



Постельное бельё

Цены, комплектность
и стоимость использования





Постельное бельё: цены и коммерческие условия

Россия · Демонстрационный отчёт · v2

Навигация по отчёту

Таблица 1. Содержание

Раздел	Стр.
1. Резюме: от цены к коммерческому решению	2
2. Периметр и связь с исходным документом	3
3. Источники, условность и границы выводов	4
4. Покупательские контуры и торговая граница	5
5. Параметр сравнения: комплектность	5
6. Параметр сравнения: размеры	6
7. Параметр сравнения: состав и переплетение	7
8. Параметр сравнения: плотность и единица	7
9. Параметр сравнения: цвет и отделка	8
10. Параметр сравнения: уход и срок использования	8
11. Параметр сравнения: партия и доукомплектация	9
12. Параметр сравнения: приёмка и замена	10
13. Отраслевой кейс: комплект или отдельные предметы	10
14. Отраслевой кейс: стоимость одного цикла использования	12
15. Отраслевой кейс: порог подтверждённой долговечности	13
16. Отраслевой кейс: размерный ряд и минимальная партия	15
17. Отраслевой кейс: замена предмета вместо полного комплекта	17
18. Отраслевой кейс: промоакция и фактический вклад	18
19. Единая карточка ценового наблюдения	20
20. Распределение сопоставимых цен	20
21. Цена предложения и цена реализации	22
22. Три условных коммерческих предложения	23
23. Полная стоимость пригодной единицы	23
24. Условия оплаты и цена времени	25

**Таблица 1. Содержание**

Раздел	Стр.
25. Скидка за раннюю оплату: точка безразличия	26
26. 3D: аванс, срок и стоимость финансирования	26
27. Размер партии и удельная доставка	27
28. Период закупки и стоимость запаса	29
29. Пригодный выход и скрытая цена потерь	30
30. 3D: цена закупки и полезный выход	31
31. Обмен коммерческими уступками	32
32. Срок поставки и цена нарушения графика	33
33. Динамика цены и сопоставимая корзина	34
34. Эффект ассортиментного состава	35
35. Импортная компонента и валютный сценарий	36
36. Цена продажи, вклад и скидочный предел	37
37. Ценовая чувствительность и объём	38
38. 3D: скидка, объём и вклад продавца	39
39. Критерии сравнения коммерческих условий	40
40. Приёмка, рекламации и стоимость отклонений	41
41. Протокол запроса коммерческих предложений	42
42. Сценарный выбор и граница устойчивости	43
43. Контроль качества расчётов	44
44. Результат для коммерческой команды	45
45. Реестр источников и данных	45

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

1. Резюме: от цены к коммерческому решению

Сравнивать постельное бельё только по цене упаковки недостаточно. Состав комплекта, размеры, ткань и способ обслуживания меняют полезность покупки. Для гостиничного заказчика дополнительно важна стоимость одного цикла использования, для розницы - полная цена выбранного размера и фактически применимая скидка.

Цель отчёта - показать порядок сопоставления предложений и расчёта полной стоимости. География постановки задачи - Россия. Отчёт подготовлен как собственный демонстрационный пример: наблюдения из открытых каталогов



отделены от учебных числовых массивов. Дата проверки источников - 22.09.2026. Редакция v2 включает утверждённые титульный и финальный листы.

Таблица 2. Какие решения поддерживает исследование

Вопрос	Результат	Основание решения
Что сравнивать	Единая спецификация	Обязательные характеристики
Какая цена сопоставима	Нормированная цена	Единица, состав и дата
Что выгоднее в закупке	Полная стоимость	Поставка, выход и оплата
За что торговаться	Стоимость каждого условия	Расчёт эффекта уступки
Когда покупать	Сценарий партии и запаса	Срок, потребность и ограничения

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Итоговая логика: сначала отсеять неподходящие исполнения, затем привести оставшиеся условия к единой базе и только после этого ранжировать предложения. Денежный балл не компенсирует отсутствие обязательного свойства. В рабочем проекте вывод подтверждается спецификацией и датированным предложением, а не только рекламной страницей.

2. Периметр и связь с исходным документом

Отчёт охватывает комплекты постельного белья и закупку отдельных предметов для комплектации. Одеяла, подушки, покрывала и матрасы не включаются в ценовую корзину. Розничный комплект и гостиничная поставка сравниваются внутри собственных контуров, поскольку объём, упаковка и сервис различаются.

Структурным ориентиром служит загруженный файл `gynok-postelnogo-belya-v-rossii.pdf` объёмом 107 страниц. В нём предусмотрены параметры рынка, потребление, производство, цены, внешние поставки и прогноз. Большинство табличных величин скрыто. Эти значения не восстанавливались предположениями; новый отчёт развивает именно ценовую и коммерческую часть.

**Таблица 3. Перенос аналитической логики**

Исходный блок	Развитие в настоящем примере
Параметры рынка	Единица сделки и границы категории
Потребление	Типы закупщиков и корзины
Производство и мощности	Партия, доступность и срок
Цены производителей и розницы	Сопоставимость уровней цены
Импорт и экспорт	Сценарная валютная и логистическая компонента
Прогноз	Чувствительность полной стоимости

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Финансовые показатели изготовителей не используются как цены отдельных товаров. Аналогично таможенная удельная стоимость смешанной категории не признаётся котировкой сопоставимой позиции. Такой перенос сохранил бы внешний вид отраслевого отчёта, но исказил бы коммерческий смысл результата.

3. Источники, условность и границы выводов

Каталог разделяет комплекты, наволочки, простыни и пододеяльники; перечисляет разные ткани и показатели ТС. Это подтверждает необходимость фиксировать состав и материал до сравнения цен. Каталог использован как ориентир номенклатуры. Цены и условия отдельных карточек не объявляются средними по России.

Таблица 4. Происхождение информации

Слой	Что включено	Статус
Открытый источник И1	Признаки ассортимента	Проверено на дату обращения
Загруженный макет	Структура аналитических вопросов	Ориентир
Ценовые массивы	Самостоятельные расчётные кейсы	Синтетические данные
Методика	Правила сравнения и запроса	Авторская разработка
Договорные условия	Параметры учебных предложений	Не условия реальных компаний

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

В демонстрации не получены закрытые прайсы, сделки, тендерные выгрузки или бухгалтерские данные участников рынка. Поэтому здесь нет утверждения о фактической средней цене по России, доле скидок или рыночном рейтинге поставщиков. Все суммы ниже используются как прозрачные параметры модели.



Сравнение проводится на единой расчётной базе без НДС. Это техническое допущение для арифметики, а не вывод о ставке или налоговом режиме товара. При работе с реальными предложениями налоговую базу и применимость вычетов проверяют отдельно по документам заказчика. Ставка финансирования 24% в модели также условная, а не текущая ставка банка.

4. Покупательские контуры и торговая граница

Цена зависит от роли покупателя в цепочке и объёма обязательств продавца. Розничная продажа единичного изделия, оптовая партия и проектное снабжение не должны без поправок входить в одну среднюю. Для каждого контура задают одинаковые требования к исполнению.

Таблица 5. Контуры закупки

Покупатель	Основная задача	Ключевой критерий
Домашняя розница	Один комплект нужного размера	Прозрачная полная цена
Гостиницы	Однородная партия и пополнение	Стоимость использования
Апартаменты	Небольшие регулярные партии	Срок и кратность
Подарочный сегмент	Оформление и упаковка	Комплектность
Дистрибьютор	Размерный ряд и оборот	Скидка и остаток

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Сезонная акция на конкретный размер не распространяется автоматически на весь ряд. В коммерческом сравнении отдельно учитываются промокод, исключения, упаковка и возможность докупить предметы.

При сборе цен следует фиксировать, кто несёт расходы до нужной точки получения товара. Самовывоз, доставка на склад и поставка с разгрузкой дают разные экономические результаты. Устное обещание доставки включается в расчёт только после уточнения объёма, адреса и состава услуги.

5. Параметр сравнения: комплектность

Одинаковое слово «комплект» может обозначать разное число предметов. Сопоставление начинается с перечня и количества каждого элемента.

**Таблица 6. Паспорт характеристики**

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Пододеяльник	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Простыня	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Наволочки	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Дополнительные предметы	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Запросить построчную спецификацию, не считать комплект с двумя наволочками равным варианту с четырьмя. Недостающий предмет может потребовать отдельной покупки и изменить итоговый бюджет.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

6. Параметр сравнения: размеры

Размерная категория не заменяет точные сантиметры каждого предмета. Состав еврокомплекта у разных продавцов требует проверки.

Таблица 7. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Размер пододеяльника	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Размер простыни	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Форма наволочки	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Допуски по документу	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Сравнить фактические размеры со спальным местом и имеющимися принадлежностями. Несовпадение размера делает ценовую экономию нерелевантной.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.



7. Параметр сравнения: состав и переплетение

Название ткани и состав волокна фиксируются отдельно. Плетение, отделка и волокно не являются одним параметром.

Таблица 8. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Волокно	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Процентный состав	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Переплетение	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Отделка	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Сохранить данные маркировки и спецификацию, а не только рекламное название. Более высокая цена может отражать иной материал, а не наценку за тот же товар.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

8. Параметр сравнения: плотность и единица

ТС и масса ткани на квадратный метр измеряют разные свойства. Их нельзя использовать как взаимозаменяемые показатели.

Таблица 9. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Показатель ТС	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Масса г/м ²	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Метод указания	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Документ изделия	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.



Сравнивать одноимённые параметры при одинаковом способе измерения. Ценовое ранжирование по одному неподтверждённому числу создаёт ложную сопоставимость.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

9. Параметр сравнения: цвет и отделка

Однотонная гостиничная партия и декоративный розничный комплект решают разные задачи. Вышивка, печать и упаковка могут менять цену.

Таблица 10. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Однотонность	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Декор	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Стабильность партии	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Упаковка	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Зафиксировать эталон цвета и требования к повторному заказу. Одинаковая цена первой партии не гарантирует сопоставимости при пополнении.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

10. Параметр сравнения: уход и срок использования

Для профессиональной эксплуатации важна совместимость с фактическим процессом прачечной. Универсальный срок службы не назначается без испытания.

**Таблица 11. Паспорт характеристики**

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Режим ухода	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Усадка	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Стойкость окраски	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Основания списания	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Провести согласованный эксплуатационный пилот и вести журнал циклов. Цена одного использования может оказаться ниже у более дорогого комплекта.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

11. Параметр сравнения: партия и доукомплектация

Минимальный заказ, размерный ряд и возможность купить отдельный предмет влияют на запас.

Таблица 12. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Минимальная партия	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Кратность	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Размерный ряд	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Отдельные предметы	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Проверить возможность пополнить комплект без повторной покупки всей упаковки. Избыточные предметы увеличивают связанный капитал и риск неликвида.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.



12. Параметр сравнения: приёмка и замена

Проверка количества и внешнего состояния должна иметь согласованный маршрут. Ожидание решения по несоответствию также имеет стоимость.

Таблица 13. Паспорт характеристики

Поле	Что получить	Правило сопоставления
Идентификация партии	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Состав упаковки	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Фиксация дефекта	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник
Срок ответа	Спецификация конкретной позиции	Зафиксировать значение и источник

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Согласовать процедуру и ответственного, не приписывать условия реальному поставщику без документа. Расходы на пересылку и простой нельзя скрывать за первоначальной скидкой.

Для этой характеристики сохраняют документ, дату и результат проверки. Неизвестные параметры уточняют до прямого сравнения цен.

13. Отраслевой кейс: комплект или отдельные предметы

В гостиничном снабжении сравнение начинается с ведомости предметов на одно спальное место. Условный комплект состоит из пододеяльника, простыни и двух наволочек. У поставщика А он стоит 4 900 руб., у поставщика Б предметы продаются отдельно. Размеры, ткань и режим ухода считаются одинаковыми только внутри этого кейса.

Таблица 14. Корзина по отдельным предметам

Предмет	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Пододеяльник	1	2 100	2 100
Простыня	1	1 300	1 300
Наволочка	2	650	1 300

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.



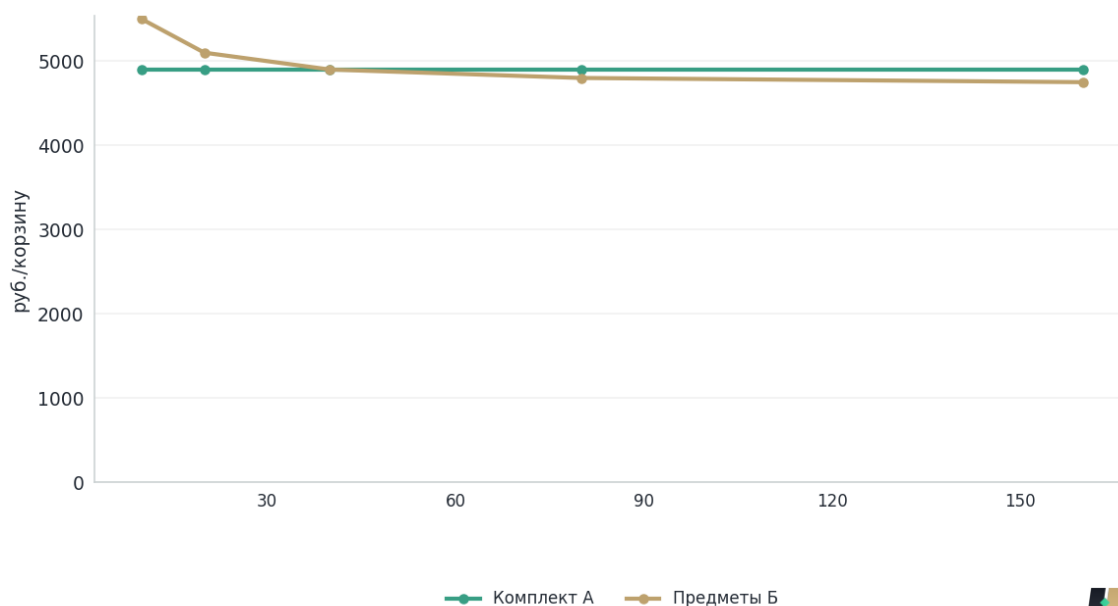
Сумма отдельных предметов составляет 4 700 руб. до доставки. У комплекта А доставка включена, а у Б один рейс стоит 8 000 руб. Нельзя добавлять полную стоимость рейса к каждому комплекту: её делят на количество действительно закупаемых корзин.

Таблица 15. Размер заказа меняет результат

Корзин	А: руб./корзину	Б: руб./корзину	Дешевле
10	4 900	5 500,00	А
20	4 900	5 100,00	А
40	4 900	4 900,00	Равны
80	4 900	4 800,00	Б
160	4 900	4 750,00	Б

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 1. Порог выгоды раздельной комплектации



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Порог равен 40 корзинам: разница товарной цены 200 руб. покрывает рейс 8 000 руб. При большем заказе Б дешевле в заданной модели. Если у Б нет нужного размера одной наволочки, арифметическое преимущество не делает корзину пригодной. Для решения необходима подтверждённая ведомость комплектации и доступности всех предметов.



14. Отраслевой кейс: стоимость одного цикла использования

Для гостиницы закупочная цена рассматривается вместе с эксплуатацией. Три условных исполнения проходят соответственно 80, 120 и 160 циклов. Эти сроки заданы для демонстрации и не являются обещанием производителя. В рабочем проекте их подтверждают журналом прачечной и критериями списания.

Таблица 16. Параметры эксплуатации

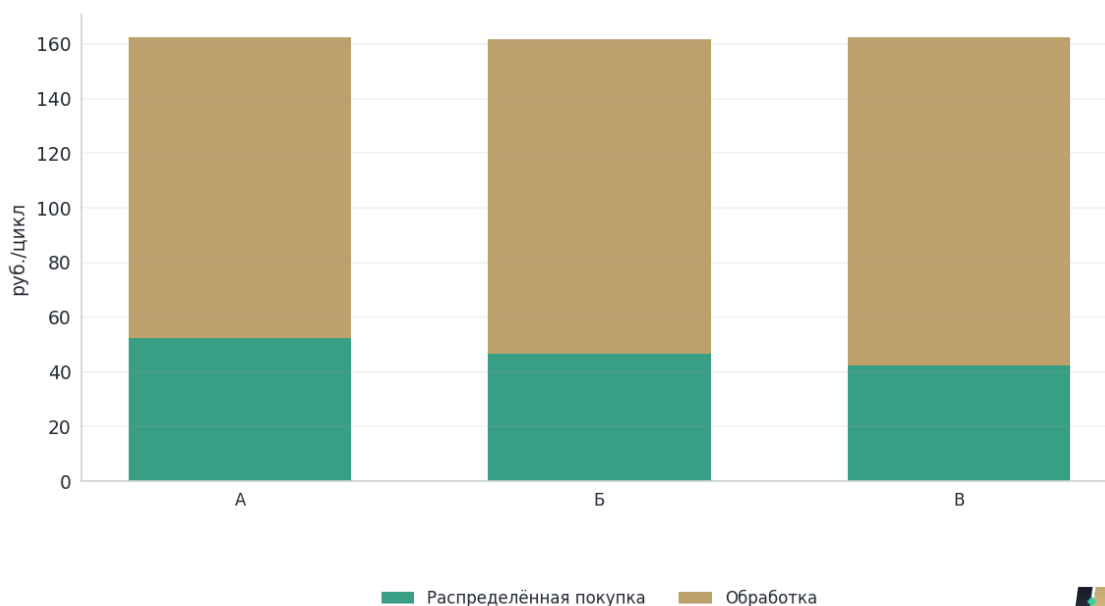
Исполнение	Покупка, руб.	Циклов	Обработка за цикл, руб.
A	4 200	80	110
Б	5 600	120	115
В	6 800	160	120

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Таблица 17. Стоимость использования

Исполнение	Покупка / цикл	Обработка / цикл	Итого / цикл
A	52,50	110	162,50
Б	46,67	115	161,67
В	42,50	120	162,50

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 2. Цена цикла: материал и обслуживание

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Исполнение Б даёт 161,67 руб. за цикл, А и В — по 162,50 руб. Разница меньше одного рубля. При такой близости оценка ресурса и затрат прачечной важнее красивого ранжирования. Результат следует считать чувствительным, а не уверенным доказательством превосходства Б.

Модель исключает потери предметов, дополнительный оборотный комплект и стоимость хранения. Если дорогая ткань требует другого процесса обработки, это меняет вторую составляющую. Более высокая долговечность не компенсирует любые эксплуатационные расходы автоматически.

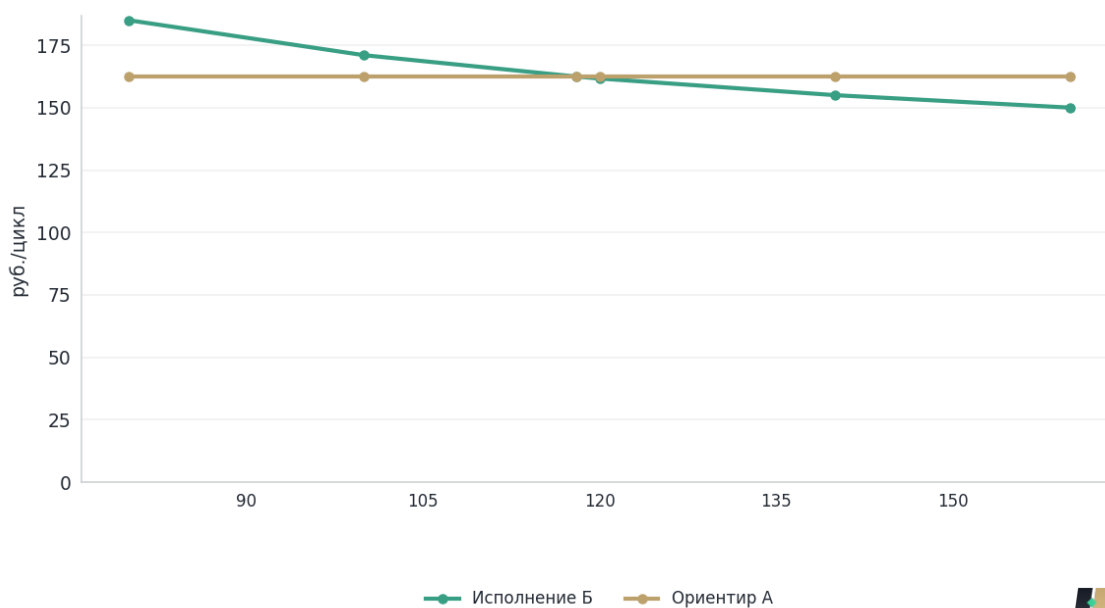
15. Отраслевой кейс: порог подтверждённой долговечности

Продолжим предыдущий кейс, сохранив для Б цену 5 600 руб. и обработку 115 руб. за цикл. Чтобы сравняться с А по 162,50 руб., Б должен обеспечить не меньше $5\,600 / (162,50 - 115) = 117,89$ цикла. Для целого числа завершённых циклов порог составляет 118.

Таблица 18. Чувствительность исполнения Б

Фактических циклов	Стоимость цикла, руб.	Отклонение от А, руб.
80	185,00	22,50
100	171,00	8,50
118	162,46	-0,04
120	161,67	-0,83
140	155,00	-7,50
160	150,00	-12,50

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 3. Эксплуатационный ресурс и полная стоимость


Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Пилот строится на одинаковом режиме стирки, загрузке и критерии списания. Иначе различия в ресурсе могут отражать условия эксплуатации, а не свойства белья. Фиксируют партии, даты ввода и причину выбытия каждого предмета; средний ресурс не заменяет распределение ранних отказов.

**Таблица 19. Что проверять в эксплуатационном пилоте**

Наблюдение	Значение для цены
Раннее списание	Риск завышенного среднего ресурса
Усадка	Сохранение пригодного размера
Потеря внешнего вида	Критерий конкретного заказчика
Стоимость обработки	Влияние ткани на технологию
Доукомплектация	Можно ли заменить один предмет

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Результат пилота переводят в диапазон, а не в универсальную норму отрасли. Для небольшого числа изделий неопределённость может быть больше рассчитанной экономии. В таком случае закупку лучше делить на проверочную и основную партии с согласованной спецификацией.

16. Отраслевой кейс: размерный ряд и минимальная партия

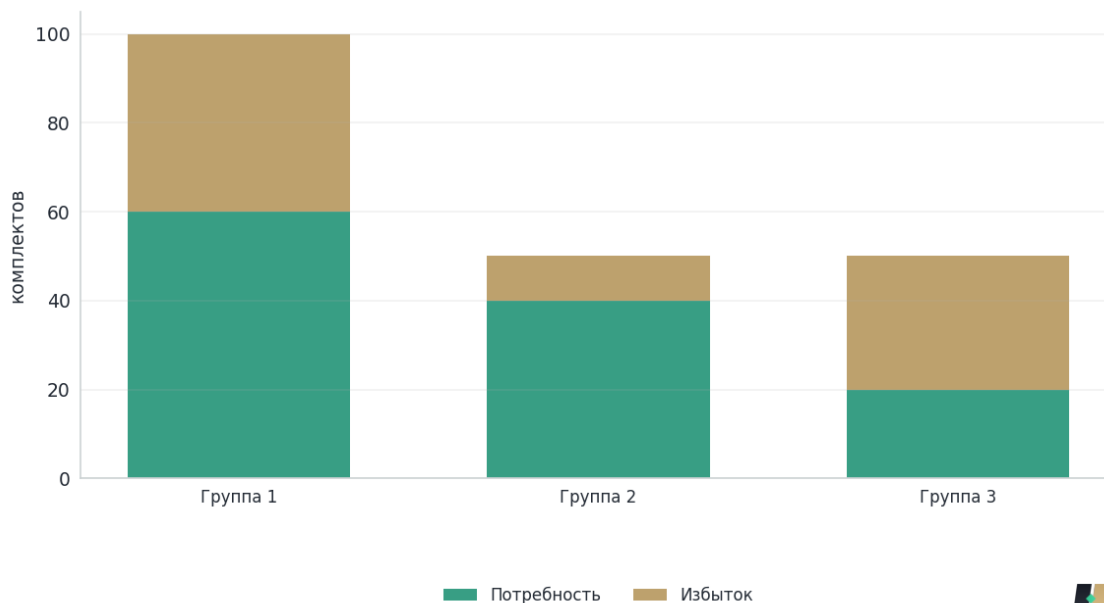
Потребность объекта — 120 комплектов: 60 одного размера, 40 второго и 20 третьего. Поставщик А продаёт только кратно 50 по каждому размеру со скидкой 8% от 5 000 руб. Поставщик Б комплектует точную потребность по 5 000 руб. Доставка в этом самостоятельном кейсе одинакова и исключена.

Таблица 20. Округление заказа по размерам

Размерная группа	Нужно	Заказ А	Избыток
Группа 1	60	100	40
Группа 2	40	50	10
Группа 3	20	50	30
Всего	120	200	80

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 4. Потребность и избыточный заказ



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Заказ А требует 920 000 руб., Б — 600 000 руб. Скидка на единицу сопровождается дополнительным первоначальным денежным оттоком 320 000 руб. Это не означает, что все 80 лишних комплектов потеряны: они остаются запасом и могут использоваться позже.

Таблица 21. Экономика излишка

Показатель	Значение
Стоимость 80 лишних комплектов, руб.	368 000
Финансирование излишка за 180 дней при 24%, руб.	43 555,07
Экономия на нужных 120 комплектах, руб.	48 000

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Стоимость финансирования излишка за полгода составляет 43 555,07 руб. против 48 000 руб. экономии на текущей потребности. Физическое хранение и риск невостребованного размера ещё не учтены. Решение зависит от подтверждённого будущего расхода каждого размера, а не общей годовой потребности.

17. Отраслевой кейс: замена предмета вместо полного комплекта

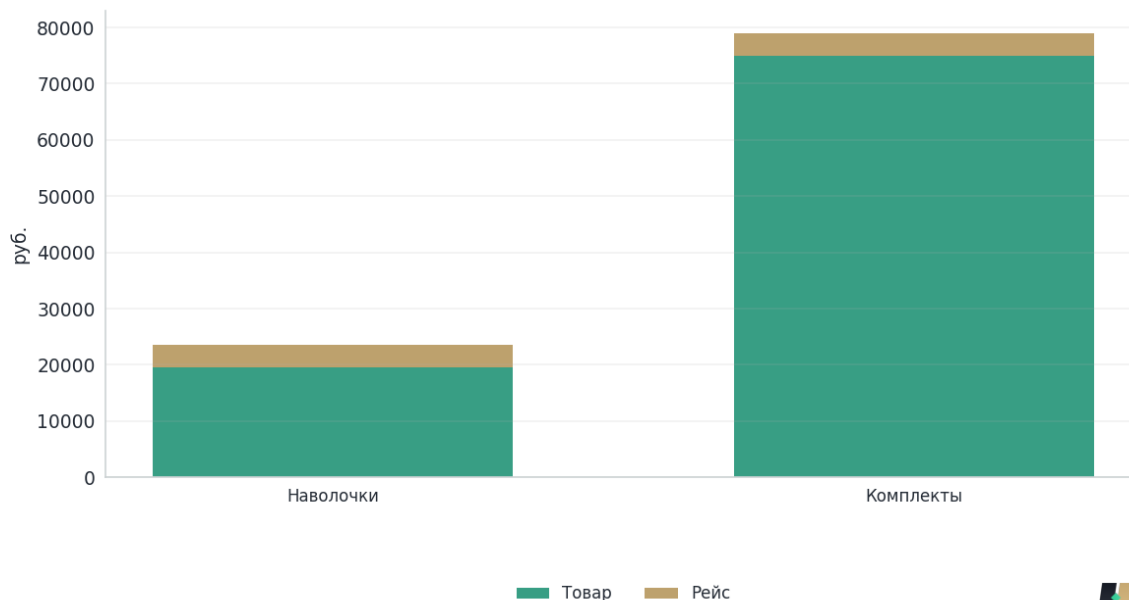
Условная партия включает 200 комплектов. После эксплуатации 30 наволочек требуют замены, остальные предметы пригодны. Возможность докупить наволочку по 650 руб. сравнивается с покупкой 15 полных комплектов по 5 000 руб.; в каждом две наволочки. Это пример ценности сервиса пополнения.

Таблица 22. Два способа восстановить комплектность

Статья	Отдельные предметы	Полные комплекты
Количество единиц заказа	30	15
Товар, руб.	19 500	75 000
Доставка, руб.	4 000	4 000
Денежный отток, руб.	23 500	79 000

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 5. Расходы на восстановление комплектности



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Разница текущего денежного оттока — 55 500 руб. У второго варианта остаются 15 простыней и 15 пододеяльников. Их нельзя одновременно признать полностью потерянными и использовать в следующем расчёте как бесплатный запас. Экономическая оценка должна учитывать реальную последующую потребность.

**Таблица 23. Условия ценности доукомплектации**

Условие	Что подтвердить
Совпадение размера	Фактический размер и допуск
Совпадение исполнения	Ткань, цвет, отделка
Доступность	Период поддержки серии
Кратность	Минимальное число предметов
Срок	Когда набор снова пригоден

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Для переговоров эта опция может быть ценнее разовой скидки. В запросе поставщику следует выделить отдельный прайс на предметы и срок сохранения серии. Обещание «можно докупить» без условий не получает денежной оценки.

18. Отраслевой кейс: промоакция и фактический вклад

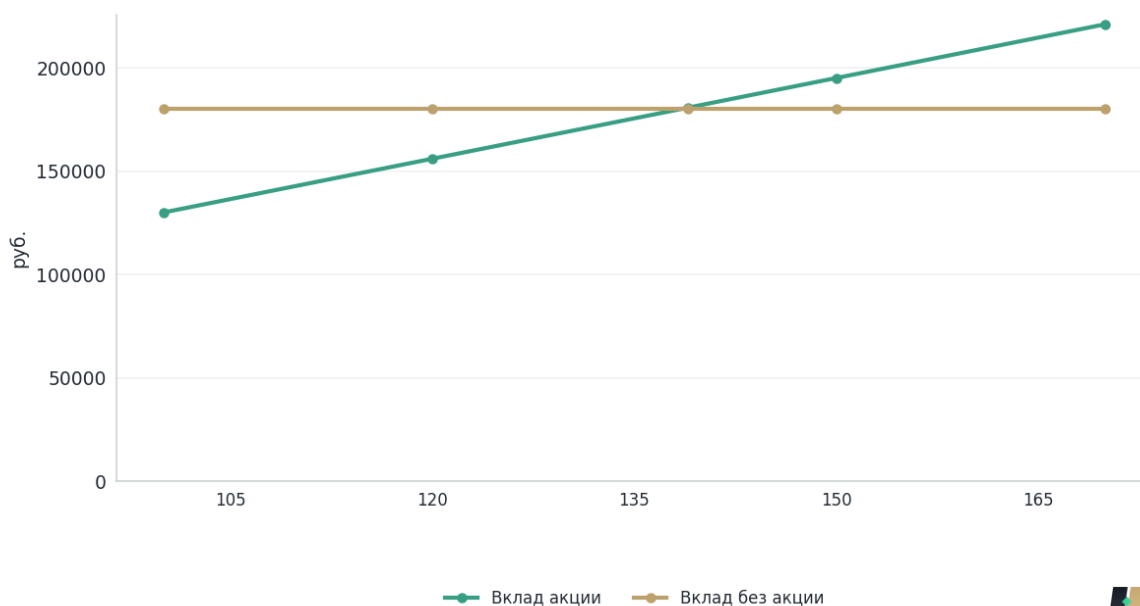
Условный розничный продавец продаёт 100 комплектов по 5 000 руб. Переменные затраты на закупку и исполнение составляют 3 200 руб. за комплект. Акция снижает цену на 10%; её результат оценивается по приросту завершённых продаж, а не просмотров карточки.

Таблица 24. Акция при разных объёмах

Продаж	Выручка, руб.	Вклад, руб.	Разница к базе, руб.
100	450 000	130 000	-50 000
120	540 000	156 000	-24 000
139	625 500	180 700	700
150	675 000	195 000	15 000
170	765 000	221 000	41 000

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 6. Акция: порог сохранения вклада



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Без акции вклад равен 180 000 руб. Для его сохранения нужно 138,46 продажи, то есть минимум 139 целых завершённых заказов. Такой рост не предполагается автоматически: его нужно проверить тестом. Возвраты, дополнительная реклама и перенос покупок из будущего периода могут ухудшить результат.

Таблица 25. Дизайн проверки акции

Параметр	Правило
Ассортимент	Одинаковые размеры и наличие
Цена	Фиксировать реально применённый промокод
Результат	Завершённые заказы после возвратов
Расходы	Учитывать дополнительные переменные статьи
Горизонт	Проверить период после акции

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

В этом кейсе нет вывода о фактической чувствительности российских покупателей белья. Он задаёт экономический порог, с которым сравнивают наблюдаемый эффект теста. Порог вклада и прогноз спроса — разные результаты исследования.



19. Единая карточка ценового наблюдения

Строка реестра должна позволять другому специалисту повторить сравнение. Поэтому сохраняют не только число, но и точное исполнение, дату, объём, тип покупателя и торговую границу. Публикация без даты имеет ограниченную пригодность даже при подробном описании товара.

Таблица 26. Минимальный набор полей

Поле	Содержание	Зачем нужно
Идентификатор	Позиция и источник	Исключить дубли
Спецификация	Обязательные характеристики	Проверить аналог
Цена	Число и валюта	Исходное наблюдение
Единица	Товарная и расчётная	Нормировать
Объём	Партия и кратность	Проверить скидку
Состав	Тара, доставка, обработка	Посчитать полную сумму
Оплата	Моменты и доли платежей	Учесть финансирование
Срок	Готовность и получение	Проверить календарь
Дата	Фиксация и действие	Контроль актуальности

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Два сайта могут показывать одну и ту же позицию одного продавца. Если посчитать их независимыми наблюдениями, этот продавец получит завышенный вес. Дубли определяют по товару, продавцу и условиям, сохраняя исходные адреса для аудита.

В рабочем отчёте число наблюдений показывают рядом с медианой и диапазоном. Слабая выборка не становится представительной от добавления десятых долей процента. Если сопоставимых предложений мало, вывод формулируют как обзор собранной выборки.

20. Распределение сопоставимых цен

Для демонстрации задано десять цен одной условно сопоставимой позиции. Набор не описывает российский рынок. Он показывает различие между средним, медианой и диапазоном и позволяет увидеть влияние дорогого наблюдения без автоматического удаления.

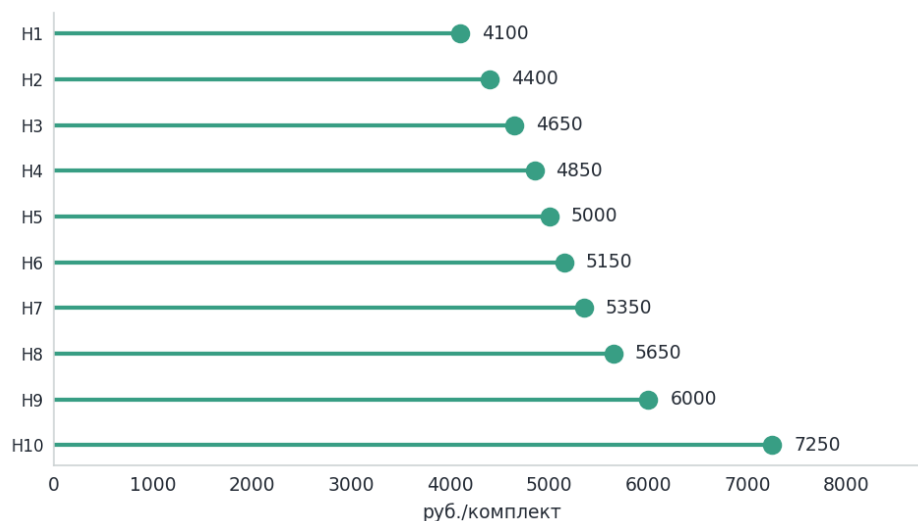


Таблица 27. Учебный ряд цен

Наблюдение	Цена, руб.	Относительно базы, %
H01	4 100,00	82,00
H02	4 400,00	88,00
H03	4 650,00	93,00
H04	4 850,00	97,00
H05	5 000	100,00
H06	5 150,00	103,00
H07	5 350,00	107,00
H08	5 650,00	113,00
H09	6 000,00	120,00
H10	7 250,00	145,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 7. Упорядоченные цены учебной выборки



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Средняя цена составляет 5 240,00 руб., медиана - 5 075,00 руб. Медиана меньше реагирует на крайнее наблюдение, но не исправляет ошибочную сопоставимость. Наблюдение H10 нужно проверить по комплектности, объёму и каналу, прежде чем решать, считать ли его выбросом.



21. Цена предложения и цена реализации

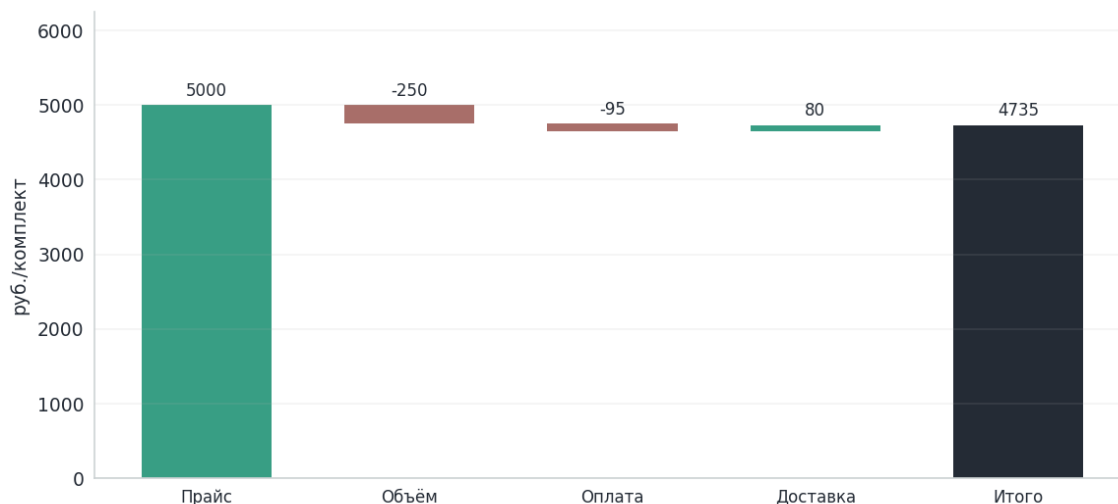
Прайсовая цена, цена после скидки и фактически реализованная цена - разные величины. Условный мост ниже показывает последовательное применение скидок. Проценты рассчитываются от своей базы; их нельзя механически складывать.

Таблица 28. Переход от прайса к сумме

Шаг	Формула	Руб./ед.
Прайс	P	5 000
Скидка за объём 5%	$P \times 0,05$	-250,00
Цена после объёма	$P \times 0,95$	4 750,00
Скидка за оплату 2%	$P \times 0,95 \times 0,02$	-95,00
Цена материала	$P \times 0,95 \times 0,98$	4 655,00
Доставка	Условная ставка	80
Итого до прочих расходов	$P \times 0,95 \times 0,98 + F$	4 735,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 8. Каскад цены и последовательных скидок



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Совокупная скидка на материал равна 6,9%, а не 7%. Доставка добавляется после скидок, поскольку в этом кейсе не участвует в их базе. Реальные правила акции



могут отличаться: в реестр заносится фактическая последовательность расчёта и перечень исключений.

22. Три условных коммерческих предложения

Предложения А, Б и В придуманы для расчёта и не относятся к упомянутым в источниках компаниям. Техническая пригодность принимается как исходное условие кейса. Различаются цена, логистика, полезный выход и момент оплаты.

Таблица 29. Исходные параметры

Параметр	А	Б	В
Цена, руб./ед.	4 700,00	5 000	5 200,00
Доставка, руб./ед.	120,00	80	48,00
Прочие, руб./ед.	40	40	56,00
Потери, %	4,50	2,00	0,80
Доля аванса, %	100	50,00	0
Дней до получения	45	30	0

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Прочие затраты определены на закупаемую единицу. Финансирование начисляется только на аванс за товар и только до получения. Потери уменьшают количество полезных единиц. Эти правила не являются универсальной моделью любого договора, но обеспечивают однозначный расчёт.

Отдельный договор может предусматривать отсрочку, залог тары, этапность или другие платежи. Тогда денежные потоки моделируются по датам. Нельзя считать всю сумму авансом, если платёж распределён, или начислять финансирование дважды на один период.

23. Полная стоимость пригодной единицы

Используется формула $K = (P + F + O + P \times A \times r \times D / 365) / (1 - L)$, где P - цена, F - доставка, O - прочие расходы, A - доля аванса, D - дни, L - доля потерь. Все параметры и границы включения раскрыты в предыдущей таблице.

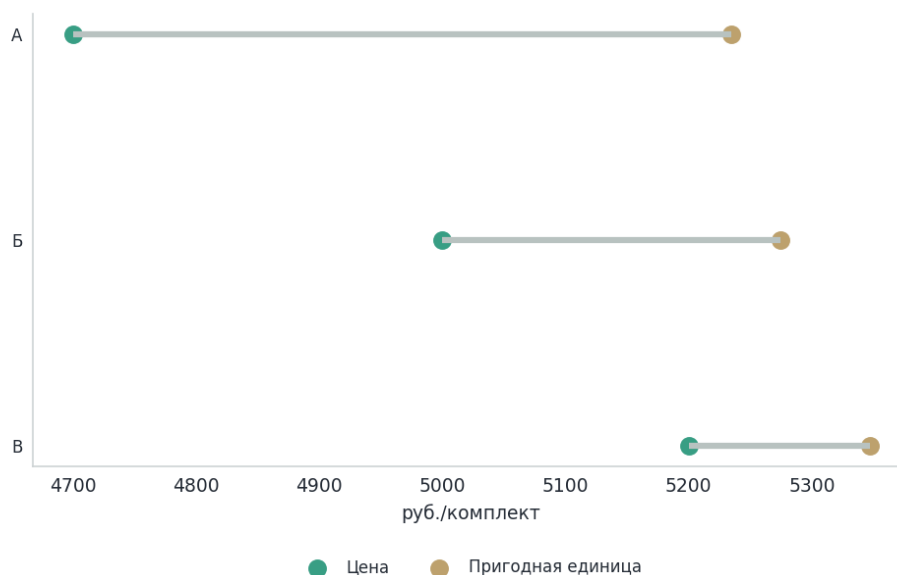


Таблица 30. Результат сравнения

Предложение	С получением, руб.	Финансирование, руб.	Пригодная единица, руб.
А	4 860,00	139,07	5 234,63
Б	5 120	49,32	5 274,81
В	5 304,00	0,00	5 346,77

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 9. Исходная цена и полная стоимость



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

В этой модели минимальная полная стоимость у предложения А. Вывод относится только к заданным параметрам. Если измеренный выход, срок или состав расходов изменится, ранжирование нужно пересчитать. Оценка не присваивается реальному поставщику.

Результат полезен для переговоров: становится видно, какие статьи создают разницу и какую уступку стоит обсуждать. Снижать исходную цену имеет смысл вместе с сохранением спецификации и условий; замена на более слабое исполнение не является чистой экономией.

24. Условия оплаты и цена времени

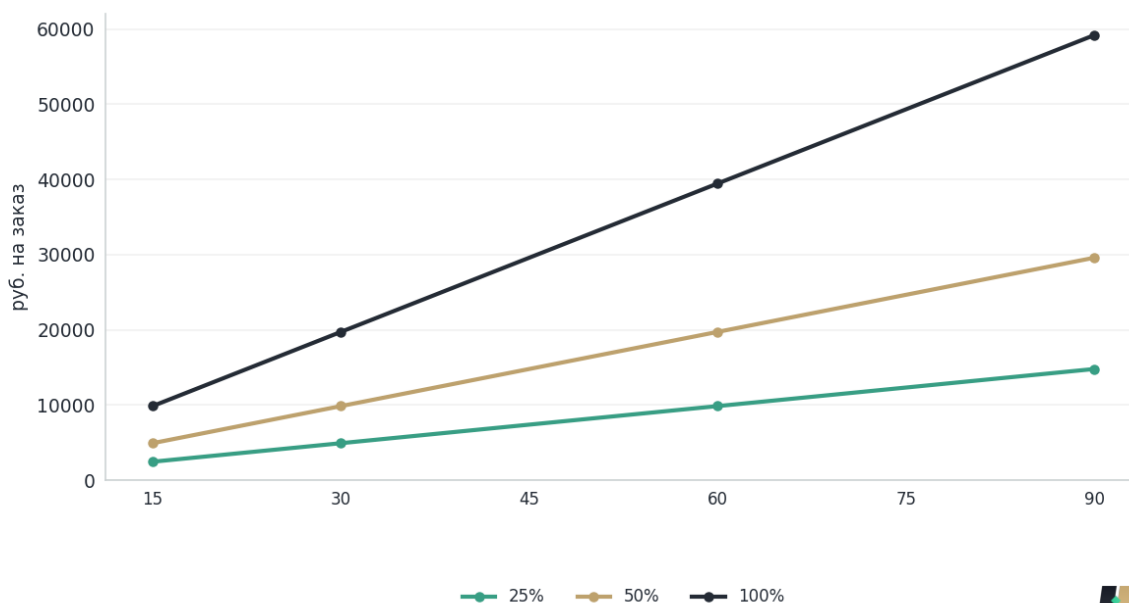
Аванс связывает средства покупателя до получения товара. Для простого сравнения используется условная годовая ставка 24% и фактическое число дней. Это альтернативная стоимость средств, а не обязательный банковский расход и не текущая рыночная ставка.

Таблица 31. Финансирование заказа по доле аванса

Аванс	15 дней	30 дней	60 дней	90 дней
25%	2 465,75	4 931,51	9 863,01	14 794,52
50%	4 931,51	9 863,01	19 726,03	29 589,04
100%	9 863,01	19 726,03	39 452,05	59 178,08

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 10. Аванс и срок до получения



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Для этапной поставки капитал высвобождается не одной датой. Тогда расчёт делят по партиям и платежам. Простая формула подходит для одного аванса и одного момента получения; при более сложном графике используют календарь денежных потоков.

Отсрочка не означает автоматической выгоды: она может сопровождаться большей ценой или ограничением скидки. Сопоставление выполняется на одинаковую дату. Кредитный риск и возможные гарантии рассматриваются отдельно, поскольку они не включены в простую стоимость времени.



25. Скидка за раннюю оплату: точка безразличия

Предположим выбор между оплатой сейчас со скидкой 3% и оплатой той же поставки через 45 дней без скидки. Для однозначности товар и исполнение одинаковы, а риск контрагента не меняется. Сравнивается только финансовая сторона условий.

Таблица 32. Параметры выбора

Показатель	Значение
Счёт без скидки, руб.	1 000 000
Оплата со скидкой, руб.	970 000,00
Экономия, руб.	30 000,00
Период, дней	45
Простая годовая доходность скидки, %	25,09
Условная цена средств, %	24,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Порог по простой годовой ставке: $0,03 / 0,97 \times 365 / 45 = 25,09\%$. Он сопоставляется с ценой средств в той же простой базе. При условных 24% годовых финансовое решение проверяется по фактическим денежным потокам, а не только по проценту скидки.

Таблица 33. Сравнение двух денежных альтернатив

Альтернатива	Сумма на день 45, руб.
Ранняя оплата с ценой средств	998 701,37
Поздняя оплата без скидки	1 000 000

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Если ранняя оплата ухудшает резерв ликвидности, арифметическая выгода не исчерпывает решение. Аналитик показывает эффект и ограничения, а заказчик выбирает с учётом финансовой политики. В настоящем примере нет рекомендации по конкретному кредитному продукту.

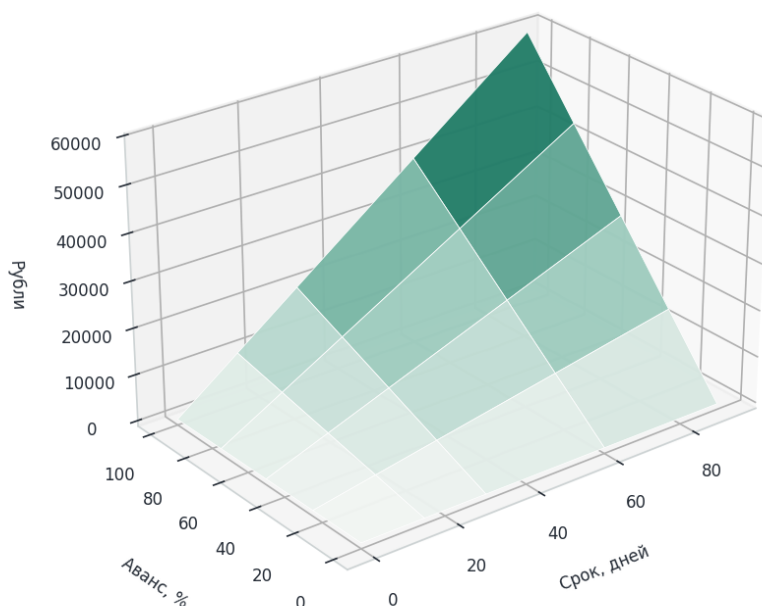
26. 3D: аванс, срок и стоимость финансирования

Поверхность показывает три взаимосвязанных параметра: срок до получения, долю аванса и стоимость связанного капитала. Высота и цвет отражают одну сумму. Это расчётная поверхность по формуле, а не эмпирическая оценка рынка.

**Таблица 34. Точные значения поверхности, руб.**

Доля аванса	0 дн.	15 дн.	30 дн.	60 дн.	90 дн.
0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25%	0,00	2 465,75	4 931,51	9 863,01	14 794,52
50%	0,00	4 931,51	9 863,01	19 726,03	29 589,04
75%	0,00	7 397,26	14 794,52	29 589,04	44 383,56
100%	0,00	9 863,01	19 726,03	39 452,05	59 178,08

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 11. Стоимость капитала в условиях поставки

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

При нулевом авансе или нулевом сроке стоимость в этой модели равна нулю. Это важная контрольная граница. Для чтения точных сумм используется таблица: перспектива помогает увидеть зависимость, но не заменяет числовое сравнение.

27. Размер партии и удельная доставка

Партия влияет одновременно на скидку и распределение фиксированных расходов. В кейсе доставка одного рейса фиксирована, а скидка зависит от объёма. Ограничения вместимости пока не учитываются, поэтому рассчитанный выигрыш большой партии является верхней оценкой.

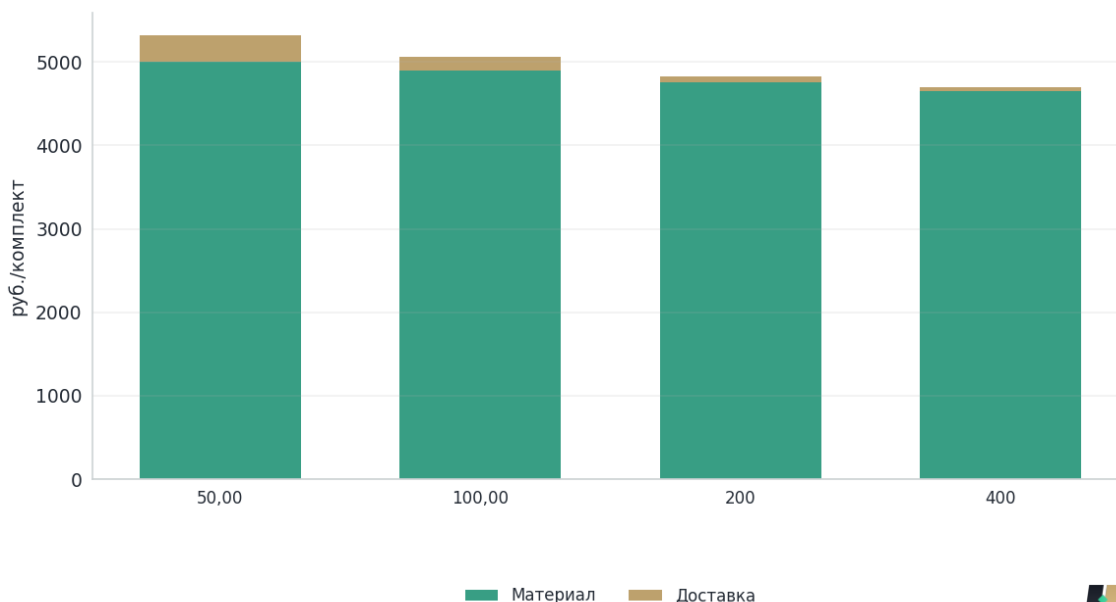


Таблица 35. Условная партия

Количество	Скидка, %	Доставка на ед.	Цена с доставкой
50,00	0	320,00	5 320,00
100,00	2,00	160,00	5 060,00
200	5,00	80,00	4 830,00
400	7,00	40,00	4 690,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 12. Снижение удельных затрат с ростом партии



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Если при увеличении партии требуется вторая машина или отдельная складская зона, функция становится ступенчатой. Линейное продолжение графика за показанные объёмы неверно. Для реального выбора используют фактический тариф и предельную вместимость.

Большая партия не считается выгодной без проверки потребности. Излишек может остаться неиспользованным или потребовать распродажи. Поэтому следующая часть связывает закупочную скидку с запасом и сроком его расходования.

28. Период закупки и стоимость запаса

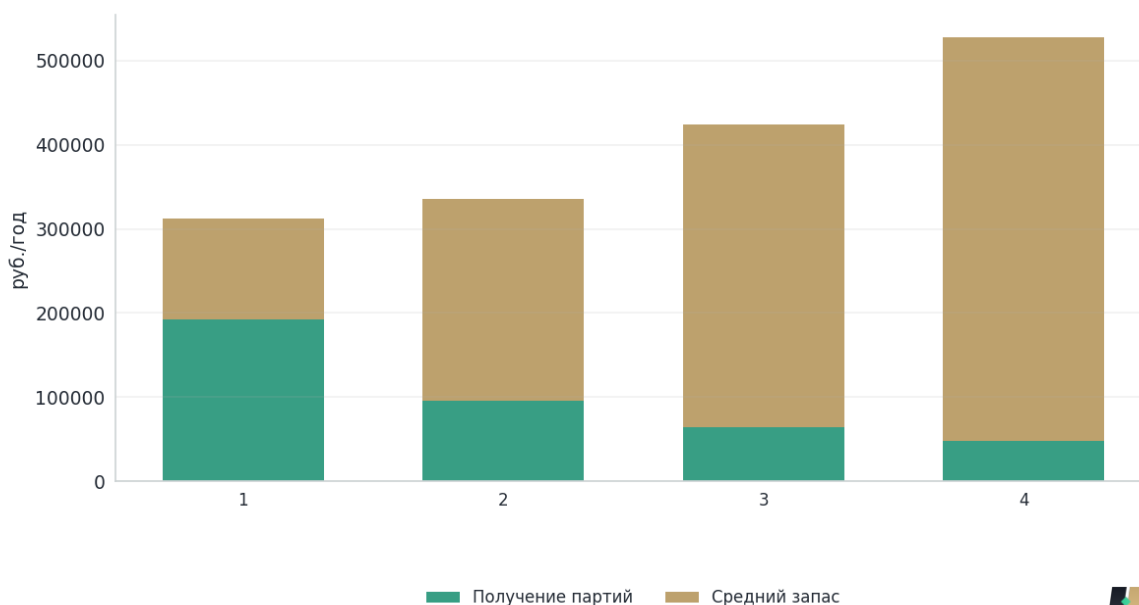
Предполагается равномерный расход 200 комплектов в месяц. Для заказа на один, два, три и четыре месяца сравниваются годовые расходы на размещение и получение партии с условной стоимостью среднего запаса. Закупочная цена материала на этом этапе постоянна.

Таблица 36. Учебная политика пополнения

Запас на месяцев	Заказов в год	Средний запас	Годовые расходы, руб.
1	12,00	100,00	312 000,00
2	6,00	200,00	336 000,00
3	4,00	300,00	424 000,00
4	3,00	400,00	528 000,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 13. Частота закупки и расходы запаса



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

В модели отсутствуют страховой запас, дефицит и ограничения склада. Стоимость хранения условно задана через цену средств; физическое хранение добавляется отдельно, если оно существенно. График не назначает универсальный оптимум, а показывает необходимость считать обе стороны решения.



29. Пригодный выход и скрытая цена потерь

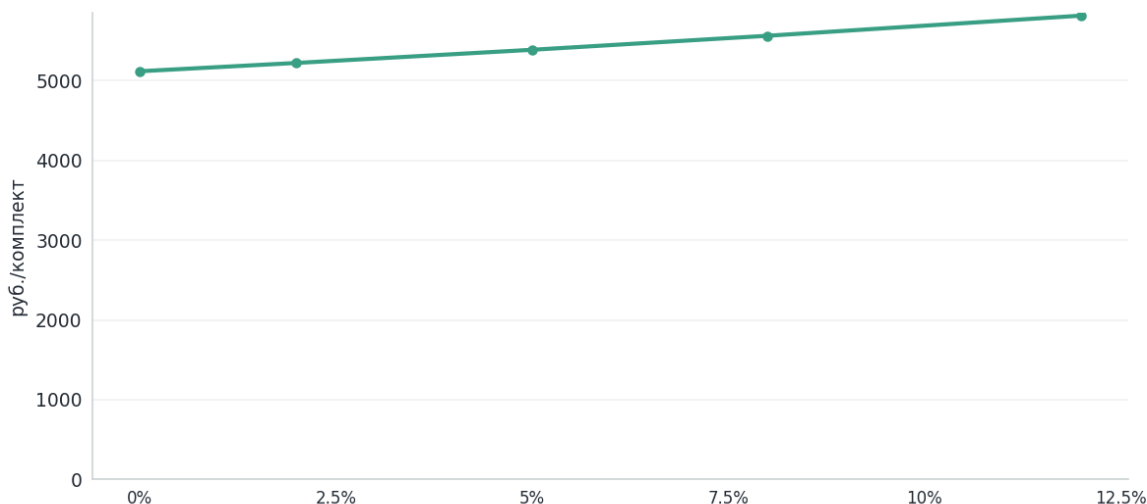
Списания из-за несоответствия размеру, усадки или неоднородности партии могут изменить итог сильнее, чем небольшая скидка. В модели затраты делятся на пригодное количество; цена списанного материала не прибавляется второй раз. При наличии дохода от остатков он вычитается отдельной строкой.

Таблица 37. Чувствительность к потере выхода

Потери, %	Полная цена пригодной ед.	Рост к нулевым потерям, %
0	5 120,00	0,00
2,00	5 224,49	2,04
5,00	5 389,47	5,26
8,00	5 565,22	8,70
12,00	5 818,18	13,64

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 14. Эффект потерь пригодного выхода



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Потеря 10% количества требует деления на 0,9, а не увеличения цены на 10%. Такая ошибка систематически занижает стоимость. В реальном анализе различают безвозвратную потерю, переработку, пересорт и временно заблокированную часть партии.

30. 3D: цена закупки и полезный выход

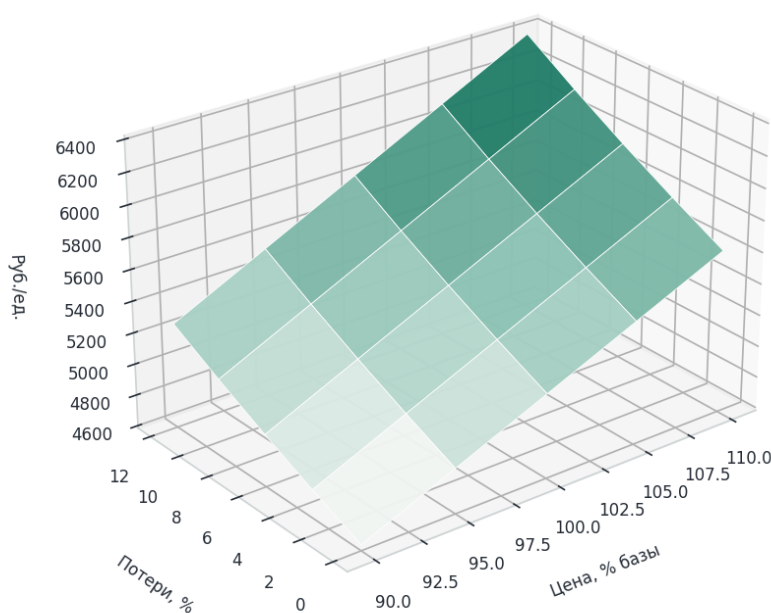
Вторая поверхность показывает, как исходная цена взаимодействует с потерями. Рост цены и снижение выхода действуют совместно. В коммерческих переговорах это позволяет сравнить денежную скидку с улучшением качества партии или условий приёмки.

Таблица 38. Стоимость пригодной единицы, руб.

Потери	90% P	95% P	100% P	105% P	110% P
0%	4 620,00	4 870,00	5 120,00	5 370,00	5 620,00
3%	4 762,89	5 020,62	5 278,35	5 536,08	5 793,81
6%	4 914,89	5 180,85	5 446,81	5 712,77	5 978,72
9%	5 076,92	5 351,65	5 626,37	5 901,10	6 175,82
12%	5 250,00	5 534,09	5 818,18	6 102,27	6 386,36

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 15. Цена × потери × стоимость результата



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Поверхность не утверждает причинную связь между высокой ценой и меньшими потерями. Эти параметры независимы в сценарии. Чтобы сделать вывод о конкретном материале, требуется измерение пригодного выхода на сопоставимой задаче и подтверждение спецификации.



31. Обмен коммерческими уступками

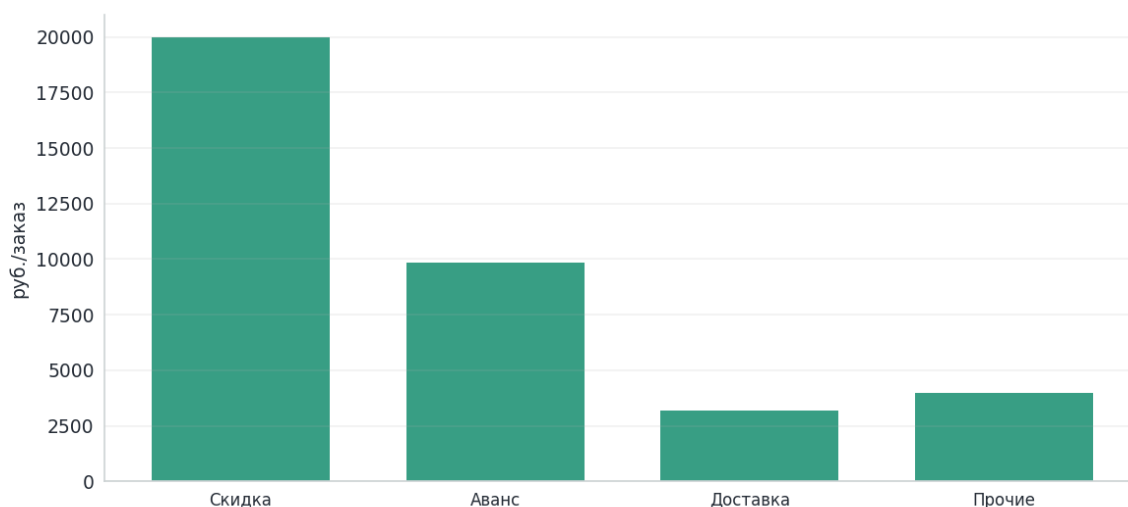
Переговоры становятся предметными, когда каждая уступка выражена в стоимости. Продавец может предложить скидку, отсрочку, доставку, меньшую партию или удобное пополнение. Их нельзя считать одинаковыми по ценности для всех покупателей.

Таблица 39. Учебная стоимость уступок на заказ

Условие	Расчёт	Эффект, руб.
Скидка 2%	$P \times Q \times 0,02$	20 000,00
Сокращение аванса на 30 дней	$P \times Q \times 0,5 \times 0,24 \times 30 / 365$	9 863,01
Снижение доставки на 20%	$F \times Q \times 0,2$	3 200,00
Уменьшение прочих расходов на 50%	$O \times Q \times 0,5$	4 000,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 16. Стоимость отдельных уступок



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Эффекты в таблице рассчитаны независимо и не должны без проверки складываться в обещанную общую экономию. Например, бесплатная доставка может быть уже включена в другую цену. При пакетном согласовании пересчитывают весь денежный поток и пригодный объём.

Приоритет уступки зависит от ограничения заказчика. Для малой партии важна стоимость рейса, для большого аванса - срок, для сложного применения -



стабильность выхода. Такой подход помогает избежать торга за процент, который не решает основную проблему.

32. Срок поставки и цена нарушения графика

Обещанный срок раскладывают на готовность товара, отгрузку, перевозку и приёмку. Одна дата без определения события недостаточна. Последствия задержки оценивают через конкретный процесс заказчика, а не произвольный штрафной коэффициент.

Таблица 40. Паспорт календаря

Этап	Что подтвердить	Возможная стоимость
Готовность	Партия и дата	Аванс до получения
Отгрузка	Слот и комплект документов	Ожидание транспорта
Перевозка	Маршрут и условия	Повторный рейс
Приёмка	Окно и ответственный	Простой разгрузки
Ввод в использование	Проверка и подготовка	Запас или остановка

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

В демонстрации штрафы и гарантированные компенсации не назначаются. Это условия конкретного договора. Для аналитического сценария можно рассчитать стоимость одного дня задержки по данным заказчика и показать диапазон, но нельзя приписывать его всему рынку.

Таблица 41. Пример сценария задержки

Дней	Условные затраты в день, руб.	Всего, руб.
1	2 000,00	2 000,00
3	2 000,00	6 000,00
5	2 000,00	10 000,00
10	2 000,00	20 000,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Суммы являются чувствительностью, а не прогнозом фактических потерь. Если работа может продолжаться за счёт резерва, первый день задержки может не вызывать расходов. Тогда функция ущерба будет нелинейной и должна строиться от реального календаря.



33. Динамика цены и сопоставимая корзина

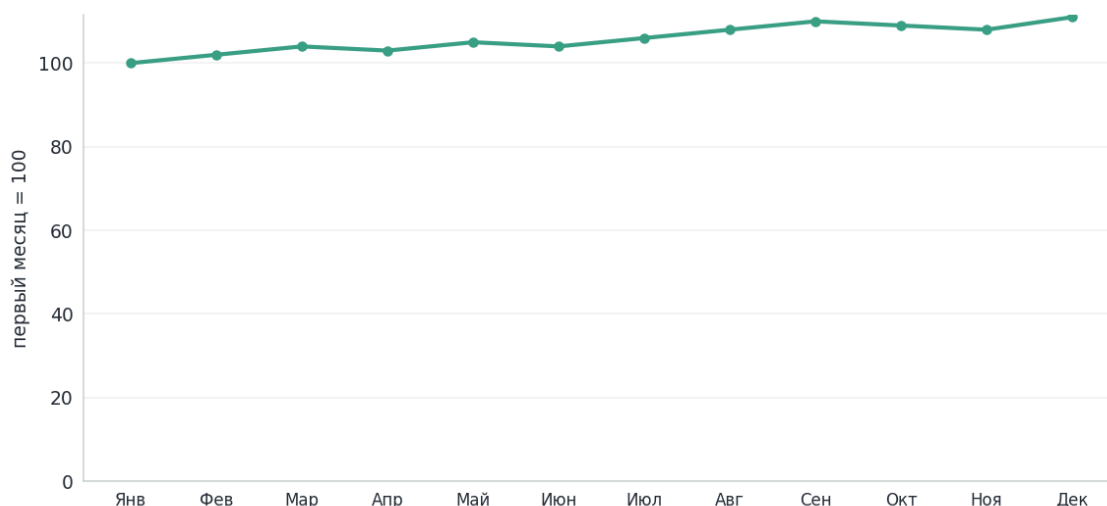
Исходные макеты предусматривают месячные ценовые ряды. Для демонстрации задан условный индекс одной неизменной спецификации, где первый месяц равен 100. Это позволяет отделить изменение цены от изменения ассортимента.

Таблица 42. Учебный индекс по месяцам

Месяц	Индекс	Месяц	Индекс
Янв	100	Июл	106
Фев	102	Авг	108
Мар	104	Сен	110
Апр	103	Окт	109
Май	105	Ноя	108
Июн	104	Дек	111

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 17. Условная динамика сопоставимой позиции



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Ряд не используется для утверждения о сезонности отрасли: одного учебного года недостаточно. Для реального анализа нужны несколько сопоставимых периодов, контроль смены спецификации и информация об акциях. Данные текущего неполного периода нельзя напрямую сравнивать с полным годом.



34. Эффект ассортиментного состава

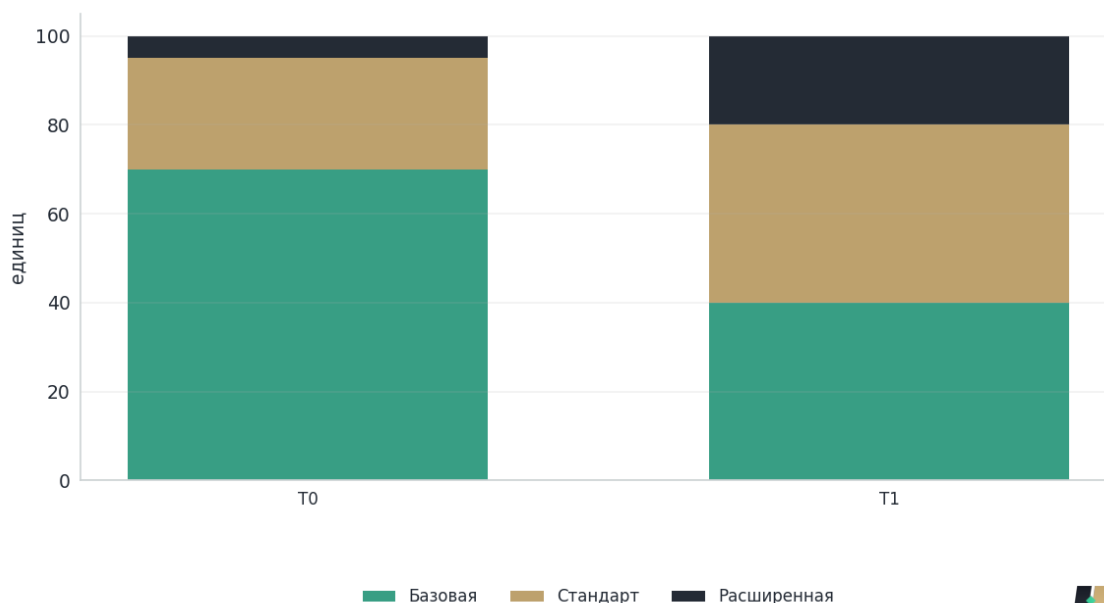
Средняя цена продаж меняется, когда покупатели выбирают другую структуру товаров, даже если прайс каждой позиции неизменен. Поэтому в отчёте разделяют индекс одинаковой корзины и фактическую среднюю реализованную цену.

Таблица 43. Учебный ассортиментный сдвиг

Позиция	Цена	Количество T0	Количество T1
Базовая	3 500,00	70	40
Стандарт	5 000	25	40
Расширенная	8 000,00	5	20

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 18. Структура покупок при неизменных ценах



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Средняя цена T0 равна 4 100,00 руб., T1 - 5 000,00 руб. Изменение вызвано составом, а не повышением цен отдельных позиций. Называть его инфляцией товара было бы некорректно.

Для управленческого вывода требуется понять, является ли сдвиг устойчивым. Он может отражать акцию, отсутствие дешёвой позиции или изменение аудитории. Без этого повышение среднего чека нельзя считать улучшением ценовой политики.

35. Импортная компонента и валютный сценарий

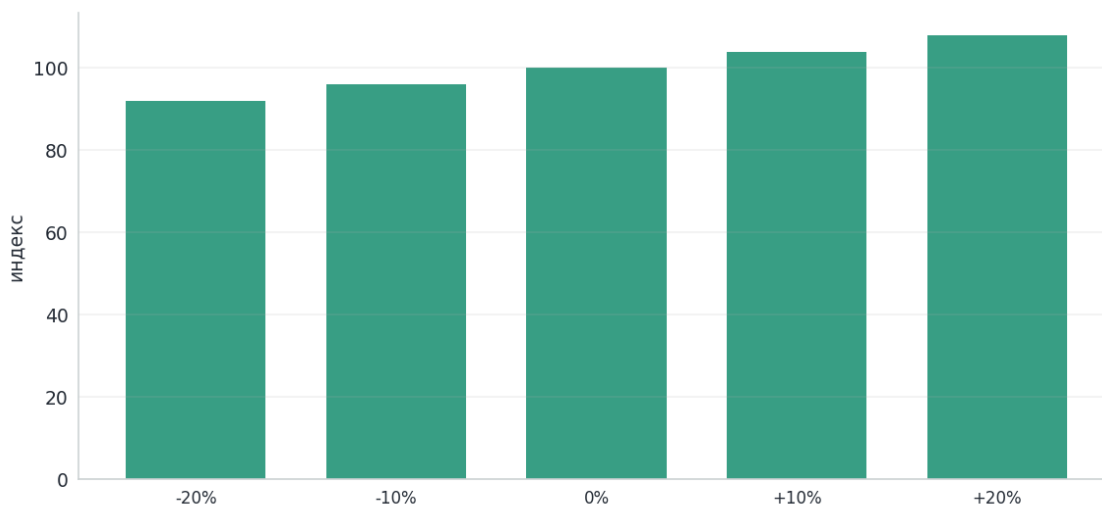
Импорт и экспорт из исходного макета рассматриваются как возможные каналы изменения затрат. В примере предполагается, что 40% базовой цены зависит от валютного компонента, 60% - условно локальная часть. Доля задана для чувствительности и не описывает отрасль.

Таблица 44. Сценарная цена при валютном сдвиге

Изменение компонента	Индекс общей цены	Цена, руб.
-20%	92,00	4 600,00
-10%	96,00	4 800,00
0%	100,00	5 000,00
10%	104,00	5 200,00
20%	108,00	5 400,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 19. Частичный перенос валютного изменения



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рост валютного компонента на 20% повышает общую цену на 8% при заданной доле. Полный перенос курса на всю цену завысил бы эффект. В действующей закупке долю и лаг подтверждают структурой затрат или формулой контракта.

Этот сценарий не использует текущий курс и не прогнозирует валютный рынок. Таможенные платежи и специальные ограничения не рассчитываются без



классификации товара и условий сделки. Задача раздела - показать чувствительность коммерческой цены, а не дать заключение о ввозе.

36. Цена продажи, вклад и скидочный предел

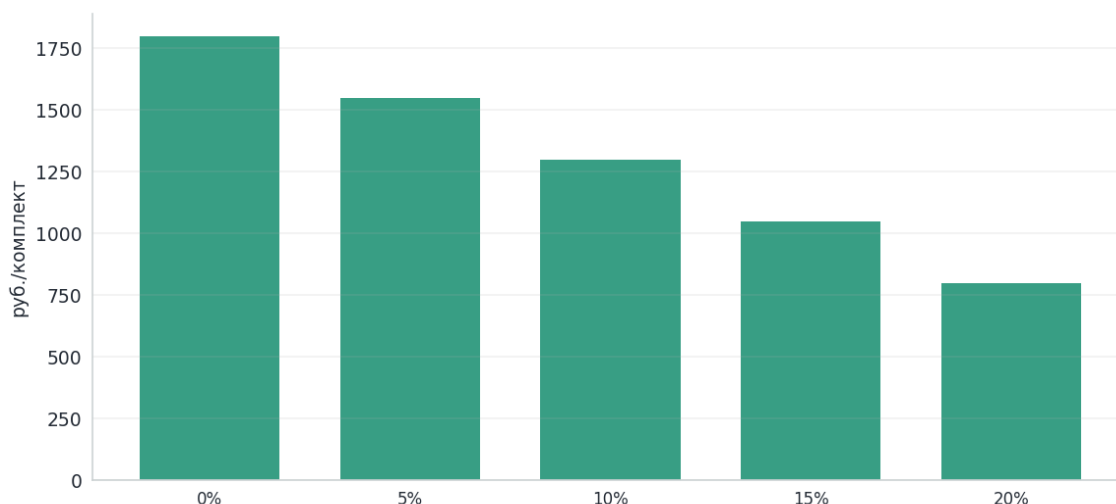
Условная переменная себестоимость равна 3 200 руб. на единицу, базовая цена - 5 000 руб. Вклад определяется как цена минус переменные затраты. Постоянные расходы, налоги и инвестиции не включены; вклад не называется чистой прибылью.

Таблица 45. Эффект скидки без изменения объёма

Скидка	Цена	Вклад на ед.	Вклад к базе, %
0%	5 000,00	1 800,00	100,00
5%	4 750,00	1 550,00	86,11
10%	4 500,00	1 300,00	72,22
15%	4 250,00	1 050,00	58,33
20%	4 000,00	800,00	44,44

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 20. Скидка и сокращение вклада



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Процент скидки от выручки и процент потери вклада различаются. Чем ниже исходная маржа, тем сильнее скидка влияет на экономику. Продавцу требуется



правило согласования исключений, основанное на вкладе и полной стоимости обслуживания.

Снижение цены ниже переменной затраты не становится выгодным только из-за роста количества. Отдельные стратегические решения возможны, но должны иметь явное основание и ограничение. В демонстрации такой сценарий не предлагается как стандартная политика.

37. Ценовая чувствительность и объём

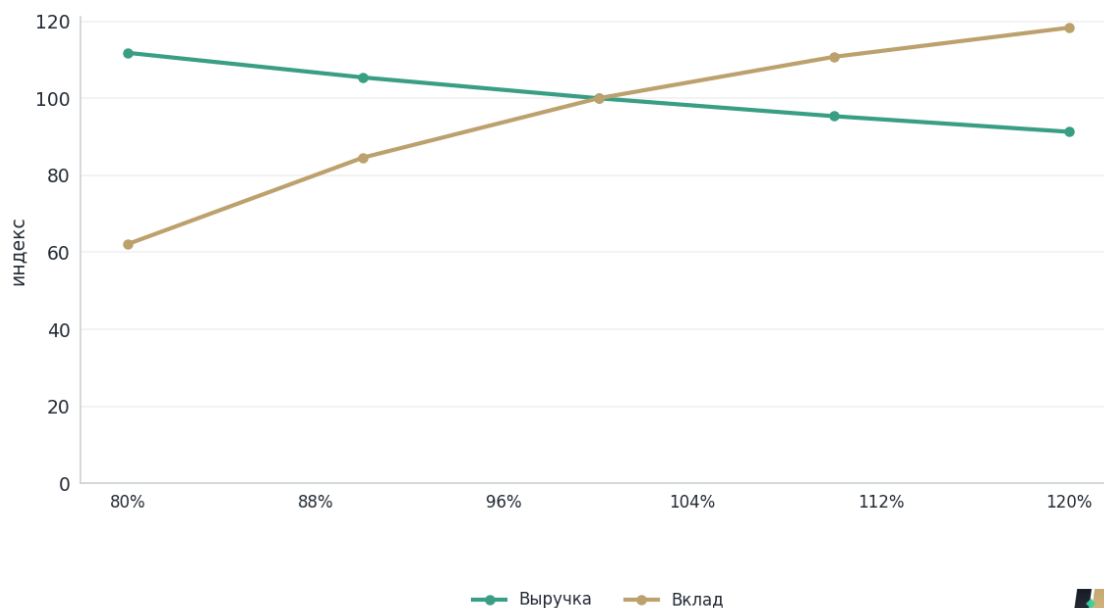
Для демонстрации применяется $Q = Q_0 \times (P / P_0)^{-\epsilon}$, где $Q_0 = 200$, $P_0 = 5000$, $\epsilon = 1.5$. Эластичность задана, не оценена по рынку России. Все прочие условия приняты неизменными, что ограничивает перенос результата на реальные продажи.

Таблица 46. Учебная ценовая реакция

Цена	Количество	Выручка	Вклад
4 000,00	279,51	1 118 033,99	223 606,80
4 500,00	234,24	1 054 092,55	304 515,63
5 000	200,00	1 000 000,00	360 000,00
5 500,00	173,36	953 462,59	398 720,72
6 000,00	152,15	912 870,93	426 006,43

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 21. Выручка и вклад относительно базового сценария



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Функция даёт дробное ожидаемое количество и не является планом отгрузки конкретных штук. За пределами диапазона её не продолжают автоматически: ограничения бюджета, конкуренция и наличие товара могут изменить форму спроса.

Практическая проверка требует контролируемого теста и наблюдения после акции. Если покупка только перенесена из будущего периода, первоначальный прирост не является полностью добавочным. Оценка должна включать отмены и фактическую стоимость выполнения заказа.

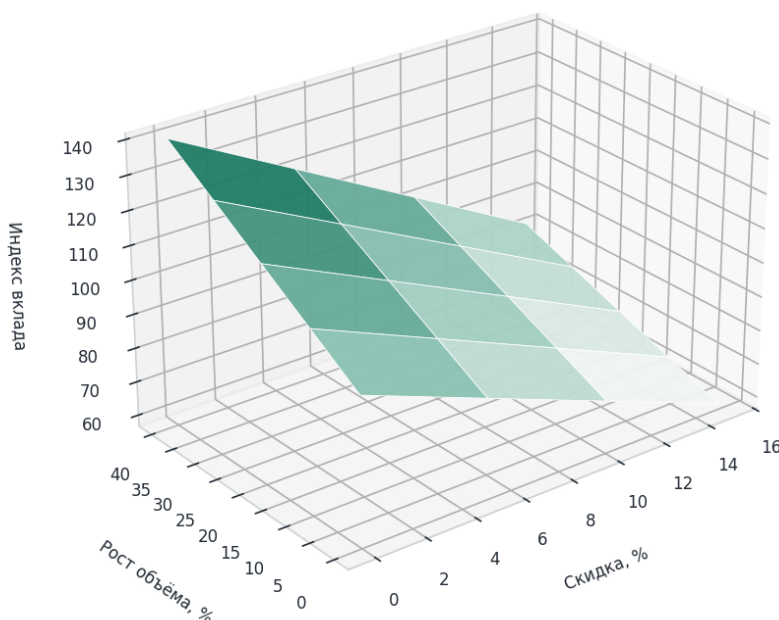
38. 3D: скидка, объём и вклад продавца

Третья поверхность показывает, какой объём требуется для компенсации скидки при постоянной переменной затрате. Оси задают скидку и прирост количества относительно базы. Высота отражает индекс совокупного вклада.

Таблица 47. Индекс вклада, база = 100

Рост количества	0% скидки	5% скидки	10% скидки	15% скидки
0%	100,00	86,11	72,22	58,33
10%	110,00	94,72	79,44	64,17
20%	120,00	103,33	86,67	70,00
30%	130,00	111,94	93,89	75,83
40%	140,00	120,56	101,11	81,67

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Рисунок 22. Компенсация скидки ростом количества


Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Уровень 100 соответствует сохранению исходного вклада. Область ниже него означает, что прирост количества не компенсировал скидку. Модель не утверждает достижимость нужного прироста: это минимальный экономический ориентир для проверки, а не обещание результата акции.

39. Критерии сравнения коммерческих условий

Денежные показатели дополняются неденежными условиями, но последние не должны маскировать отсутствие обязательных требований. Сначала применяется фильтр допуска, затем сравнение стоимости и операционной пригодности.

**Таблица 48. Матрица условий**

Параметр	Что проверяется	Как фиксируется
Цена	Сопоставимая база	Число и дата
Оплата	Доли и события	Календарь платежей
Партия	Минимум и кратность	Единицы
Срок	Готовность и получение	Даты и зависимость
Приёмка	Метод и ответственность	Процедура
Замена	Маршрут устранения	Срок и расходы
Пополнение	Повторный заказ	Доступность исполнения
Документы	Идентификация товара	Перечень и версия

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Если используется балльная оценка, шкалы и веса согласуются заранее. Оценка 5 не назначается только за подробный сайт. Подтверждённая информация и привлекательность условия - разные характеристики, которые лучше показывать отдельно.

Таблица 49. Статус подтверждения

Статус	Основание	Использование
Подтверждено	Датированное предложение	Основной расчёт
Заявлено	Публичная страница	Предварительный обзор
Неизвестно	Сведения отсутствуют	Запрос уточнения
Противоречиво	Источники расходятся	Исключить до проверки

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

40. Приёмка, рекламации и стоимость отклонений

В коммерческом анализе важно определить, кто несёт расходы до разрешения несоответствия: повторная доставка, сортировка, хранение, простой и проверка. Эти статьи не равны юридической ответственности; их распределение устанавливается отдельными документами.

**Таблица 50. Операционный маршрут**

Событие	Действие	Экономический показатель
Выявлено расхождение	Зафиксировать партию и объём	Заблокированное количество
Нужна проверка	Согласовать процедуру	Дни до решения
Возможна доработка	Оценить пригодность	Стоимость обработки
Нужна замена	Подтвердить график	Повторная логистика
Согласована уценка	Зафиксировать полезность	Цена после корректировки

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Списания из-за несоответствия размеру, усадки или неоднородности партии требуют разных сценариев. Не каждое отклонение означает полное списание. Аналитик сохраняет варианты использования и остаточную стоимость, чтобы не завышать потери и не занижать ценность первоначальной партии.

Для реального договора порядок уведомления, документы и последствия согласуются отдельно. Настоящий отчёт не изменяет утверждённые юридические документы компании и не устанавливает универсальные условия возврата. Здесь рассматривается экономическая сторона сравнения.

41. Протокол запроса коммерческих предложений

Качество сравнения закладывается до получения цены. Всем участникам направляют одинаковый запрос с одними и теми же характеристиками, объёмом и местом исполнения. Допустимые альтернативы выносят в отдельные строки, чтобы они не вытесняли основную спецификацию.

Таблица 51. Содержание запроса

Раздел	Что включить
Предмет	Точная позиция и назначение
Характеристики	Обязательные значения и допуски
Объём	Партия, кратность, график
Цена	Единица, валюта и налоговая база
Логистика	Адрес и состав услуг
Оплата	Доли, даты или события
Срок	Готовность, отгрузка и получение
Приёмка	Документы и контроль
Альтернатива	Отдельное описание отличий

**Таблица 51. Содержание запроса**

Раздел	Что включить
Действие	Срок актуальности предложения

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Ответы в свободной форме приводят к единой таблице без потери исходного документа. Неясные поля не дополняют предположениями. Поставщику направляют короткий перечень конкретных вопросов, влияющих на стоимость или допуск.

Для обновления исследования сохраняют историю условий, а не только последнюю цену. Это позволяет отличить реальное изменение предложения от исправления единицы, комплектации или ошибки ввода. Версия предложения связывается с датой решения заказчика.

42. Сценарный выбор и граница устойчивости

Итоговая рекомендация должна сохранять смысл при разумном изменении ключевых параметров. Если преимущество одного предложения исчезает от небольшой поправки к выходу или доставке, решение следует обозначить как чувствительное.

Таблица 52. Проверка устойчивости

Сценарий	Что меняется	Что остаётся постоянным
Базовый	Исходные параметры	Спецификация
Логистика +20%	Стоимость получения	Цена материала
Потери +2 п.п.	Пригодное количество	Объём закупки
Срок +30 дней	Финансирование аванса	Доля аванса
Цена +5%	Материал и связанный аванс	Операционный процесс

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

**Таблица 53. Полная стоимость предложения Б по сценариям**

Сценарий	Руб./пригодную ед.
Базовый	5 274,81
Логистика +20%	5 291,14
Потери +2 п.п.	5 384,70
Срок +30 дней	5 325,13
Цена +5%	5 532,43

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг». Все числовые условия заданы для расчёта; это не рыночные котировки и не предложения реальных поставщиков.

Сценарии рассматриваются по одному, чтобы увидеть вклад фактора. Для стресс-проверки можно объединить изменения, но тогда нужно показать совместный расчёт. Сумма отдельных процентов не равна комбинированному эффекту, особенно при изменении знаменателя пригодного выхода.

43. Контроль качества расчётов

Все графики строятся из тех же массивов, что и таблицы. Округление применяется при отображении. Для воспроизводимости сохраняются формулы, исходные параметры и версии условий. Проверка арифметики не превращает условные входные данные в рыночные факты.

Таблица 54. Контрольные правила

Проверка	Ожидаемый результат
Единицы	Все сравниваемые цены приведены к одной базе
Скидки	Учитывается последовательность применения
Пригодность	Знаменатель положителен и не больше закупленного объёма
Финансирование	Ноль при отсутствии аванса или срока
Средний запас	Половина партии только при равномерном расходе
Выручка	Цена × количество
Вклад	Выручка минус переменные затраты
3D-поверхности	Узлы совпадают с таблицами
Источники	У каждого утверждения определён статус

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Самостоятельные учебные кейсы не объединяются в один массив фактических продаж. Ряд десяти цен, портфель трёх предложений и ценовая эластичность



иллюстрируют разные методы. Их объединение допустимо только при явно согласованной связи параметров.

Перед публикацией отдельного рисунка сохраняют подпись об условности. Особенно это важно для объёмных диаграмм: сложность изображения не означает наличие большого массива наблюдений. Трёхмерные поверхности показывают формулу и должны читаться вместе с точными таблицами.

44. Результат для коммерческой команды

Сравнивать постельное бельё только по цене упаковки недостаточно. Состав комплекта, размеры, ткань и способ обслуживания меняют полезность покупки. Для гостиничного заказчика дополнительно важна стоимость одного цикла использования, для розницы - полная цена выбранного размера и фактически применимая скидка.

Таблица 55. Переход от вывода к действию

Результат	Действие	Подтверждение
Единая спецификация	Отсечь неподходящие предложения	Документ позиции
Полная цена	Пересчитать одинаковую точку получения	Расчёт и условия
Чувствительность	Проверить главный фактор риска	Данные пилота
Переговорный пакет	Обсудить измеримые уступки	Обновлённое предложение
План закупки	Согласовать объём и календарь	Потребность и запас

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

Рабочее исследование начинается с фактических предложений заказчика и согласования спецификации. После этого условные параметры заменяются подтверждёнными, а выводы проверяются на чувствительность. В результате заказчик получает не только список цен, но и объяснение того, за счёт каких условий возникает экономия.

Демонстрация не определяет окончательную закупочную стратегию конкретной компании. Она показывает расчётный стандарт и глубину анализа.

Содержательная часть завершается перечнем источников; отчёт дополнен утверждёнными титульным и финальным листами.

45. Реестр источников и данных

И1. Togas: официальный каталог. <https://www.togas.com/ru/>

Дата обращения: 22.09.2026. Каталог использован как ориентир номенклатуры.

Цены и условия отдельных карточек не объявляются средними по России.



Структурный материал: загруженный `rynok-postelnogo-belya-v-rossii.pdf`, 107 страниц. Использован для последовательности отраслевых вопросов. Скрытые цифры, рейтинги и неподтверждённые прогнозы не воспроизводились.

Авторская часть: расчётные модели, таблицы нормализации, сценарии оплаты, поставки, запаса и ценообразования «Егоров и Ко Консалтинг». Это собственная методическая разработка для демонстрации услуги. Она не выдаётся за закрытую базу сделок, опрос или наблюдения производителей.

Таблица 56. Реестр применимости

Элемент	Статус	Ограничение
Номенклатура	Проверенный открытый ориентир	Не полный аудит рынка
Цены	Условные	Не котировки
Ставки и скидки	Условные	Не текущие тарифы
Потери и выход	Условные	Требуют измерения
Формулы	Воспроизводимые	Действуют в заданной модели
Юридические условия	Предмет отдельного согласования	Не заменяют договор

Источник: методическая разработка «Егоров и Ко Консалтинг» для демонстрационного исследования.

В список использованных источников не включены базы, из которых не получена содержательная выгрузка. Для полноценного проекта могут понадобиться статистика, реальные прайсы и документы поставщиков; их получение и глубина проверки согласуются отдельно. Уровень уверенности вывода должен соответствовать фактически доступным данным.



Сравнивать условия. Видеть полную стоимость.

От цены комплекта к стоимости использования: состав заказа, ресурс изделий и условия пополнения.

ОБСУДИМ ВАШУ ЗАДАЧУ

egorov-consulting.ru

Демонстрационный пример. Публичные факты и условные расчёты разграничены в тексте исследования.