	28	33	38	37
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11367	5683	8394	6820
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	986	1832	1550	1127
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 15

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	590	639	738	664
товара Б	390	446	446	557
товара В	260	260	347	347
товара Г в 2015 году	—	252	252	252
товара Г в 2016 году	—	252	286	286
товара Г в 2017 году	—	252	302	302
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	105	126	121	116
товара Б в 2014 году	35	37	39	35
товара В в 2014 году	70	73	76	70
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	38	39	41	38
товара В в 2014 году	67	69	71	67
товара Г в 2015 году	—	84	78	71
товара Г в 2016 году	—	78	71	68
товара Г в 2017 году	—	71	68	64
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1173,3	1407,9	1877,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,2	6,3	6,6
для товара Г в 2013 году	—	276,4	359,4	442,3
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	442,3	580,5	663,4
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	19	25	22	26
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10325	6195	5163	7625
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	668	764	1241	1050
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 16

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	430	538	466	484
товара Б	260	297	297	371
товара В	270	360	270	360
товара Г в 2015 году	—	264	264	264
товара Г в 2016 году	—	299	264	299
товара Г в 2017 году	—	317	264	317
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	120	138	144	132
товара Б в 2014 году	65	72	69	65
товара В в 2014 году	45	49	47	45
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	55	59	57	55
товара В в 2014 году	46	48	47	46
товара Г в 2015 году	—	83	90	76
товара Г в 2016 году	—	76	83	72
товара Г в 2017 году	—	72	76	68
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1172,7	977,3	1563,6
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,2	4,4	5,5
для товара Г в 2013 году	—	401,5	308,9	494,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	648,6	494,2	741,3
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	22	26	28	30
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	8600	4300	5160	6351
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	764	1418	873	1200
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,75	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,60	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,00	1,20

Вариант 17

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	600	750	675	650
товара Б	400	457	571	457
товара В	410	547	547	410
товара Г в 2015 году	—	276	276	276
товара Г в 2016 году	—	313	313	276
товара Г в 2017 году	—	331	331	276
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	115	132	127	138
товара Б в 2014 году	35	39	35	37
товара В в 2014 году	25	27	25	26
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	29	32	30	31
товара В в 2014 году	24	25	24	25
товара Г в 2015 году	—	37	34	40
товара Г в 2016 году	—	34	32	37
товара Г в 2017 году	—	32	30	34
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1568,2	2090,9	1306,8
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,2	4,5	3,5
для товара Г в 2013 году	—	186,9	229,9	143,7
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	301,8	344,9	229,9
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	21	24	29	27
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11500	5750	8492	6900
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	732	1359	1150	836
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 18

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	420	473	455	525
товара Б	240	343	274	274
товара В	280	373	280	373
товара Г в 2015 году	—	138	138	138
товара Г в 2016 году	—	156	138	156
товара Г в 2017 году	—	166	138	166
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	165	182	198	190
товара Б в 2014 году	55	55	59	61
товара В в 2014 году	50	50	52	54
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	46	47	48	50
товара В в 2014 году	51	51	52	54
товара Г в 2015 году	—	175	208	191
товара Г в 2016 году	—	167	191	175
товара Г в 2017 году	—	158	175	167
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	2100,0	1312,5	1575,0
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,2	4,1	4,9
для товара Г в 2013 году	—	597,4	373,4	485,4
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	896,1	597,4	784,1
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	70	75
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	30	41	39	35
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,05	1	1,07
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11550	8529	6930	5775
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	1050	1650	1200	1950
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,85	0,75	0,70
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,80	0,85	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,45	0,60	0,50
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,20	1,00	1,10

Вариант 19

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	410	444	513	461
товара Б	230	263	263	329
товара В	300	300	400	400
товара Г в 2015 году	—	288	288	288
товара Г в 2016 году	—	288	326	326
товара Г в 2017 году	—	288	346	346
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	170	204	196	187
товара Б в 2014 году	70	75	77	70
товара В в 2014 году	30	31	32	30
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	75	78	81	76
товара В в 2014 году	29	30	30	29
товара Г в 2015 году	—	84	78	71
товара Г в 2016 году	—	78	71	68
товара Г в 2017 году	—	71	68	64
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1320,1	1584,1	2112,1
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,3	4,9	5,4
для товара Г в 2013 году	—	315,9	410,7	505,4
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	505,4	663,4	758,2
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	31	40	36	42
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11617	6970	5808	8578
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	1082	1236	2009	1700
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 20

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	400	450	433	500
товара Б	220	314	251	251
товара В	310	413	310	413
товара Г в 2015 году	—	204	204	204
товара Г в 2016 году	—	231	204	231
товара Г в 2017 году	—	245	204	245
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	95	105	114	109
товара Б в 2014 году	35	35	37	39
товара В в 2014 году	35	35	36	38
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	29	30	31	32
товара В в 2014 году	36	36	37	38
товара Г в 2015 году	—	76	90	83
товара Г в 2016 году	—	72	83	76
товара Г в 2017 году	—	68	76	72
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1151,5	719,7	863,6
для товаров Б и В в 2013 году	—	3,6	2,9	3,5
для товара Г в 2013 году	—	381,9	238,7	310,3
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	572,8	381,9	501,3
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	70	75
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	17	24	22	20
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,05	1	1,07
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	6333	4677	3800	3167
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	605	950	691	1123
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,85	0,75	0,70
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,80	0,85	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,45	0,60	0,50
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,20	1,00	1,10

Вариант 21

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	620	775	698	672
товара Б	410	469	586	469
товара В	320	427	427	320
товара Г в 2015 году	—	210	210	210
товара Г в 2016 году	—	238	238	210
товара Г в 2017 году	—	252	252	210
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	110	127	121	132
товара Б в 2014 году	45	50	45	48
товара В в 2014 году	40	43	40	42
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	38	41	38	39
товара В в 2014 году	38	40	38	39
товара Г в 2015 году	—	122	111	132
товара Г в 2016 году	—	111	106	122
товара Г в 2017 году	—	106	101	111
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1550,0	2066,7	1291,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,4	5,7	4,6
для товара Г в 2013 году	—	469,5	577,9	361,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	758,5	866,9	577,9
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	20	23	27	26
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	11367	5683	8394	6820
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	700	1300	1100	800
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 22

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	630	683	788	709
товара Б	420	480	480	600
товара В	430	430	573	573
товара Г в 2015 году	—	300	300	300
товара Г в 2016 году	—	300	340	340
товара Г в 2017 году	—	300	360	360
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	130	156	150	143
товара Б в 2014 году	55	59	61	55
товара В в 2014 году	35	36	38	35
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	46	48	50	47
товара В в 2014 году	38	39	40	38
товара Г в 2015 году	—	34	31	28
товара Г в 2016 году	—	31	28	27
товара Г в 2017 году	—	28	27	26
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1551,2	1861,4	2481,8
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,9	6,9	7,4
для товара Г в 2013 году	—	131,6	171,1	210,6
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	210,6	276,4	315,9
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	24	31	28	32
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	13650	8190	6825	10080
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	827	945	1536	1300
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 23

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	640	800	720	693
товара Б	430	491	614	491
товара В	420	560	560	420
товара Г в 2015 году	—	306	306	306
товара Г в 2016 году	—	347	347	306
товара Г в 2017 году	—	367	367	306
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	160	184	176	192
товара Б в 2014 году	40	44	40	43
товара В в 2014 году	60	65	60	62
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	43	46	43	44
товара В в 2014 году	58	60	58	59
товара Г в 2015 году	—	78	71	84
товара Г в 2016 году	—	71	68	78
товара Г в 2017 году	—	68	64	71
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	2327,3	3103,0	1939,4
для товаров Б и В в 2013 году	—	8,3	8,7	6,9
для товара Г в 2013 году	—	436,3	537,0	335,6
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	704,9	805,5	537,0
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	29	34	40	38
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	17067	8533	12603	10240
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	1018	1891	1600	1164
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 24

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	650	704	813	731
товара Б	440	503	503	629
товара В	450	450	600	600
товара Г в 2015 году	—	312	312	312
товара Г в 2016 году	—	312	354	354
товара Г в 2017 году	—	312	374	374
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	140	168	161	154
товара Б в 2014 году	50	53	55	50
товара В в 2014 году	45	47	49	45
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	42	44	45	43
товара В в 2014 году	49	50	51	49
товара Г в 2015 году	—	90	83	76
товара Г в 2016 году	—	83	76	72
товара Г в 2017 году	—	76	72	68
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1723,5	2068,2	2757,6
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,5	7,9	8,3
для товара Г в 2013 году	—	365,0	474,6	584,1
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	584,1	766,6	876,1
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	25	33	30	35
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	15167	9100	7583	11200
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	891	1018	1655	1400
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 25

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	660	825	743	715
товара Б	450	514	643	514
товара В	410	547	547	410
товара Г в 2015 году	—	240	240	240
товара Г в 2016 году	—	272	272	240
товара Г в 2017 году	—	288	288	240
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	145	167	160	174
товара Б в 2014 году	25	28	25	27
товара В в 2014 году	25	27	25	26
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	21	23	21	22
товара В в 2014 году	24	25	24	25
товара Г в 2015 году	—	142	130	155
товара Г в 2016 году	—	130	124	142
товара Г в 2017 году	—	124	118	130
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	2175,0	2900,0	1812,5
для товаров Б и В в 2013 году	—	3,7	3,9	3,2
для товара Г в 2013 году	—	627,9	772,7	483,0
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	1014250	1159142	772762
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	26	31	36	34
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	15950	7975	11778	9570
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	923	1714	1450	1055
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 26

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	650	704	813	731
товара Б	470	537	537	671
товара В	460	460	613	613
товара Г в 2015 году	—	216	216	216
товара Г в 2016 году	—	216	245	245
товара Г в 2017 году	—	216	259	259
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	100	120	115	110
товара Б в 2014 году	40	43	44	40
товара В в 2014 году	50	52	54	50
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	43	45	47	44
товара В в 2014 году	48	49	50	48
товара Г в 2015 году	—	113	104	95
товара Г в 2016 году	—	104	95	90
товара Г в 2017 году	—	95	90	86
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1231,1	1477,3	1969,7
для товаров Б и В в 2013 году	—	6,9	8,3	8,7
для товара Г в 2013 году	—	315,9	410,7	505,4
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	505,4	663,4	758,2
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	18	24	21	25
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	10833	6500	5417	8000
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	636	727	1182	1000
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 27

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	660	825	743	715
товара Б	460	526	657	526
товара В	425	567	567	425
товара Г в 2015 году	—	228	228	228
товара Г в 2016 году	—	258	258	228
товара Г в 2017 году	—	274	274	228
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	155	178	171	186
товара Б в 2014 году	60	66	60	64
товара В в 2014 году	35	38	35	36
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	50	54	51	52
товара В в 2014 году	36	37	36	37
товара Г в 2015 году	—	67	61	73
товара Г в 2016 году	—	61	59	67
товара Г в 2017 году	—	59	56	61
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	2325,0	3100,0	1937,5
для товаров Б и В в 2013 году	—	7,4	7,9	6,4
для товара Г в 2013 году	—	281,8	346,8	216,7
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	455,2	520,2	346,8
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	28	33	38	37
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	17050	8525	12591	10230
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	986	1832	1550	1127
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 28

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	670	726	838	754
товара Б	460	526	526	657
товара В	470	470	627	627
товара Г в 2015 году	—	252	252	252
товара Г в 2016 году	—	252	286	286
товара Г в 2017 году	—	252	302	302
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	135	162	155	149
товара Б в 2014 году	45	48	50	45
товара В в 2014 году	35	36	38	35
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	38	39	41	38
товара В в 2014 году	38	39	40	38
товара Г в 2015 году	—	107	98	90
товара Г в 2016 году	—	98	90	86
товара Г в 2017 году	—	90	86	81
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	1713,1	2055,7	2740,9
для товаров Б и В в 2013 году	—	5,7	6,8	7,3
для товара Г в 2013 году	—	350,2	455,2	560,2
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	560,2	735,3	840,3
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	25	32	29	34
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	15075	9045	7538	11132
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	859	982	1595	1350
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Вариант 29

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	320	400	360	347
товара Б	250	286	357	286
товара В	275	367	367	275
товара Г в 2015 году	—	270	270	270
товара Г в 2016 году	—	306	306	270
товара Г в 2017 году	—	324	324	270
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	120	138	132	144
товара Б в 2014 году	55	61	55	59
товара В в 2014 году	40	43	40	42
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	46	50	47	48
товара В в 2014 году	38	40	38	39
товара Г в 2015 году	—	81	74	88
товара Г в 2016 году	—	74	71	81
товара Г в 2017 году	—	71	67	74
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	872,7	1163,	727,3
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,3	4,5	3,7
для товара Г в 2013 году	—	402,5	495,3	309,6
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	650,2	742,9	495,3
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	75	70	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	22	26	30	28
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1,07	1,05	1
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	6400	3200	4726	3840
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	764	1418	1200	873
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,70	0,85	0,75
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,80	0,85
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,50	0,45	0,60
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,10	1,20	1,00

Вариант 30

Показатели	Значения показателей			
	по выпускаемому образцу	по альтернативам		
		1	2	3
1. Годовая программа выпуска, тыс. шт.:				
товара А	380	412	475	428
товара Б	210	240	240	300
товара В	400	400	533	533
товара Г в 2015 году	—	312	312	312
товара Г в 2016 году	—	312	354	354
товара Г в 2017 году	—	312	374	374
2. Цена единицы товара, руб.:				
товара А в 2013 году	125	150	144	138
товара Б в 2014 году	85	91	94	85
товара В в 2014 году	35	36	38	35
3. Себестоимость товара, руб.:				
товара Б в 2014 году	71	74	77	72
товара В в 2014 году	38	39	40	38
товара Г в 2015 году	—	101	93	85
товара Г в 2016 году	—	93	85	81
товара Г в 2017 году	—	85	81	77
4. Единовременные затраты на маркетинг, организационный проект, НИОКР, тыс. руб.:				
для товара А в 2013 году	—	899,6	1079,5	1439,4
для товаров Б и В в 2013 году	—	4,9	5,8	6,2
для товара Г в 2013 году	—	410,7	533,9	657,1
для товара Г в 2014 году (год внедрения)	—	657,1	862,4	985,6
5. Доля налогов и сборов из прибыли от реализации, %:	70	70	75	70
6. Цена комплектующего изделия для товара А в 2013 году, руб.	23	30	27	31
7. Коэффициент освоенности комплектующего в серийном производстве в 2013 году	—	1	1,07	1,05
8. Потери от брака при сборке товара А на годовую программу, руб.	7917	4750	3958	5846
9. Расходы на транспортировку и хранение партии комплектующих из 1000 шт. в 2013 году, руб.	795	909	1477	1250
10. Фактор селективного риска по А, доли ед.	—	0,75	0,70	0,85
11. Фактор производственного риска по товарам Б и В, доли ед.	0,90	0,85	0,85	0,80
12. Фактор риска по товару Г, доли ед.	—	0,60	0,50	0,45
13. Нормативная рентабельность товара Г, единая для всего периода выпуска	—	0,15	0,15	0,15
14. Коэффициент изменения полезного эффекта по товару Г	—	1,00	1,10	1,20

Шешукова Наталья Яшайевна

Ширабон Наталья Юрьевна

ПРИЛОЖЕНИЯ

к методическим указаниям по выполнению лабораторной работы
“Разработка управленческого решения по планированию
ассортиментной политики предприятия” по дисциплине
“Управленческие решения”
для студентов специальности 080507 “Менеджмент организации”

Редактор: Н.А. Леготина

.....
Подписано к печати

Формат 60*84 1/16

Бумага типа №1

Печать трафаретная

Усл. п. л. 2,0

Уч.-изд. л. 2,0

Заказ

Тираж 100

Цена свободная

.....
РИЦ Курганского государственного университета,
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.

Курганский государственный университет