

Radni list odluke o *kapitalnim investicijama*

Ime: _____ Tromesečje: _____ Datum: _____

Simulacija: _____

Preduzeće: _____

Strategija

Da li dobijate više narudžbina za Holo-generatore nego što vaše preduzeće može da proizvede? Ukoliko je odgovor da, možda imate mogućnost da povećate cenu proizvoda i veličinu fabrike.

Da li zalihe vaših Holo-generatora rastu? Ukoliko je odgovor da, trebali bi da korigujete vašu cenu i marketinške strategije. Takođe, možda želite da smanjite proizvodnju ili veličinu vaše fabrike.

Podsetnik

- Investicije koje ste napravili u ovom kvartalu neće imati efekta do sledećeg kvartala.
- Svaki dodatni Holo-generator zahteva €40 kapitalnih investicija.
- U isto vreme dok fabrike Holo-generatora rastu, one postaju i efikasnije. Troškovi proizvodnje po jedinici proizvoda mogu da se smanje na €11- €13 uz pažljivo investiranje tokom nekoliko kvartala.
- Kapacitet ne sme biti smanjen za više od amortizacije (5%) u bilo kom kvartalu.

Da li planirate da povećate ili smanjite kapacitet vaše fabrike za proizvodnju Holo-generatora? Zašto? Kako ćete to da uradite?

Vaše preduzeće poseduje linijski grafikon koji pokazuje cene i narudžbine primljene ovog kvartala i za sledeća četiri kvartala. Pitajte osobu odgovornu za ažuriranje grafikona da vam pokaže rezultate. Da li uočavate neku pravilnost do sada?

Odluka

Izračunajte dole koliko vam je potrebno da investirate u povećanje kapaciteta vaše fabrike i postizanje vaših ciljeva.

Željeni nivo proizvodnje = _____

Prvi korak: $\text{Željeni nivo proizvodnje} / .80 = \text{Neophodni kapacitet}$

Drugi korak : $\text{Neophodni kapacitet} = \text{Sadašnji proizvodni kapacitet} = \text{Povećanje neophodnog kapaciteta}$

Treći korak: $\text{Povećanje neophodnog kapaciteta} \times €40 = \text{Neto kapitalne investicije potrebne}$

Četvrti korak: $\text{Neto zahtevane kapitalne investicije} + \text{Amortizacija prethodnog kvartala} = \text{Ukupne kapitalne investicije}$

Radni list odluke o *marketingu*

Ime: _____ Kvartal: _____ Datum: _____

Simulacije: _____

Preduzeće: _____

Strategije

1. Da li dobijate više narudžbina za Holo-generatore nego što vaše preduzeće može da proizvede? Ukoliko je odgovor da, možda želite da probate da povećate cenu bez povećanja marketinških troškova.

2. Da li se vaše zalihe povećavaju? Da li biste želeli da povećate prodaju a da ne smanjujete cene? Ukoliko je odgovor da možda želite da povećate ulaganja u marketing. Koliko ste potrošili na marketing u prethodnom kvartalu? _____

3. Koliko je to po prodanoj jedinici proizvoda? _____

4. Koliko još novca bi uzeli u obzir da potrošite na marketing u sledećem kvartalu? _____

Izračunajte dodatni broj Holo-generatora koje trebate da prodate da bi pokrili povećane troškove za marketing: _____

Prvi korak

Cena po jedinici proizvoda za ovaj period _____ Minus procenjeni troškovi proizvodnje po jedinici proizvoda _____ Jednako bruto marža po jedinici proizvoda za ovaj period

Drugi korak

Povećanje troškova za marketing (pogledajte broj 4 gore) _____ Podeljeno sa bruto maržom (pogledajte korak jedan gore) _____ Jednako povećani broj prodanih proizvoda potreban da pokrije troškove _____ (Prodaja iznad ove povećaće vašu dobit)

Odluka

Odgovori na sledeća pitanja će vam pomoći da doneste odluke vezano za cene, proizvodnju i marketing za sledeći kvartal.

1. Da li postoje dodatni Holo-Generatori na zalihama da pokriju potencijalne nove narudžbe?

2. Da li je potrebno da povećate proizvodnju da bi se pripremili da pokrijete potencijalne nove narudžbine? Ukoliko je tako, za koliko?

3. Da li vaša fabrika ima mogućnosti da proizvede potrebne Holo-generatore pri korišćenju između 75 i 85 % kapaciteta?

4. Da li možete da prilagodite cenu da bi uskladili zalihe i potražnju za vašim Holo-generatorima?

5. Donesite odluku:

Cena: _____

Proizvodnja: _____

Marketing: _____

6. Zašto ste doneli takve odluke?

Analiza

Vaše preduzeće poseduje linijski grafikon koji prikazuje cene i primljene narudžbine. Ažurirajte grafikon i proučite rezultate. Obratite pažnju da li se ovi ili neki drugi indikatori povećavaju, smanjuju ili ostaju isti. Nacrtajte strelicu pored indikatora koji pokazuju promenu (Na gore za povećanje, dole za smanjenje ili horizontalno ukoliko nema promene).

Preduzeće: jedinica proizvoda	narudžbine	cena	zalihe	neto dobit
--------------------------------------	------------	------	--------	------------

Industrija: jedinica proizvoda	narudžbine	prosečna cena	zalihe	neto dobit
---------------------------------------	------------	---------------	--------	------------

Kakve promene predviđate za sledeći kvartel?

Radni list odluke o ceni

Ime: _____ Kvartal: _____ Datum: _____

Simulacija: _____

Preduzeće: _____

Strategija

Popunite kolonu "Prethodni kvartal" pod delom "Vaše preduzeće" i "Industrija". Nakon toga razmotrite strategiju za ovaj kvartal, unesite vašu odluku u kompjuter i odšampajte rezultate. Kada sva preduzeća podnesu odluke, popunite rezultate za preduzeće i industriju pod "Vaše preduzeće" i "Industrija". Nakon toga, uporedite rezultate da vidite kako promene cena utiču na narudžbine i prodaju.

Vaše preduzeće

Prethodni Ovaj
kvartal kvartal

Cena
Primljene porudžbine
Ostvarena prodaja
Proizvodnja
Troškovi proizvodnje po jedinici proizvoda
Ukupni troškovi po jedinici proizvoda

Industrija

Prethodni Ovaj
kvartal kvartal

Prosečna cena
Ukupne porudžbine
Ukupna prodaja
Ukupna proizvodnja
Prosečni troškovi proizvodnje
Prosečni ukupni troškovi

Napravite linijski grafikon koji pokazuje cenu i porudžbine za prethodni kvartal. Vodite računa da cenu obeležite na vertikalnoj osi i prodaju na horizontalnoj osi. Nacrtajte grafikon koji pokazuje cenu i porudžbine za sledećih pet kvartala. Nađite nekoga u vašem preduzeću ko će redovno ažurirati grafikon.

Koju strategiju će vaše preduzeće implementirati? (zaokružiti jednu)

Visoka cena / Manja proizvodnja Srednja cena / Srednja proizvodnja Niska cena / Velika proizvodnja

Šta očekujete da će se desiti kao rezultat ove strategije?

Šta ukoliko drugi timovi odaberu istu strategiju kao vaš tim?

Odluka

Koliko će koštati vaš Holo-generator? _____ (Cena treba biti viša od vaših ukupnih troškova po jedinici proizvoda)

Zašto ste se odlučili za tu cenu?

Analiza

Nakon što ste završili ovaj kvartal, iskoristite vaš Industrijski izveštaj da zabeležite sledeće:

Najviša cena u industriji _____

Najniža cena u industriji _____

Zalihe u industriji (zaokružite jedno): Gore

Dole

Nepromenjene

Zalihe preduzeća (zaokružite jedno): Gore

Dole

Nepromenjene

Tokom sledećeg kvartala, vaše preduzeće bi trebalo da: (zaokružite jedno)

Poveća cene

Snizi cene

Ne menja cene

Zašto ste doneli takvu odluku?

Radni list odluke o *proizvodnji*

Ime: _____ Kvartal: _____ Datum: _____

Simulacija: _____

Preduzeće: _____

Strategija

Popunite kolonu “Prethodni kvartal” pod delom “Vaše preduzeće” i “Industrija”. Nakon toga razmotrite strategiju za ovaj kvartal, unesite vašu odluku u kompjuter i odšampajte rezultate. Kada sva preduzeća podnesu odluke, popunite rezultate za preduzeće i industriju pod “Vaše preduzeće” i “Industrija”. Nakon toga, uporedite rezultate da vidite kako promene proizvodnje utiču na narudžbine i prodaju.

Vaše preduzećePrethodni Ovaj
kvartal kvartalCena
Primljene porudžbine
Prodaja
Proizvodnja
Troškovi proizvodnje po jedinici proizvoda
Ukupni troškovi po jedinici proizvoda**Industrija**Prethodni Ovaj
kvartal kvartalProsečna cena
Ukupne porudžbine
Ukupna prodaja
Ukupna proizvodnja
Prosečni troškovi proizvodnje
Prosečni ukupni troškovi

Bruto marža je razlika između dohodka ostvarenog prodajom i troškova proizvodnje. Ukoliko želite da ovo izrazite u procenitima podelite ovaj iznos sa dododkom ostvarenim putem prodaje.

Ukoliko je bruto marža vašeg preduzeće bila veća od 35 posto tokom prethodnog kvartala, vaša cena je verovatno dovoljno visoka da pokrije sve troškove. Koliko je vaša bruto marža? _____

Vaše preduzeće može da smanji troškove proizvodnje i poveća bruto maržu ukoliko fabrika radi sa 80 % kapaciteta. Koliko Holo-generatora može vaša fabrika da proizvede sa 80 % kapaciteta? _____

Vaše preduzeće poseduje linijski grafikoni koji pokazuje cene i primljene narudžbine za ovaj kvartal kao i za sledeće četiri kvartala. Recite osobi zaduženoj za ažuriranje grafikona da prikaže rezultate. Identifikujte ukoliko vidite neke pravilnosti.

Odluka

Pregledajte Industrijski izveštaj vašeg preduzeća za prethodni kvartal. Kakve odluke o ceni i proizvodnji će vaši konkurenti verovatno doneti? Proverite vašu bruto maržu i razmotrite svoju strategiju cena pre nego što donesete odluke za ovaj kvartal. Ubeležite odluke vašeg preduzeća za ovaj kvartal:

Cena : _____ Jedinice proizvoda: _____

Analiza

Nakon što su sva preduzeća podnela odluke za ovaj kvartal, koristite novo napisani Industrijski izveštaj da odgovorite na sledeća pitanja:

Kolika je bila najviša cena u industriji? _____

Kolika je bila najniža cena u industriji? _____

Nivoi zaliha u industriji (zaokružite jedno): rastu smanjuju se ne menjaju se

Nivoi zaliha preduzeća (zaokružite jedno): rastu smanjuju se ne menjaju se

Tokom sledećeg kvartala, vaše preduzeće bi trebalo da: (zaokružite jedno)

1. Poveća cene Snizi cene Ne menja cene

2. Smanji proizvodnju Poveća proizvodnju Održava istu proizvodnju

Zašto ste doneli takvu odluku?

Radni list odluke o *istraživanju i razvoju*

Ime: _____ Kvartal: _____ Datum: _____

Simulacija: _____

Preduzeće: _____

Strategija

Koristite najnovije Izveštaj preduzeća i industrijski izveštaj da popunite sledeće podatke. Nacrtajte strelice da bi označili trendove u vašem preduzeću i industriji (gore za povećanje, dole za smanjenje i horizontalno bez promene).

Preduzeće

Prodaja po jedinici proizvoda
Porudžbine
Prosečna cena
Zalihe
Dobit

Industrija

Prodaja po jedinici proizvoda
Porudžbine
Cena
Zalihe
Dobit

Šta vam većina trendova govori o efektu odluka koje ste vi i vaši konkurenti doneli u poslednjem kvartalu?

Da li imate više porudžbina nego što možete da proizvedete? Ukoliko je odgovor da, možda želite da povećate kapacitet vaše fabrike.

Da li vaše zalihe Holo-generatora rastu? Ukoliko je odgovor da, trebali bi da prilagodite vašu strategiju vezanu za cene i marketing. Takođe, možda želite da povećate potražnju za vašim Holo-generatorima putem investiranja u istraživanje i razvoj (I&R).

Razmotrite ovaj deo kao menadžerski tim tako da se složite oko strategije pre nego što krenete na sledeći deo.

Vaše preduzeće poseduje linijski grafikon koji pokazuje cene i primljene narudžbine za ovaj kvartal kao i za sledeće četiri kvartala. Recite osobi zaduženoj za ažuriranje grafikona da prikaže rezultate.

Da li uočavate neke pravilnosti?

Odluka

Napišite iznose za ovaj deo nakon što ste odluku razmotrili kao tim. Odlučite:

Cena _____

Proizvodnja _____

Marketing _____

Kapitalne investicije _____

I&R _____

Zašto ste izabrali taj iznos za svaku od rubrika gore?

Ukoliko ste odlučili da promenite kapacitet vaše fabrike u prethodnom kvartalu, sada imate “novu” fabriku.

Koliki je vaš novi kapacitet? _____

Koliki je vaš novi iznos amortizacije? _____

Zašto se amortizacija promenila?

Koliki broj Holo-generatora vaša fabrika može da proizvede kada funkcioniše po najefektivnijoj stopi? _____