



GRA KIEROWNICZA *SPÓŁKA*

Załączniki 1-10

Waldemar Rzońca

Wszelkie kopiowanie i wykorzystanie poza zajęciami
dydaktycznymi wskazanymi przez autora zabronione

Wrocław, 07.02.2012

Spis treści

| | |
|--|----|
| Załącznik 1: <i>Scenariusz rozgrywki - wartości liczbowe</i> | 2 |
| Załącznik 2: <i>Raport nr 1 Instytutu Badania Rynku (raport IBR R1)</i> | 5 |
| Załącznik 3: <i>Arkusze decyzyjne</i> | 9 |
| Załącznik 4: <i>Przykład decyzji i wyników SPÓŁKI dla miesięcy 0 i 1</i> | 11 |
| 4.1. <i>Decyzje podjęte w miesiącu nr zero</i> | 11 |
| 4.2. <i>Decyzje podjęte w miesiącu nr 1</i> | 12 |
| 4.3. <i>Wyniki SPÓŁKI w miesiącu nr 1</i> | 13 |
| 4.3.1. <i>BILANS</i> | 13 |
| 4.3.2. <i>RACHUNEK WYNIKÓW</i> | 14 |
| 4.3.3. <i>PRZEPIYW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH</i> | 15 |
| 4.3.4. <i>WYBRANE INFORMACJE O SPÓŁCE</i> | 16 |
| Załącznik 5: <i>Obliczenie liczby niezbędnych maszyn oraz personelu dla zadanej produkcji (przykład)</i> | 17 |
| Załącznik 6: <i>Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich</i> | 19 |
| Załącznik 7: <i>Amortyzacja filtrów</i> | 21 |
| Załącznik 8: <i>Arkusze kalkulacyjne</i> | 23 |
| 8.1. <i>CENA SPRZEDAŻY</i> | 23 |
| 8.2. <i>MATERIAŁY (granulat oraz elektronika)</i> | 24 |
| Załącznik 9: <i>Warunki nałożone na decyzje podejmowane w miesiącu nr 2</i> | 25 |
| Załącznik 10: <i>Wskaźniki oceny efektów zarządzania SPÓŁKĄ</i> | 26 |

Załącznik 1: Scenariusz rozgrywki - wartości liczbowe

1. Budynki

1. Cena zakupu budynków: CBUD=1 800 000 [PLN],
2. Okres amortyzowania budynków: OAMOB=600 [mies.].

2. Zakup i sprzedaż maszyn oraz ich wydajność

1. Maksymalna liczba maszyn, które można zainstalować w SPÓŁCE: MXMS=200,
2. Maksymalna liczba maszyn, które SPÓŁKA może jednorazowo zamówić: MXZAMM=20,
3. Współczynnik kar umownych za zwrot dostarczonej maszyny: WKZMS=1%,
4. Cena zakupu nowej maszyny: CEZAMS=80 000 [PLN],
5. Maksymalna wydajność jednej maszyny: WYDMS=4 [szt./godz.],
6. Obsada maszyny, niezbędna do osiągnięcia maksymalnej wydajności: TOBS=2 [osobogodz./maszynogodz.],
7. Wielkość produkcji w całym okresie życia maszyny: CPRMS=40 000 [szt].

3. Serwis maszyn

1. Współczynnik określający minimalną cenę naprawy 1 maszyny: MINK=0,01,
2. Współczynnik określający maksymalną cenę naprawy 1 maszyny :MAXK=0,1,
3. Charakterystyka umów serwisowych:

Tabela 1. Rodzaje umów serwisowych

| Nr umowy | Konserwacje i remonty prewencyjne? | Czas usunięcia awarii [doby] | Jednostkowy koszt serwisu [PLN/maszynę] |
|----------|------------------------------------|---------------------------------|--|
| 1 | NIE | 2 | 100 |
| 2 | NIE | 1 | 400 |
| 3 | TAK | 2 | 700 |
| 4 | TAK | 1 | 1000 |

4. Personel

1. Koszt zatrudnienia 1 pracownika: K_ZAT=1200 [PLN],
2. Koszt zwolnienia 1 pracownika: K_ZW=800 [PLN],
3. Poziom kwalifikacji zawodowych nowo zatrudnionego montażysty: UPF2=60 [j.u.],
4. Przyrost kwalifikacji montażysty po pierwszym miesiącu pracy: d1UF2=10 [j.u.],
5. Przyrost kwalifikacji montażysty po każdym szkoleniu: dUF2=5 [j.u.],
6. Koszt udziału jednego pracownika w jednym szkoleniu: JKSK2=500 [PLN/osobę],
7. Minimalne miesięczne wynagrodzenie 1 pracownika: MINWYN=500 [PLN/mies.],
8. Tygodniowy czas pracy: TPRT=40 [godz.],
9. Maksymalna produktywność jednego montażysty: MAXPD2=2 [szt/godz.],
10. Maksymalna liczba nowo zatrudnianych pracowników w każdej fazie produkcji: 50 [osób].

5. Materiały - warunki dostaw, zużycie, składowanie

Tabela 2. Warunki dostaw materiałów i jednostkowe zużycie w produkcji

| Nazwa pozycji: | Granulat [kg] | Elektronika [szt] |
|--|---------------|-------------------|
| 1. Zużycie [(kg, szt)/wyrób] | 0,50 | 1 |
| 2. Koszt stały zamówienia[PLN] | 0 | 30 000 |
| 3. Cena podstawowa [PLN/(kg, szt)] | 64 | 500 |
| 4. Próg 1 zamówienia [kg, szt] | 4 000 | 10 000 |
| 5. Cena 1 [PLN/(kg, szt)] | 56 | 480 |
| 6. Próg 2 zamówienia [kg, szt] | 10 000 | 25 000 |
| 7. Cena 2 [PLN/(kg, szt)] | 48 | 450 |
| 8. Mnożnik cen dla dostawcy EX | 1,5 | 1,5 |
| 9. Współczynnik ceny sprzedaży zbędnego zapasu (WCSZ) | 0,8 | 0,8 |
| 10. Maksymalne zamówienie u dostawcy ZW (MAXG_ZW, MAXE_ZW) | 120 000 | 60 000 |
| 11. Maksymalne zamówienie u dostawcy EX (MAXG_EX, MAXE_EX) | 60 000 | 30 000 |

Składowanie materiałów:

1. Pojemność magazynu elektroniki, będącego własnością SPÓŁKI: POJ1=20 000 [szt],
2. Koszt dzierżawy obcego modułu magazynowego: JKSKL=4 000 [PLN/mies.],
3. Pojemność jednego obcego modułu: POJMOD1=1 000 [szt. elektroniki].

6. Obiekty i urządzenia dodatkowe

Tabela 3. Ceny zakupu i koszty utrzymania obiektów i urządzeń dodatkowych

| Rodzaj obiektu/urządzenia | Cena [PLN] | Koszty utrzymania [PLN/miesiąc] |
|----------------------------------|------------|---------------------------------|
| 1. Natryski | 20 000 | 1 000 |
| 2. Pomieszczenie socjalne | 25 000 | 1 400 |
| 3. Wytłumienie hałasu | 70 000 | 600 |
| 4. Automatyczna instalacja p-poż | 60 000 | 800 |
| 5. Klimatyzacja | 96 000 | 2 200 |

Pozostałe dane dotyczące urządzeń dodatkowych:

1. Współczynnik kar umownych za zwrot urządzenia do dostawcy: WKZMS=1%,
2. Okres naliczania amortyzacji dla urządzeń 4 oraz 5: OAUDO=96 [mies.].

Każde urządzenie dodatkowe zainstalowane w SPÓŁCE pozostaje w niej do końca rozgrywki.

7. Ochrona środowiska naturalnego

1. Cena zakupu filtra: CENOC=36 000 [PLN],
2. Całkowita pojemność filtra: CPOC=12 000 [j.z.],
3. Wydajność filtra: JWOC=1 000 [j.z./miesiąc],
4. Jednostkowe wytwarzanie zanieczyszczeń: JWZN=4 [j.z./obudowę],
5. Maksymalna liczba filtrów, które można zainstalować w halach produkcyjnych: MXOC=20,
6. Niższa stawka podatku za emisję zanieczyszczeń PODZN1=3 [PLN/j.z.],
7. Wyższa stawka podatku za emisję zanieczyszczeń PODZN2=5 [PLN/j.z.],
8. Próg emisji, powyżej którego obowiązuje wyższa stawka podatku: PRGZN=4 000 [j.z.],
9. Współczynnik kar umownych za zwrot dostarczonego filtra do dostawcy (część ceny nowego filtra): WKZMS=1%.

8. Rozwój wyrobu

1. Jakość podstawowego modelu wyrobu: Q1F=100 [j.q.],
2. Różnica jakości pomiędzy dwoma kolejnymi modelami wyrobu: dQ1F=10 [j.q.],
3. Szacunkowa niezbędna kwota na prace B&R: SNBIR=100 000 [PLN],
4. Szacunkowy koszt wdrożenia nowego modelu do produkcji JKW1=1000 [PLN/maszynę].

9. Koszty transportu wyrobów gotowych

1. Jednostkowy koszt transportu wyrobów do odbiorców: JKT=15 [PLN/szt. wyrobu]

10. Składowanie wyrobów gotowych

1. Pojemność magazynu wyrobów, będącego własnością SPÓŁKI: POJ2=10 000 [szt.],
2. Koszt dzierżawy obcego modułu magazynowego: JKSKL=4 000 [PLN/mies.],
3. Pojemność jednego obcego modułu: POJMOD2=500 [szt. wyrobów].

11. Kredyty

1. Maksymalne zadłużenie kredytem długoterminowym: MAXKRED=12 000 000 [PLN],
2. Oprocentowanie kredytu długoterminowego: SKD=12 [%/rok],
3. Oprocentowanie kredytu krótkoterminowego: SKK=36 [%/rok],

12. Płatne raporty

1. Cena Raportu IBP: CEN_IBP= 30 000 [PLN],
2. Cena Raportu IBR1: CEN_IBR1=25 000 [PLN],
3. Cena Raportu IBR2: CEN_IBR2=20 000 [PLN],
4. Cena Raportu IBR3: CEN_IBR3=24 000 [PLN],
5. Cena Raportu IBR4: CEN_IBR4=26 000 [PLN]

13. Inne koszty

1. Inne koszty w pierwszej fazie produkcji: JKOM1=5 [PLN/szt.],
2. Inne koszty w drugiej fazie produkcji: JKOM2=8 [PLN/szt.],
3. Pozostałe koszty (bez amortyzacji): POZK=200 000 [PLN/mies.]

14. Rozliczenie wyniku finansowego

1. Stopa podatku dochodowego od osób prawnych: SPOD=40 [%],
2. Wartość początkowa kapitału zakładowego: KZAK=2 000 000 [PLN].
3. Minimalny kapitał zakładowy: MINKAP=200 000 [PLN].
4. Maksymalne, jednorazowe zwiększenie kapitału zapasowego: MAXREZ=9 000 000 [PLN].

Załącznik 2: Raport nr 1 Instytutu Badania Rynku (raport IBR R1)

A. Czynniki kształtujące popyt

W wyniku badań przeprowadzonych przez nasz Instytut udało nam się ustalić główne czynniki wpływające na popyt na wyroby produkowane przez spółki. Należą do nich:

1. Oferowana cena sprzedaży wyrobów,
2. Jakość wyrobów (model obudowy),
3. Efekty reklamy prowadzonej przez spółkę,
4. Wizerunek spółki.

W celu określenia znaczenia, jakie klienci przywiązują do poszczególnych czynników 1-4, przeprowadzono badania ankietowe na losowej próbie potencjalnych klientów. W badaniach poproszono respondentów o określenie ważności każdego z czynników poprzez przypisanie mu wagi z przedziału 0-5 (0 – czynnik bez znaczenia, 5 – czynnik o pierwszorzędym znaczeniu).

Wszystkich respondentów podzielono następnie na dwie rozłączne grupy L1 i L2, zwane dalej segmentami. Jako kryterium podziału przyjęto wagi, jakie respondenci przypisali dwóm czynnikom: 1) cenie oraz 2) jakości. Do pierwszego segmentu zakwalifikowano tych klientów, którzy przypisali cenie większą wagę niż jakości, natomiast do drugiego – pozostałych klientów (cena ≤ jakość). Przykładowe odpowiedzi respondentów oraz kwalifikację respondentów do segmentów L1 i L2 podano w tabeli 1.

Tabela 1. Przykładowe odpowiedzi respondentów i kwalifikacja do segmentów

| Numer respondenta (i) | Cena (C) | Jakość (Q) | Wizerunek (W) | Reklama (R) | Kwalifikacja do segmentu (L1 lub L2) |
|-----------------------|----------|------------|---------------|-------------|--------------------------------------|
| 1 | 5 | 0 | 0 | 0 | L1 |
| 2 | 0 | 4 | 1 | 1 | L2 |
| 3 | 3 | 4 | 0 | 0 | L2 |
| ... | | | | | |
| 960 | 3 | 0 | 1 | 1 | L1 |
| 961 | 0 | 3 | 1 | 0 | L2 |
| ... | | | | | |
| N | 4 | 5 | 4 | 4 | L2 |

Dalszą obróbkę uzyskanych odpowiedzi przeprowadzono oddzielnie dla każdego z segmentów. W ramach segmentu przyjęto, że miarą wpływu danego czynnika na popyt jest stosunek (iloraz) sumy wag przypisanych temu czynnikowi (przez klientów należących do danego segmentu) do sumy wag przypisanych wszystkim czynnikom. Zależność pozwalającą na obliczenie tak rozumianej miary (*MW1*) w odniesieniu do wizerunku w segmencie pierwszym określa wzór 0. Z konstrukcji tego wzoru wynika, że jest to miara względna, której wartości są liczbami rzeczywistymi z przedziału [0;1].

$$MW1 = \frac{\sum_{i=1}^{N1} W_i}{\sum_{i=1}^{N1} (C_i + Q_i + W_i + R_i)} \quad (0)$$

gdzie:

MW1 – miara wpływu wizerunku na popyt w segmencie pierwszym (L1),

N1 – liczba respondentów zakwalifikowanych do segmentu 1,

pozostałe oznaczenia – zgodnie z tabelą 1.

Obliczone zgodnie z ideą wzoru 0 wartości miar wpływu poszczególnych czynników na popyt w każdym z wyróżnionych segmentów oraz wielkości tych segmentów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Struktura klientów

| Rodzaj czynnika kształtującego popyt | Wpływ j-tego czynnika na popyt w L-tym segmencie rynku WPLP[j,L] | |
|---|--|-----------------|
| | Segment 1 (L=1) | Segment 2 (L=2) |
| 1. Wizerunek producenta | 0,05 | 0,15 |
| 2. Jakość wyrobów | 0,05 | 0,55 |
| 3. Cena wyrobów | 0,75 | 0,10 |
| 4. Reklama | 0,15 | 0,20 |
| Względna wielkość L-tego segmentu WSEG[L] | 0,70 | 0,30 |

Badania wykazały ponadto, że jeżeli cena oferowana przez daną spółkę, przypadająca na jedną jednostkę oferowanej jakości (C1Q) jest znacznie wyższa od średniej wszystkich spółek ($\bar{S}RC1Q$), to popyt na wyroby tej spółki – w każdym z wyróżnionych segmentów - jest niewielki. Stwierdzono, że gwałtowny (kilkakrotny) spadek popytu rozpoczyna się wtedy, gdy $C1Q/\bar{S}RC1Q > 1,15$ i jest tym większy im większy jest iloraz $C1Q/\bar{S}RC1Q$.

B. Wpływ reklamy na popyt

Nasze badania skoncentrowaliśmy na głównych mediach reklamowych, wykorzystywanych przez spółki. Należą do nich:

- | | | |
|-------------|------------------------|-------------------------------|
| 1 telewizja | 3 czasopisma popularne | 5 plakaty |
| 2 radio | 4 internet | 6 czasopisma specjalistyczne. |

W wyniku przeprowadzonych badań udało nam się oszacować zarówno koszt dotarcia do jednego potencjalnego klienta za pomocą każdego z tych mediów - $KDK[k]$ (k jest numerem danego medium; $k=1,2,\dots,6$), jak i stopień dotarcia - za ich pomocą - do klientów należących do każdego z dwóch wyróżnionych segmentów rynku - $SDS[k,L]$ ($k=1,2,\dots,6$; $L=1,2$). Uzyskane wartości podano w tabeli 3. Stwierdziliśmy ponadto, że przeznaczenie na reklamę w danym medium reklamowym kwoty mniejszej niż 200 PLN nie przynosi żadnego skutku.

Tabela 3. Koszt i stopień dotarcia do klientów za pomocą różnych mediów

| Rodzaj medium | Koszt dotarcia do 1 osoby za pomocą k-tego medium KDK[k] [PLN] | Stopień dotarcia do klientów z L-tego segmentu za pomocą k-tego medium SDS[k,L] | |
|-------------------------------|---|---|-----------|
| | | Segment 1 | Segment 2 |
| 1. Telewizja | 1,40 | 0,70 | 0,15 |
| 2. Radio | 0,95 | 0,45 | 0,15 |
| 3. Czasopisma popularne | 1,05 | 0,42 | 0,19 |
| 4. Internet | 0,85 | 0,38 | 0,22 |
| 5. Plakaty | 0,65 | 0,35 | 0,25 |
| 6. Czasopisma specjalistyczne | 1,25 | 0,01 | 0,55 |

W wyniku wielomiesięcznych badań udało nam się ponadto zbudować przybliżony model wpływu przedsięwzięć reklamowych, wykorzystujących różne media, na motywację klientów do zakupu reklamowanych wyrobów. Model ten opisano poniżej.

Jeżeli pewna spółka przeznaczy w danym miesiącu kwotę $KRKL[1]$ na reklamę w telewizji, to reklama ta dotrze zarówno do klientów z pierwszego, jak i z drugiego segmentu (pod warunkiem, że $SDS[1,1]$ oraz $SDS[1,2]$ są różne od zera). Liczba wszystkich kontaktów reklamowych spółki osiągniętych dzięki reklamie w telewizji będzie w takim przypadku wynosiła:

$$LKR[1]=KRKL[1]/KDK[1] \quad (1)$$

W tym liczba kontaktów reklamowych z klientami z pierwszego segmentu wyniesie:

$$LKR[1,1]=LKR[1]*SDS[1,1] \quad (2)$$

Natomiast liczba kontaktów z klientami z drugiego segmentu będzie wynosić:

$$LKR[1,2]=LKR[1]*SDS[1,2] \quad (3)$$

W wyniku przeprowadzonych badań stwierdziliśmy, że całkowity popyt na wyroby, występujący w danym miesiącu, rozkłada się na wyróżnione segmenty rynku - w przybliżeniu – wprost proporcjonalnie do wielkości tych segmentów. Jeżeli zatem całkowity popyt wynosi $POPYT$, to wielkość popytu w L-tym segmencie wyniesie:

$$POP[L]=POPYT*WSEG[L] \quad (4)$$

oznaczenia:

$POP[L]$ -wielkość popytu w L-tym segmencie rynku,

$WSEG[L]$ -względna wielkość L-tego segmentu (tabela 2, ostatni wiersz).

Jeżeli założymy, że spółka prowadzi reklamę swoich wyrobów za pomocą większej liczby mediów, to liczbę wszystkich kontaktów reklamowych spółki z potencjalnymi klientami należącymi do L-tego segmentu można obliczyć według zależności:

$$LKR[L] = \sum_{k=1}^6 LKR[k, L] \quad (5)$$

W powyższym wzorze (5) wartość $LKR[k, L]$ oblicza się według następującej zależności:

$$LKR[k, L] = KRKL[k] / KDK[k] * SDS[k, L] \quad (6)$$

Dzieląc liczbę kontaktów reklamowych $LKR[L]$ przez popyt na wyroby, występujący w L-tym segmencie rynku otrzymamy względną liczbę kontaktów reklamowych spółki z potencjalnymi klientami z segmentu L:

$$LWKR[L] = LKR[L] / POP[L] \quad (7)$$

W opracowanym przez nas modelu miarą skuteczności kontaktów reklamowych i-tej spółki (w danym miesiącu) z potencjalnymi klientami należącymi do L-tego segmentu jest następująca funkcja $BK[i, L]$:

$$BK[i, L] = \begin{cases} -2 * \left[\left(\frac{LWKR[i, L]}{3} \right)^3 - 1,5 * \left(\frac{LWKR[i, L]}{3} \right)^2 \right] & \text{dla } LWKR[i, L] \leq 3 \\ 1 & \text{dla } 3 < LWKR[i, L] \leq 4 \\ -2 * \left[\left(\frac{LWKR[i, L] - 1}{3} \right)^3 - 1,5 * \left(\frac{LWKR[i, L] - 1}{3} \right)^2 \right] & \text{dla } 4 < LWKR[i, L] \leq 4,7 \\ 0,8 & \text{dla } LWKR[i, L] > 4,7 \end{cases} \quad (8)$$

Jest to funkcja rosnąca w przedziale [0;3], stała - przyjmująca wartość 1 – w przedziale [3;4], malejąca w przedziale [4; 4,7] i stała, przyjmująca wartość 0,8 dla argumentów większych od 4,7. Z postaci tej funkcji wynika, że największe efekty reklamowe uzyskuje się, gdy liczba kontaktów reklamowych z jednym potencjalnym klientem mieści się w przedziale [3;4]. Należy zaznaczyć, że $BK[i, L]$ jest miarą skuteczności wyłącznie tych kontaktów reklamowych, do których doszło w wyniku reklamy przeprowadzonej przez spółkę w danym (jednym) miesiącu. Na podstawie przeprowadzonych badań Instytut nasz stwierdził, że jako miarę wpływu wszystkich dotychczasowych działań reklamowych spółki (łącznie z tymi, które podjęła ona we wcześniejszych miesiącach), można przyjąć następujący wskaźnik $WOR_j[i, L]$:

$$WOR_j[i, L] = 0,1 * WOR_{j-1}[i, L] + BK_j[i, L] \quad (9)$$

oznaczenia:

$BK_j[i, L]$ -skuteczność kontaktów reklamowych i-tej spółki z klientami z L-tego segmentu rynku w wyniku reklamy przeprowadzonej w j-tym miesiącu,

$WOR_j[i, L]$ -wskaźnik oddziaływania reklamy i-tej spółki na popyt w L-tym segmencie rynku (wartość wskaźnika obliczona dla j-tego miesiąca).

Na zakończenie należy zaznaczyć, że dane zawarte w tabelach 1-3 niniejszego załącznika opracowano w ubiegłym miesiącu. Na podstawie naszych dotychczasowych doświadczeń można przypuszczać, że będą one aktualne jeszcze przez co najmniej 2 miesiące. Pragniemy jednocześnie poinformować, że zarówno badania nad czynnikami kształtującymi popyt, jak i badania nad kosztem oraz stopniem dotarcia do klientów za pomocą różnych mediów są przez nasz Instytut kontynuowane. **W przypadku uzyskania nowych wyników, spółki zostaną o tym fakcie powiadomione** i będą mogły dokonać zakupu najnowszej wersji naszego raportu.

Załącznik 3: Arkusze decyzyjne**ARKUSZ DECYZYJNY DLA MIESIĄCA NR 0**

Nr spółki.....

Data.....

Miesiąc nr 0

Uwaga: Wszystkie decyzje podjęte na początku zerowego miesiąca zostaną zrealizowane za miesiąc, tj. na początku miesiąca nr 1.

| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA |
|------|---|----------|---------------|---------|
| 22 | Zamówienie maszyn | [szt] | <=20 | |
| 23 | Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE,1=TAK] | ----- | ----- | ----- |
| 23.1 | -natryski | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.2 | -pomieszczenie socjalne | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.3 | -wytlumienie hałasu | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.4 | -automatyczna instalacja ppoż. | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.5 | -klimatyzacja | bez wym. | [0, 1] | |
| 24 | Zamówienie filtrów | [szt] | <=100 | |
| 25 | Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy) | [kg] | <=120.000 | |
| 26 | Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy) | [szt] | <=60.000 | |
| 27 | Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza | [l.osób] | <=50 | |
| 28 | Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza | [l.osób] | <=50 | |
| 29 | Wypowiedzenia - 1 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |
| 30 | Wypowiedzenia - 2 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |

ARKUSZ DECYZYJNY DLA MIESIĄCA > 0

Nr spółki.....

Data.....

Miesiąc nr.....

| DECYZJE ZE SKUTKAMI W BIEŻĄCYM MIESIĄCU | | | | |
|---|--|------------|----------------|------------------|
| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA |
| 1 | Nr modelu produkowanej obudowy | bez wym. | nr maksym. | |
| 2 | Produkcja w fazie 1 (obudowy) | [szt] | <=100.000 | |
| 3 | Produkcja w fazie 2 (montaż) | [szt] | <=100.000 | |
| 4 | Wyroby do sprzedaży na rynku | [szt] | <=9.000.000 | |
| 5 | Oferowana cena sprzedaży | [PLN/szt] | <=10.000 | |
| 6 | Wynagrodzenie 1 pracownika | [PLN/mies] | [500; 5.000] | |
| 7 | Reklama | ----- | ----- | |
| 7.1 | -telewizja | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 7.2 | -radio | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 7.3 | -czasopisma popularne | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 7.4 | -internet | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 7.5 | -plakaty | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 7.6 | -czasopisma specjalistyczne | [PLN] | <=5.000.000 | |
| 8 | Serwis maszyn [nr umowy: 1, 2, 3 lub 4] | bez wym. | [1, 2, 3, 4] | |
| 9 | Szkolenie montażystów [0=NIE, 1=TAK] | bez wym. | [0, 1] | |
| 10 | Kwota na prace B&R | [PLN] | <=900.000 | |
| 11 | Zamówienie granulatu u dostawcy EX (droższy) | [kg] | <=60.000 | |
| 12 | Zamówienie elektroniki u dostawcy EX (droższy) | [szt] | <=30.000 | |
| 13 | Zaciągnięcie kredytu długoterminowego | [PLN] | <=12.000.000 | |
| 14 | Splata raty kredytu długoterminowego | [PLN] | <=zadłużenie | |
| 15 | Zamówienie płatnych raportów [0=NIE, 1=TAK] | ----- | ----- | |
| 15.1 | -Raport IBP | bez wym. | [0, 1] | |
| 15.2 | -Raport IBR1 | bez wym. | [0, 1] | |
| 15.3 | -Raport IBR2 | bez wym. | [0, 1] | |
| 15.4 | -Raport IBR3 | bez wym. | [0, 1] | |
| 15.5 | -Raport IBR4 | bez wym. | [0, 1] | |
| 16 | Sprzedaż granulatu | [kg] | <= 50.000 | |
| 17 | Sprzedaż elektroniki | [szt] | <= 50.000 | |
| 18 | Sprzedaż maszyn | [szt] | <=liczba masz. | |
| 19 | Dodatkowe przychody SPÓŁKI | [PLN] | | wypełnia arbiter |
| 20 | Dodatkowe koszty SPÓŁKI | [PLN] | | wypełnia arbiter |
| 21 | Dodatkowe kary umowne | [PLN] | | wypełnia arbiter |
| DECYZJE ZE SKUTKAMI W NASTĘPNYM MIESIĄCU | | | | |
| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA |
| 22 | Zamówienie maszyn | [szt] | <=20 | |
| 23 | Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE, 1=TAK] | ----- | ----- | |
| 23.1 | -natryski | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.2 | -pomieszczenie socjalne | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.3 | -wytlumienie hałasu | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.4 | -automatyczna instalacja ppoż. | bez wym. | [0, 1] | |
| 23.5 | -klimatyzacja | bez wym. | [0, 1] | |
| 24 | Zamówienie filtrów | [szt] | <=100 | |
| 25 | Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy) | [kg] | <=120.000 | |
| 26 | Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy) | [szt] | <=60.000 | |
| 27 | Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza | [l.osób] | <=50 | |
| 28 | Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza | [l.osób] | <=50 | |
| 29 | Wypowiedzenia - 1 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | |
| 30 | Wypowiedzenia - 2 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | |

Załącznik 4: Przykład decyzji i wyników SPÓŁKI dla miesięcy 0 i 1**4.1. Decyzje podjęte w miesiącu nr zero**

Uwaga: Wszystkie decyzje podjęte na początku zerowego miesiąca zostaną zrealizowane za miesiąc, tj. na początku miesiąca nr 1.

Nr spółki: 1

Data: 07.02.2012.

Miesiąc nr 0

| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA |
|------|---|----------|---------------|---------------|
| 22 | Zamówienie maszyn | [szt] | <=20 | 8 |
| 23 | Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE,1=TAK] | ----- | ----- | ----- |
| 23.1 | -natryski | bez wym. | [0, 1] | 0 |
| 23.2 | -pomieszczenie socjalne | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.3 | -wytlumienie hałasu | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.4 | -automatyczna instalacja ppoż. | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.5 | -klimatyzacja | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 24 | Zamówienie filtrów | [szt] | <=100 | 1 |
| 25 | Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy) | [kg] | <=120.000 | 4 000 |
| 26 | Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy) | [szt] | <=60.000 | 25 000 |
| 27 | Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza | [l.osób] | <=50 | 16 |
| 28 | Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza | [l.osób] | <=50 | 16 |
| 29 | Wypowiedzenia - 1 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |
| 30 | Wypowiedzenia - 2 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |

4.2. Decyzje podjęte w miesiącu nr 1

Nr spółki: 1

Data: 07.02.2012.

Miesiąc nr 1

| DECYZJE ZE SKUTKAMI W BIEŻĄCYM MIESIACU | | | | |
|--|--|------------|----------------|-----------|
| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA |
| 1 | Nr modelu produkowanej obudowy | bez wym. | nr maksym. | 0 |
| 2 | Produkcja w fazie 1 (obudowy) | [szt] | <=100.000 | 5 120 |
| 3 | Produkcja w fazie 2 (montaż) | [szt] | <=100.000 | 4 000 |
| 4 | Wyroby do sprzedaży na rynku | [szt] | <=9.000.000 | 3 000 |
| 5 | Oferowana cena sprzedaży | [PLN/szt] | <=10.000 | 800 |
| 6 | Wynagrodzenie 1 pracownika | [PLN/mies] | [500; 5.000] | 600 |
| 7 | Reklama | ----- | ----- | ----- |
| 7.1 | -telewizja | [PLN] | <=5.000.000 | 0 |
| 7.2 | -radio | [PLN] | <=5.000.000 | 0 |
| 7.3 | -czasopisma popularne | [PLN] | <=5.000.000 | 0 |
| 7.4 | -internet | [PLN] | <=5.000.000 | 0 |
| 7.5 | -plakaty | [PLN] | <=5.000.000 | 1 000 |
| 7.6 | -czasopisma specjalistyczne | [PLN] | <=5.000.000 | 0 |
| 8 | Serwis maszyn [nr umowy: 1, 2, 3 lub 4] | bez wym. | [1, 2, 3, 4] | 1 |
| 9 | Szkolenie montażystów [0=NIE, 1=TAK] | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 10 | Kwota na prace B&R | [PLN] | <=900.000 | 71 000 |
| 11 | Zamówienie granulatu u dostawcy EX (droższy) | [kg] | <=60.000 | 1 000 |
| 12 | Zamówienie elektroniki u dostawcy EX (droższy) | [szt] | <=30.000 | 1 000 |
| 13 | Zaciągnięcie kredytu długoterminowego | [PLN] | <=12.000.000 | 1 000 000 |
| 14 | Splata raty kredytu długoterminowego | [PLN] | <=zadłużenie | 0 |
| 15 | Zamówienie płatnych raportów [0=NIE, 1=TAK] | ----- | ----- | ----- |
| 15.1 | -Raport IBP | bez wym. | [0, 1] | 0 |
| 15.2 | -Raport IBR1 | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 15.3 | -Raport IBR2 | bez wym. | [0, 1] | 0 |
| 15.4 | -Raport IBR3 | bez wym. | [0, 1] | 0 |
| 15.5 | -Raport IBR4 | bez wym. | [0, 1] | 0 |
| 16 | Sprzedaż granulatu | [kg] | <= 50.000 | 0 |
| 17 | Sprzedaż elektroniki | [szt] | <= 50.000 | 0 |
| 18 | Sprzedaż maszyn | [szt] | <=liczba masz. | 0 |
| 19 | Dodatkowe przychody SPÓŁKI | [PLN] | | 0 |
| 20 | Dodatkowe koszty SPÓŁKI | [PLN] | | 0 |
| 21 | Dodatkowe kary umowne | [PLN] | | 1 000 |
| DECYZJE ZE SKUTKAMI W NASTĘPNYM MIESIACU | | | | |
| Lp. | Rodzaj decyzji | Miara | Ograniczenie | DECYZJA. |
| 22 | Zamówienie maszyn | [szt] | <=20 | 20 |
| 23 | Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE,1=TAK] | ----- | ----- | ----- |
| 23.1 | -natryski | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.2 | -pomieszczenie socjalne | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.3 | -wytlumienie hałasu | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.4 | -automatyczna instalacja ppoż. | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 23.5 | -klimatyzacja | bez wym. | [0, 1] | 1 |
| 24 | Zamówienie filtrów | [szt] | <=100 | 1 |
| 25 | Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy) | [kg] | <=120.000 | 2 000 |
| 26 | Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy) | [szt] | <=60.000 | 3 000 |
| 27 | Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza | [l.osób] | <=50 | 37 |
| 28 | Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza | [l.osób] | <=50 | 35 |
| 29 | Wypowiedzenia - 1 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |
| 30 | Wypowiedzenia - 2 faza | [l.osób] | <=l. zatrudn. | 0 |

4.3. Wyniki SPÓŁKI w miesiącu nr 1**4.3.1. BILANS**

| ROZGRYWKA: PRZYKLAD5 | | *BILANS* | | SPÓŁKA:1 M-C: 1 | |
|------------------------|----------|--------------------------|--|-----------------|--|
| AKTYWA | | PASywa | | | |
| A.AKTYWA TRWALE | | A.KAPITALY WŁASNE | | | |
| 1.Budynki | 1797000 | 1.Kapitał zakładowy | | 2000000 | |
| 2.Maszyny | 629760 | 2.Kapitał zapasowy | | 0 | |
| 3.Urządzenia dodatkowe | 154375 | 3.Niepodzielony zysk | | 0 | |
| 4.Filtry | 33000 | B.ZOBOWIAZANIA | | | |
| B.AKTYWA OBROTOWE | | 1.Kredyt długoterminowy | | | |
| I.ZAPASY | | 2.Kredyt krótkoterminowy | | | |
| 1.Granulat | 156160 | 1000000 | | | |
| 2.Elektronika | 10217308 | 10400069 | | | |
| 3.Polfabrykaty | 45607 | C.WYNIK FINANSOWY NETTO | | | |
| 4.Wyroby | 505444 | 138585 | | | |
| II.SRODKI PIENIEZNE | | | | | |
| 1.Konto/Kasa | 0 | | | | |
| SUMA: | | SUMA: | | 13538654 | |
| 13538654 | | | | | |

| | | |
|---|----|-----------------------|
| WYNIK FIN. NETTO ZA POPRZEDNI MIESIAC = | 0. | Zysk przeznaczono na: |
| 1. Zwiększenie kapitału zakładowego | 0 | |
| 2. Niepodzielony zysk | 0 | |
| 3. Wyplata dywidendy | 0 | |

4.3.2. RACHUNEK WYNIKÓW

| ROZGRYWKA: PRZYKLAD5 | *RACHUNEK WYNIKOW* | SPOLKA:1 | M-C: 1 |
|--|--------------------|----------|---------|
| A. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY i ZROWNANE Z NIMI | | | 2960771 |
| 1. Przychody ze sprzedaży prod. pełnowartościowej | 2400000 | | |
| 2. Przychody ze sprzedaży prod. niepełnowartościowej | 9720 | | |
| 3. Zmiana wartości zapasu półfabrykatów i wyrobów | 551051 | | |
| 4. Przychody ze sprzedaży materiałów | 0 | | |
| B. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (WŁASCIWEJ) | | | 2718797 |
| 1. Wartość sprzedanych materiałów | 0 | | |
| 2. Zużycie granulatu | 163840 | | |
| 3. Zużycie elektroniki | 1857692 | | |
| 4. Wynagrodzenia bezpośrednie | 19200 | | |
| 5. Amortyzacja | 17865 | | |
| 6. Reszta kosztów | 660200 | | |
| C. ZYSK (STRATA) NA SPRZEDAŻY (A-B) | | | 241974 |
| D. POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE | | | 0 |
| 1. Przychody ze sprzedaży maszyn | 0 | | |
| 2. Dodatkowe przychody SPÓŁKI (arbiter gry) | 0 | | |
| E. POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE | | | 1000 |
| 1. Wartość sprzedanych maszyn | 0 | | |
| 2. Kary umowne razem | 1000 | | |
| F. ZYSK (STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C+D-E) | | | 240974 |
| G. KOSZTY FINANSOWE (odsetki od kredytów) | | | 10000 |
| H. WYNIK FINANSOWY BRUTTO (F-G) | | | 230974 |
| I. PODATEK DOCHODOWY OD OSÓB PRAWNYCH | | | 92389 |
| J. WYNIK FINANSOWY NETTO (H-I) | | | 138585 |

ZBIORCZE POZYCJE KOSZTÓW B6 ORAZ E2

B6. "Reszta kosztów":

| | |
|-------------------------------------|--------|
| 1. Serwis maszyn (bez napraw) | 800 |
| 2. Naprawy maszyn | 0 |
| 3. Zatrudnienie personelu | 38400 |
| 4. Zwolnienia personelu (SPÓŁKA) | 0 |
| 5. Szkolenie personelu | 8000 |
| 6. Zakup urządzeń dodatkowych (1-3) | 95000 |
| 7. Utrzymanie urz. dod. 1-5 w ruchu | 5000 |
| 8. Podatek od emisji zanieczyszczeń | 89400 |
| 9. Prace badawczo-rozwojowe | 71000 |
| 10. Reklama | 1000 |
| 11. Zakup płatnych raportów | 25000 |
| 12. Zmiana asortymentu produkcji | 0 |
| 13. Transport wyrobów do odbiorców | 45000 |
| 14. Składowanie poza SPÓŁKĄ | 24000 |
| 15. Inne koszty w 1 fazie produkcji | 25600 |
| 16. Inne koszty w 2 fazie produkcji | 32000 |
| 17. Pozostałe koszty | 200000 |
| 18. Dodatkowe koszty | 0 |

SUMA= 660200

E2. "Kary umowne razem":

Są to kary nakładane przez arbitra gry (1) i kary za odesłanie dostaw (poz.2-4):

| | |
|-----------------|------|
| 1. Kary-arbiter | 1000 |
| 2. Maszyny | 0 |
| 3. Filtry | 0 |
| 4. Urz. dodatk. | 0 |

SUMA= 1000

4.3.3. PRZEPLYW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH

| | | | |
|----------------------|--------------------------------|----------|--------|
| ROZGRYWKA: PRZYKLAD5 | *PRZEPLYW SRODKOW PIENIEZNYCH* | SPOLKA:1 | M-C: 1 |
|----------------------|--------------------------------|----------|--------|

| | |
|---|----------|
| A. STAN POCZATKOWY SRODKOW PIENIEZNYCH | 0 |
| B. NAPLYW PIENIADZA DO SPOLKI: | 5409720 |
| 1. Sprzedaz wyrobow pelnowartosciowych | 2400000 |
| 2. Sprzedaz wyrobow niepelnowartosc. | 9480 |
| 3. Sprzedaz polfabrykatow niepelnowart. | 240 |
| 4. Sprzedaz granulatu | 0 |
| 5. Sprzedaz elektroniki | 0 |
| 6. Sprzedaz maszyn | 0 |
| 7. Kredyt dlugoterminowy | 1000000 |
| 8. Wniesienie wkladow udzialowcow | 2000000 |
| 9. Dodatkowe przychody SPOLKI | 0 |
| 10. Dokapitalizowanie spolki | 0 |
| C. WYPLYW PIENIADZA ZE SPOLKI | 15809789 |
| D. NIEDOBOR PIENIADZA (kredyt krotkoterminowy!) | 10400069 |
| E. STAN KONCOWY SRODKOW PIENIEZNYCH | 0 |

| | | | |
|--------------------------------|----------|---------------------------|---------|
| C. WYPLYW PIENIADZA ZE SPOLKI: | 15809789 | | |
| 1. Zakup maszyn | 640000 | 19. Zakup budynkow | 1800000 |
| 2. Serwis maszyn | 800 | 20. Prace B&R | 71000 |
| 3. Naprawy maszyn | 0 | 21. Reklama | 1000 |
| 4. Maszyny-kary umowne | 0 | 22. Platne raporty | 25000 |
| 5. Zatrudnienie personelu | 38400 | 23. Zmiana produkcji | 0 |
| 6. Zwolnienie personelu | 0 | 24. Transport wyrobow | 45000 |
| 7. Szkolenie personelu | 8000 | 25. Skladowanie poza s-ka | 24000 |
| 8. Wynagrodzenia bezposr. | 19200 | 26. Splata kredytu dlugot | 0 |
| 9. Zakup urz. dodatk. (1-5) | 251000 | 27. Odsetki dlugotermin. | 10000 |
| 10. Utrzymanie urz. dodatk. | 5000 | 28. Splata kredytu krotk. | 0 |
| 11. Urz. dod.-kary umowne | 0 | 29. Odsetki krotkotermin. | 0 |
| 12. Zakup filtrow | 36000 | 30. Inne koszty w 1 fazie | 25600 |
| 13. Podatek od zanieczysz. | 89400 | 31. Inne koszty w 2 fazie | 32000 |
| 14. Filtry-kary umowne | 0 | 32. Wypłata dywidendy | 0 |
| 15. Zakup granulatu (ZW) | 224000 | 33. Podatek od zysku | 92389 |
| 16. Zakup granulatu (EX) | 96000 | 34. Pozostale koszty | 200000 |
| 17. Zakup elektroniki (ZW) | 11280000 | 35. Dodatkowe koszty | 0 |
| 18. Zakup elektroniki (EX) | 795000 | 36. Dodatkowe kary umowne | 1000 |

4.3.4. WYBRANE INFORMACJE O SPÓŁCE

| | | | |
|----------------------|-------------------------------|----------|--------|
| ROZGRYWKA: PRZYKLAD5 | *WYBRANE INFORMACJE O SPOLCE* | SPOLKA:1 | M-C: 1 |
|----------------------|-------------------------------|----------|--------|

| | | | | | | | | |
|--|--------------------|---------------------------------|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| A.PERSONEL BEZPOSREDNIO PRODUKCYJNY: | | FAZA1 | FAZA2 | | | | | |
| 1.Liczba wszystkich pracowników [os] | | 16 | 16 | | | | | |
| 2.W tym nowo zatrudnieni [os] | | 16 | 16 | | | | | |
| 3.W okresie wypowiedzenia razem [os] | | 0 | 0 | | | | | |
| 4.W tym nowe wypowiedzenia pracowników [os] | | 0 | 0 | | | | | |
| 5.Zmiana w następnym miesiącu [os] | (- 0) (- 0) (+ 37) | | (- 0) (- 0) (+ 35) | | | | | |
| <p><i>Zwolnienia z inicjatywy SPÓŁKI</i> ←</p> <p><i>Zwolnienia z inicjatywy pracowników</i> ←</p> <p><i>Oferta zatrudnienia złożona przez SPÓŁKĘ na początku bieżącego miesiąca (miesiąc nr 1). Nie wiadomo ilu znajdzie się chętnych do podjęcia pracy w SPÓŁCE (na początku miesiąca nr 2).</i> ←</p> | | | | | | | | |
| 6.Poziom kwalifikacji montazystow [j.u./os] | | 75.0 | | | | | | |
| 7.Wskaznik wzrostu kwalifik. montazystow [0;100] | | 100 | | | | | | |
| B.MASZYNY PRODUKCYJNE | | | | | | | | |
| 1.Liczba maszyn [szt] | 8 | 6.Przewidyw. okres zycia [mies] | 17 | | | | | |
| 2.Sredni wiek [mies] | 1.0 | 7.Liczba awarii (ostatni mies.) | 0 | | | | | |
| 3.Sredni wzgledny wiek [0;1] | 0.055 | 8.Czas przerw (awarie) [h] | 0 | | | | | |
| 4.Wartosc ksiegowa [PLN/szt] | 78720 | 9.Efektywny czas prod. [Mh] | 1280.0 | | | | | |
| 5.Wartosc rynkowa [PLN/szt] | 60486 | 10.Maksymalna produkcja [szt] | 5120 | | | | | |
| C1.PRODUKCJA | | FAZA1 | FAZA2 | | | | | |
| 1.Wielkosc zadana [szt] | 5120 | 4000 | | | | | | |
| 2.Wyprodukowano [szt] | 5120 | 4000 | | | | | | |
| 3.W tym sztuki DOBRE [szt] | 5100 | 3980 | | | | | | |
| 4.W tym BRAKI [szt] | 20 | 20 | | | | | | |
| 5.Jakosc produktow (DOBRE) | 100.00 | 100.00 | | | | | | |
| C2.DOSTAWY MATERIALOW | | | | | | | | |
| | | 1.Granulat ZW | 4000 | | | | | |
| | | 2.Granulat EX | 1000 | | | | | |
| | | 3.Elektronika ZW | 25000 | | | | | |
| | | 4.Elektronika EX | 1000 | | | | | |
| D.ZAPASY | | | | | | | | |
| 1.Granulat [kg] | 2440.0 | 4.Wyroby gotowe [szt] | 980 | | | | | |
| 2.Elektronika [szt] | 22000 | 5.Jakosc polfabrykatow [j.q.] | 100.00 | | | | | |
| 3.Polfabrykaty [szt] | 1100 | 6.Jakosc wyrobow got. [j.q.] | 100.00 | | | | | |
| E.URZADZENIA I OBIEKTY DODATKOWE | | F.FILTRY | | | | | | |
| Nr urzadzenia: | 1 2 3 4 5 | 1.Liczba filtrow [szt] | 1 | | | | | |
| Brak=0; Jest=1 | 0 1 1 1 1 | 2.Wolna pojemnosc [j.z.] | 11000 | | | | | |
| G.SPRZEDAZ WYROBOW PELNOWARTOSCIOWYCH | | | | | | | | |
| 1.Oferowana cena [PLN/szt] | 800 | 3.Oferowana ilosc [szt] | 3000 | | | | | |
| 2.Oferowana jakosc [j.q.] | 100.00 | 4.Wielkosc sprzedazy [szt] | 3000 | | | | | |
| H.JAKOSC ORAZ CENA WYROBOW GOTOWYCH, OFEROWANE PRZEZ POSZCZEGOLNE SPOLKI | | | | | | | | |
| 1.Nr spolki | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 2.Jakosc [j.q.] | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 3.Cena [PLN/szt] | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| I.RAPORT Z PRZEBIEGU PRAC B&R | | | | | | | | |
| Nasi inzynierowie opracowali nowy model wyrobu (MODEL nr 1). Koszt wdrozenia tego modelu do produkcji wyniesie okolo 1000 [PLN/1 maszynie]. | | | | | | | | |

Załącznik 5: Obliczenie liczby niezbędnych maszyn oraz personelu dla zadanej produkcji (przykład)

Zadana produkcja w fazie I (obudowy): $PRF1=3000$ [szt. obudów/mies.]

Zadana produkcja w fazie II (montaż): $PRF2=2000$ [szt. wyrobów/mies.]

I. Obliczenie liczby niezbędnych maszyn oraz operatorów maszyn (I faza produkcji)

Założenia:

- bezawaryjna praca maszyn,
- przez cały czas operatorzy maszyn pracują w tempie maksymalnym.

Dane:

$PRF1=3000$ [szt. obudów/mies.]

$LTYG=4$ [tyg./mies]

$TPRT=40$ [godz./tydz.]

$TOBS=2$ [osobogodz./maszynogodz.]

$WYDMS=4$ [szt/godz.]

Oznaczenia:

LMS -liczba niezbędnych maszyn [szt.] (wartość obliczana),

LOP -liczba niezbędnych operatorów maszyn [os.] (wartość obliczana),

LTYG -liczba tygodni w miesiącu [tyg./mies.] (scenariusz, wartość stała),

NTPMS -czas pracy maszyn, niezbędny do zrealizowania zadanej produkcji [godz.] (wartość obliczana - pośrednia),

NTPOP -czas pracy operatorów, niezbędny do zrealizowania zadanej produkcji [godz.] (wartość obliczana - pośrednia),

PRF1 -zadana produkcja w pierwszej fazie [szt.obudów/mies.] (wartość zadana),

TPRM -czas pracy w miesiącu [godz./mies.] (wartość obliczana - pośrednia),

TPRT -czas pracy w tygodniu [godz./tydz.] (scenariusz),

TOBS -"obsada" maszyny, niezbędna do osiągnięcia maksymalnej wydajności [osobogodz./maszynogodzinę] (scenariusz),

WYDMS -maksymalna wydajność 1 maszyny [szt./godz.] (scenariusz).

I.1. Obliczenie liczby niezbędnych maszyn

1. Czas pracy w spółce w ciągu miesiąca:

$$TPRM=TPRT * LTYG=40 * 4=160 \text{ [godz./mies.]}$$

2. Produkcja możliwa do zrealizowania na 1 maszynie w ciągu miesiąca:

$$PRMS=TPRM * WYDMS=160 * 4=640 \text{ [szt./mies.]}$$

3. Liczba maszyn niezbędnych do zrealizowania zadanej produkcji miesięcznej:

$$LMS=PRF1/PRMS=3000/640=4,6875 \text{ [szt.]}$$

Zatem liczba niezbędnych maszyn wyniesie: $LMS=5$.

I.2. Obliczenie liczby niezbędnych operatorów maszyn

1. Czas pracy maszyn, niezbędny do zrealizowania zadanej produkcji:
$$\text{NTPMS} = \text{PRF1} / \text{WYDMS} = 3000 / 4 = 750 \text{ [godz.]}$$
2. Niezbędny czas pracy operatorów maszyn:
$$\text{NTPOP} = \text{NTPMS} * \text{TOBS} = 750 * 2 = 1500 \text{ [godz.]}$$
3. Liczba niezbędnych operatorów maszyn:
$$\text{LOP} = \text{NTPOP} / \text{TPRM} = 1500 / 160 = 9,375 \text{ [os.]}$$

Zatem liczba niezbędnych operatorów maszyn wyniesie: $\text{LOP} = 10 \text{ [osób]}$.

II. Obliczenie liczby niezbędnych montażystów (II faza produkcji)

Założenie: przez cały czas montażysty pracują w tempie maksymalnym.

Dane:

$\text{PRF2} = 2000 \text{ [szt. wyrobów/mies.]}$ $\text{LTYG} = 4 \text{ [tyg./mies]}$ $\text{TPRT} = 40 \text{ [godz./tydz.]}$
 $\text{MAXPD2} = 2 \text{ [szt./godz.]}$
pozostałe dane - jak przy obliczaniu liczby niezbędnych maszyn oraz liczby operatorów.

Oznaczenia:

LMO -liczba niezbędnych montażystów [os.],
 MAXPD2 -maksymalna produktywność 1 montażysty [szt./godz.],
 NTPMO -czas pracy montażystów, niezbędny do zrealizowania zadanej produkcji [godz.],
pozostałe oznaczenia - jak przy obliczaniu liczby niezbędnych maszyn oraz liczby operatorów.

Obliczenia:

1. Czas pracy w spółce w ciągu miesiąca:
$$\text{TPRM} = \text{TPRT} * \text{LTYG} = 40 * 4 = 160 \text{ [godz./mies.]}$$
2. Niezbędny czas pracy montażystów:
$$\text{NTPMO} = \text{PRF2} / \text{MAXPD2} = 2000 / 2 = 1000 \text{ [godz.]}$$
3. Liczba niezbędnych montażystów:
$$\text{LMO} = \text{NTPMO} / \text{TPRM} = 1000 / 160 = 6,25 \text{ [os.]}$$

Zatem liczba niezbędnych montażystów wyniesie: $\text{LMO} = 7 \text{ [osób]}$.

Załącznik 6: Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich

I. Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich w pierwszej fazie produkcji - NWYN1

[PLN/szt.obudowy]

1. Minimalny czas pracy maszyny, niezbędny do wyprodukowania 1 szt. obudowy - MINTM [godz./szt.] (założenie: maszyna pracuje w tempie maksymalnym):

$$\text{MINTM} = \frac{1}{\text{WYDMS}}$$

2. Minimalny czas obsługi maszyny przez operatora, niezbędny do wyprodukowania 1 szt. obudowy - MINTOP [godz./szt.] (założenie: operator pracuje w tempie maksymalnym):

$$\text{MINTOP} = \text{MINTM} * \text{TOBS} = \frac{\text{TOBS}}{\text{WYDMS}}$$

3. Wynagrodzenie operatora za minimalny czas pracy, niezbędny do wyprodukowania 1 szt. obudowy - NWYN1 [PLN/szt. obudowy] (praca w tempie maksymalnym):

$$\text{NWYN1} = \text{WYNG} * \text{MINTOP} = \text{WYNG} * \frac{\text{TOBS}}{\text{WYDMS}}$$

Oznaczenia:

WYDMS -maksymalna wydajność 1 maszyny [szt./godz.] (scenariusz rozgrywki),

TOBS -"obsada" maszyny, niezbędna do osiągnięcia maksymalnej wydajności [osobogodz./maszynogodzinę] (scenariusz rozgrywki),

WYNG -wynagrodzenie operatora maszyny za 1 godz. pracy [PLN/godz.] (oblicza się na podstawie decyzji spółki o wynagrodzeniu miesięcznym oraz danych ze scenariusza rozgrywki: liczby godzin pracy w tygodniu i liczby tygodni w miesiącu).

II. Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich w drugiej fazie produkcji - NWYN2

[PLN/szt.wyrobu]

1. Minimalny czas pracy montażysty, niezbędny do zmontowania 1 szt. wyrobu -MINTMONT [godz./szt.] (założenie: montażysta pracuje w tempie maksymalnym):

$$\text{MINTMONT} = \frac{1}{\text{MAXPD2}}$$

2. Wynagrodzenie montażysty za minimalny czas pracy, niezbędny do zmontowania 1 szt. wyrobu - NWYN2 [PLN/szt.] (założenie: montażysta pracuje w tempie maksymalnym):

$$\text{NWYN2} = \text{WYNG} * \text{MINTMONT} = \frac{\text{WYNG}}{\text{MAXPD2}}$$

Oznaczenia:

MAXPD2 -maksymalna produktywność montażysty [szt.wyrobu/godzinę] (scenariusz),

WYNG -wynagrodzenie montażysty za 1 godz. pracy [PLN/godz.] (oblicza się na podstawie decyzji spółki o wynagrodzeniu miesięcznym oraz następujących danych ze scenariusza rozgrywki: liczby godzin pracy w tygodniu i liczby tygodni w miesiącu).

Uwaga: miesięczne wynagrodzenie montażysty jest równe miesięcznemu wynagrodzeniu operatora maszyn.

III. Przykład obliczenia normatywu wynagrodzeń bezpośrednich

Dane:

WYDMS=4 [szt./godz.]

TOBS=2 [osobogodz./maszynogodz.]

WYNM=600 [PLN/mies.]

TPRT=40 [godz./tydz.]

LTYG=4 [tygodnie/miesiąc]

MAXPD2=2 [szt.wyr./godz.]

oznaczenia:

TPRT -liczba godzin pracy w tygodniu [godz./tydz.] (scenariusz),

LTYG -liczba tygodni w miesiącu [tyg./miesiąc] (scenariusz, stała przez cały czas rozgrywki),

WYNM -miesięczne wynagrodzenie operatora maszyn/montażysty [PLN/mies.] (decyzja spółki),

pozostałe oznaczenia - jak w punktach I oraz II.

Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich w pierwszej fazie produkcji - NWYN1

1. Wynagrodzenie operatora maszyn/montażysty za 1 godzinę pracy:

$$WYNG = \frac{WYNM}{TPRT * LTYG} = \frac{600}{40 * 4} = 3,75 \text{ [PLN/godz.]}$$

2. Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich w pierwszej fazie produkcji NWYN1:

$$NWYN1 = WYNG * \frac{TOBS}{WYDMS} = 3,75 * \frac{2}{4} = 1,875 \text{ [PLN/szt.obudowy]}$$

Normatyw wynagrodzeń bezpośrednich w drugiej fazie produkcji - NWYN2

$$NWYN2 = \frac{WYNG}{MAXPD2} = \frac{3,75}{2} = 1,875 \text{ [PLN/szt.wyrobu]}$$

Załącznik 7: Amortyzacja filtrów

I. Przyjęta metoda amortyzacji

Filtry amortyzowane są metodą naturalnych odpisów amortyzacyjnych (zakłada się, że zużywają się one wyłącznie wtedy, gdy wychwytyują lotne zanieczyszczenia wytwarzane w czasie produkcji obudów).

Miesięczną kwotę amortyzacji wszystkich filtrów oblicza się w niżej opisanych 4 krokach.

Uwaga: zakłada się, że wszystkie filtry zainstalowane w SPÓŁCE zużywają się równomiernie (każdy z nich wychwytyuje w ciągu miesiąca taką samą ilość lotnych zanieczyszczeń).

1. Ilość zanieczyszczeń wytworzonych w danym miesiącu PR_ZAN [j.z.]:

$$PR_ZAN=PRF1*JWZN \quad (1)$$

PRF1 - ilość obudów wyprodukowanych w danym miesiącu [szt.],

JWZN - jednostkowe wytwarzanie zanieczyszczeń (ilość zanieczyszczeń wytwarzanych przy produkcji 1 obudowy) [j.z./szt.].

2. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia przez zainstalowane filtry (należy uwzględnić: liczbę posiadanych filtrów, miesięczną wydajność każdego filtra oraz wolną pojemność filtrów na początku miesiąca).

- 2.1. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia bez uwzględnienia wolnej pojemności filtrów:

$$WY1_ZAN=LOC*JWOC \quad (2)$$

WY1_ZAN -ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia bez uwzględnienia wolnej pojemności filtrów [j.z.],

LOC -liczba filtrów zainstalowanych w SPÓŁCE [szt.],

JWOC -miesięczna wydajność 1 filtra [j.z./mies.].

- 2.2. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia, po uwzględnieniu wolnej pojemności filtrów WY2_ZAN [j.z.]:

$$WY2_ZAN=\min(WY1_ZAN; WPOC) \quad (3)$$

WPOC -wolna pojemność wszystkich zainstalowanych filtrów (stan z początku miesiąca) [j.z.]

3. Ilość zanieczyszczeń wychwyconych w danym miesiącu WY_ZAN [j.z.]:

$$WY_ZAN=\min(PR_ZAN; WY2_ZAN) \quad (4)$$

4. Kwota miesięcznej amortyzacji wszystkich zainstalowanych filtrów AM_OC [PLN]:

$$AM_OC=WY_ZAN*(CENOC/CPOC) \quad (5)$$

CENOC - cena zakupu 1 filtra [PLN],

CPOC - całkowita pojemność filtra [j.z.]

II. Przykład obliczenia miesięcznej kwoty amortyzacji wszystkich filtrów

Założenia:

1. Produkcja zrealizowana w pierwszej fazie PRF1=2 000 sztuk obudów,
2. Jednostkowe wytwarzanie zanieczyszczeń (ilość zanieczyszczeń wytwarzanych przy produkcji 1 obudowy) JWZN = 4 [j.z./szt.],
3. Miesięczna wydajność 1 filtra JWOC = 1 000 [j.z./mies.],
4. Liczba zainstalowanych filtrów LOC = 3 [szt.],
5. Cena zakupu 1 filtra CENOC = 36 000 [PLN/szt],
6. Całkowita pojemność 1 filtra CPOC = 12 000 [j.z.],
7. Wolna pojemność wszystkich filtrów na początku miesiąca WPOC = 36 000 [j.z.]

Obliczenie miesięcznej kwoty amortyzacji wszystkich filtrów:

1. Ilość zanieczyszczeń wytworzonych w danym miesiącu PR_ZAN [j.z.]:

$$PR_ZAN = PRF1 * JWZN = 2\ 000 * 4 = 8\ 000 \text{ [j.z.]}$$

2. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia przez zainstalowane filtry:

- 1.1. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia, bez uwzględnienia wolnej pojemności filtrów:

$$WY1_ZAN = LOC * JWOC = 3 * 1\ 000 = 3\ 000 \text{ [j.z.]}$$

- 2.2. Ilość zanieczyszczeń możliwych do wychwycenia, po uwzględnieniu wolnej pojemności filtrów WY2_ZAN [j.z.]:

$$WY2_ZAN = \min(WY1_ZAN; WPOC) = \min(3\ 000; 36\ 000) = 3\ 000 \text{ [j.z.]}$$

3. Ilość zanieczyszczeń wychwyconych w danym miesiącu WY_ZAN [j.z.]:

$$WY_ZAN = \min(PR_ZAN; WY2_ZAN) = \min(8\ 000; 3\ 000) = 3\ 000 \text{ [j.z.]}$$

4. Kwota miesięcznej amortyzacji wszystkich zainstalowanych filtrów AM_OC [PLN]:

$$AM_OC = WY_ZAN * (CENOC / CPOC) = 3\ 000 * (36\ 000 / 12\ 000) = 3\ 000 * 3 = 9\ 000 \text{ [PLN]}$$

W podanym przykładzie do atmosfery zostanie wyemitowanych 5 000 umownych jednostek zanieczyszczeń (PR_ZAN - WY_ZAN = 8 000 - 3 000 = 5 000 [j.z.]

Załącznik 8: Arkusze kalkulacyjne**8.1. CENA SPRZEDAŻY**

| Lp. | Rodzaj kosztów | Ilość [szt.] | Wartość jednostkowa [PLN/szt.] | Wartość razem [PLN] |
|-----------|--|--|--------------------------------------|---------------------------|
| 1 | KOSZTY PRODUKCJI PÓLFABRYKATÓW (razem) | 5 120 | 41,461 | 212 280,00 |
| 1.A | Półfabrykaty pełnowartościowe (DOBRE_1) | 5 100 | 41,461 | 211 450,78 |
| 1.B | Półfabrykaty niepełnowartościowe (BRAKI_1) | 20 | 41,461 | 829,22 |
| 1.1 | -materiały bezpośrednie (granulat) | wielkość produkcji w 1 fazie | 32,000 | 163 840,00 |
| 1.2 | -wynagrodzenia bezpośrednie operatorów (normatyw) | | 1,875 | 9 600,00 |
| 1.3 | -amortyzacja maszyn | | 2,000 | 10 240,00 |
| 1.4 | -amortyzacja filtrów | | 0,586 | 3 000,00 |
| 1.5 | -inne koszty (bez amortyzacji) | | 5,000 | 25 600,00 |
| 2 | PÓLFABRYKATY PEŁNOWART. RAZEM (zapas+produkcja) | 5 100 | 41,461 | 211 450,78 |
| 3 | PÓLFABRYKATY przekazane do 2 fazy | 4 000 | 41,461 | 165 843,75 |
| 4 | KOSZTY PRODUKCJI W 2 FAZIE (bez półfabrykatów) | ↑ | 474,298 | 1 897 192,31 |
| 4.1 | -materiały bezpośrednie (elektronika) | wielkość produkcji w 2 fazie | 464,423 | 1 857 692,31 |
| 4.2 | -wynagrodzenia bezpośrednie montażystów (normatyw) | | 1,875 | 7 500,00 |
| 4.3 | -inne koszty (bez amortyzacji) | | 8,000 | 32 000,00 |
| 5 | KOSZTY PRODUKCJI WYROBÓW (3+4) | 4 000 | 515,759 | 2 063 036,06 |
| 5.A | Wyroby pełnowartościowe (DOBRE_2) | 3 980 | 515,759 | 2 052 720,88 |
| 5.B | Wyroby niepełnowartościowe (BRAKI_2) | 20 | 515,759 | 10 315,18 |
| 6 | WYROBY DOBRE_2 RAZEM (zapas+produkcja) | 3 980 | 515,759 | 2 052 720,88 |
| 7 | PRZEWIDYWANA SPRZEDAŻ (DOBRE_2) | 3 000 | 515,759 | 1 547 277,04 |
| 8 | KOSZTY WYDZIAŁOWE I OGÓLNE | ↑ | 188,108 | 564 325,00 |
| 8.1 | -serwis maszyn (bez napraw) | prognoza sprzedaży wytworów (>=0) | 0,267 | 800,00 |
| 8.2 | -naprawy maszyn | | 0,000 | 0,00 |
| 8.3 | -zatrudnienie nowych pracowników (usługa zewnętrzna) | | 12,800 | 38 400,00 |
| 8.4 | -zwolnienie personelu z inicjatywy SPÓŁKI | | 0,000 | 0,00 |
| 8.5 | -szkolenie personelu (montażysty) | | 2,667 | 8 000,00 |
| 8.6 | -zakup obiektów i urządzeń dodatkowych nr 1, 2 i 3 | | 31,667 | 95 000,00 |
| 8.7 | -utrzymanie urządzeń dodatkowych 1-5 w ruchu | | 1,667 | 5 000,00 |
| 8.8 | -podatek od emisji zanieczyszczeń | | 29,800 | 89 400,00 |
| 8.9 | -prace B&R | | 23,667 | 71 000,00 |
| 8.10 | -zakup płatnych raportów | | 8,333 | 25 000,00 |
| 8.11 | -zmiana asortymentu produkcji (przebrojenie maszyn) | | 0,000 | 0,00 |
| 8.12 | -składowanie w obcych magazynach | | 8,000 | 24 000,00 |
| 8.13 | -amortyzacja (budynki oraz urządzenia dodatkowe 4 i 5) | | 1,542 | 4 625,00 |
| 8.14 | -nierozliczone wynagrodzenia bezpośrednie (Faza 1 i 2) | | 0,700 | 2 100,00 |
| 8.15 | -kary umowne: zwroty dostaw | | 0,000 | 0,00 |
| 8.16 | -dodatkowe kary umowne (określa prowadzący) | | 0,333 | 1 000,00 |
| 8.17 | -pozostałe koszty (bez amortyzacji) | | 66,667 | 200 000,00 |
| 8.18 | -dodatkowe koszty (określa prowadzący) | | 0,000 | 0,00 |
| 9 | KOSZTY SPRZEDAŻY wyrobów pełnowartościowych | | 15,333 | 46 000,00 |
| 9.1 | -reklama | | 0,333 | 1 000,00 |
| 9.2 | -transport wyrobów do odbiorców | | 15,000 | 45 000,00 |
| 10 | KOSZT WŁASNY SPRZEDAŻY wyrobów pełnowart. (7+8+9) | | 719,201 | 2 157 602,04 |
| 11 | odsetki od kredytów długo- i krótkoterminowych (+) | | 3,333 | 10 000,00 |
| 12 | dodatkowe przychody (określa prowadzący) (-) | | 0,000 | 0,00 |
| 13 | WYNIK NA SPRZEDAŻY "BRAKÓW 1" (półfabrykaty) (-) | | -0,196 | -589,22 |
| 14 | WYNIK NA SPRZEDAŻY "BRAKÓW 2" (wyroby) (-) | | -0,278 | -835,18 |
| 15 | WYNIK NA SPRZEDAŻY MATERIAŁÓW (-) | | 0,000 | 0,00 |
| 16 | WYNIK NA SPRZEDAŻY MASZYN (-) | | 0,000 | 0,00 |
| 17 | Cena wyrobów, dla której WYNIK FINANSOWY=0 | | 723,009 | 2 169 026,44 |
| 18 | OFEROWANA CENA SPRZEDAŻY WYROBÓW | | 800,000 | 2 400 000,00 |
| 19 | WYNIK FINANSOWY BRUTTO | | 76,991 | 230 973,56 |

8.2. MATERIAŁY (granulat oraz elektronika)**A. CENY ZAKUPU/SPRZEDAŻY MATERIAŁÓW PRZEZ SPÓŁKĘ**

| Lp | Nazwa pozycji | Granulat | Elektronika |
|----|--|----------|-------------|
| 1. | Koszt stały zamówienia [PLN] | 0 | 30 000 |
| 2. | Cena podstawowa [PLN/kg lub PLN/szt.] | 64 | 500 |
| 3. | Próg 1 zamówienia [kg lub szt.] | 4 000 | 10 000 |
| 4. | Cena 1 [PLN/kg lub PLN/szt.] | 56 | 480 |
| 5. | Próg 2 zamówienia [kg lub szt.] | 10 000 | 25 000 |
| 6. | Cena 2 [PLN/kg lub PLN/szt.] | 48 | 450 |
| 7. | Mnożnik cen dla dostawcy "EX" (dostawca szybszy) | 1,50 | 1,50 |
| 8. | Współczynnik ceny sprzedaży zbudnego zapasu przez SPÓŁKĘ | 0,80 | 0,80 |

B. EWIDENCJA MAGAZYNOWA GRANULATU**1. Ewidencja ilościowa granulatu [kg]**Zużycie jednostkowe w produkcji [kg/obudowę]= **0,5**

| Mc nr | Ilość granulatu na pocz. mies. [kg] | Wolne pole | - Ilość sprzedanego granulatu [kg] | + Dostawa granulatu | | = Ilość granulatu po dostawie [kg] | Wielkość produkcji w Fazie 1 [szt. obudów] | -Ilość granul. wydane do produkcji [kg] | = Ilość granulatu na końcu mies. [kg] |
|-------|-------------------------------------|------------|------------------------------------|---------------------|-------|------------------------------------|--|---|---------------------------------------|
| | | | | Ex | | | | | |
| 1 | 0 | XXX | 0 | Zw | 4 000 | 5 000 | 5 120 | 2 560 | 2 440 |

2. Ewidencja wartościowa granulatu [PLN] lub [PLN/kg]

Uwaga: o ile nie zaznaczono inaczej, to podane wartości wyrażone są w cenach ewidencyjnych

| Mc nr | Wartość granulatu na początku miesiąca [PLN] | Jednostkowa cena ewidencyjna na początku [PLN/kg] | - Wartość sprzedaży w cenach ewidenc. [PLN] | +Wartość dostawy w cenie zakupu [PLN] | | =Wartość granulatu po dostawie [PLN] | Jednostkowa cena ewidencyjna po dostawie [PLN/kg] | Wartość granulatu wydane do produkcji [PLN] | Wartość granulatu na końcu miesiąca [PLN] |
|-------|--|---|---|---------------------------------------|-----------|--------------------------------------|---|---|---|
| | | | | Ex | | | | | |
| 1 | 0,0 | 0 | 0,0 | Zw | 224 000,0 | 320 000,0 | 64,0 | 163 840,0 | 156 160,0 |

C. EWIDENCJA MAGAZYNOWA ELEKTRONIKI**1. Ewidencja ilościowa elektroniki [szt.]**Zużycie jednostkowe w produkcji [szt./wyrób]= **1**

| Mc nr | Ilość elektroniki na pocz. mies. [szt.] | Wolne pole | - Ilość sprzedanej elektroniki [szt.] | + Dostawa elektroniki [szt.] | | = Ilość elektroniki po dostawie [szt.] | Wielkość produkcji w Fazie 2 [szt. wyr.] | -Ilość elektr. wydanej do produkcji [szt.] | = Ilość elektroniki na końcu mies. [szt.] |
|-------|---|------------|---------------------------------------|-------------------------------|--------|---|--|---|--|
| | | | | Ex | | | | | |
| 1 | 0 | XXX | 0 | Zw | 25 000 | 26 000 | 4 000 | 4 000 | 22 000 |

2. Ewidencja wartościowa elektroniki [PLN] lub [PLN/szt.]

Uwaga: o ile nie zaznaczono inaczej, to podane wartości wyrażone są w cenach ewidencyjnych

| Mc nr | Wartość elektroniki na początku miesiąca [PLN] | Jednostkowa cena ewidencyjna na początku [PLN/szt.] | - Wartość sprzedaży w cenach ewidenc. [PLN] | +Wartość dostawy w cenie zakupu [PLN] | | =Wartość elektroniki po dostawie [PLN] | Jednostkowa cena ewidencyjna po dostawie [PLN/szt.] | Wartość elektroniki wydanej do produkcji [PLN] | Wartość elektroniki na końcu miesiąca [PLN] |
|-------|--|---|---|---------------------------------------|--------------|--|---|--|---|
| | | | | Ex | | | | | |
| 1 | 0,0 | 0 | 0,0 | Zw | 11 280 000,0 | 12 075 000,0 | 464,4 | 1 857 692,3 | 10 217 307,7 |

Załącznik 10: Wskaźniki oceny efektów zarządzania SPÓŁKĄ

I. Wykaz wskaźników

1. W1 -średni miesięczny wynik finansowy netto SPÓŁKI [PLN/mies.]

$$W1 = \frac{\sum_{i=1}^n WFNET_i}{n}$$

oznaczenia:

WFNET_i -wynik finansowy netto, osiągnięty przez SPÓŁKĘ w i-tym miesiącu,
n -liczba rozegranych miesięcy.

2. W2 -średnia miesięczna zyskowność kapitałów własnych [%/mies.]

$$W2 = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{WFNET_i}{KAPWL_i}}{n} * 100\%$$

oznaczenia:

KAPWL_i -wartość kapitałów własnych SPÓŁKI w i-tym miesiącu.

3. W3 -udział SPÓŁKI w wartości sprzedaży wyrobów pełnowartościowych

$$W3 = \frac{\text{Suma przychodów S - KI ze sprzedaży wyr. pełnowart. od początku rozgrywki}}{\text{Suma przychodów wszystkich spółek ze sprzedaży wyr. pełnowart. ...}} * 100\%$$

4. W4 -średni miesięczny udział kapitałów własnych w kapitale całkowitym S-KI

$$W4 = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{KAPWL_i}{KAPWL_i + KAPOBC_i}}{n} * 100\%$$

oznaczenia:

ZOBOW_i - zobowiązania SPÓŁKI w i-tym miesiącu.

5. W5-średnia miesięczna wartość wskaźnika wizerunku SPÓŁKI (liczba z przedziału [0; 10 000])

II. Zasady przypisywania wag poszczególnym wskaźnikom:

1. Do podziału jest 30 punktów.
2. Każdemu wskaźnikowi należy przypisać co najmniej 2 punkty, lecz nie więcej niż 9.
3. Wskaźnikowi W4 można przypisać co najwyżej 4 punkty.