#### Московская городская Олимпиада школьников

#### по основам предпринимательства, потребительских знаний

#### и финансовой грамотности

#### 18 марта 2012 г.

#### Комплект заданий № 1

(основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности)

Общее время на выполнение заданий – 60 минут Максимальное количество баллов – 64

Код уч	астні	ика		

#### Тест № 1.

#### Выберите единственный верный ответ.

Тест состоит из 20 вопросов типа "5 : 1". Из нескольких вариантов ответов нужно выбрать единственно верный ответ. "Цена" каждого вопроса - 2 балла.

- 1. Определение понятия «конкуренция» дается в следующем нормативном правовом акте ГК РФ:
  - А. В Законе РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;
  - В. В Федеральном законе «О естественных монополиях»;
  - С. КоАП;
  - D. Φ3 «О Защите конкуренции»;
  - Е. В законе «О защите прав потребителей».
- 2. Индивидуальным предпринимателем, согласно ГК РФ может быть:
  - А. Физическое лицо:
  - В. Юридическое лицо;
  - С. Муниципальное предприятие;
  - D. Официальное лицо;
  - Е. Верно все вышеперечисленное.
- 3. Эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный ею срок и (или) при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента по заранее определенной цене, это:
  - А. Облигация:
  - В. Варрант;
  - С. Опцион эмитента;
  - D. Акция;
  - Е. Вексель:
- 4. Соглашение, заключаемое между крупной фирмой и мелкими фирмами или отдельными предпринимателями, в соответствии с которым крупная фирма предоставляет своему партнеру право действовать от своего имени, использовать свою технологию, ноу-хау, торговую марку и т.д., называется:
  - А. Франчайзингом;
  - В. Консалтингом;
  - С. Картелем;
  - D. Мерчандайзингом;
  - Е. Вендингом:
- 5. Какое понятие является лишним в ряду?

- А. Страховая компания;
- В. Брокерская компания;
- С. Ипотечный брокер;
- D. Паевой инвестиционный фонд;
- Е. Коллекторское агентство.

#### 6. Хозяйственными товариществами и обществами признаются организации:

- А. Не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности;
- В. Основной деятельностью которых является промышленное производство, имеющее собственный мощный сбытовой аппарат в лице торговых филиалов и разветвленную диверсифицированную структуру;
- С. Не наделенные правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственником
- D. На основе добровольных имущественных взносов и преследующая социальные или иные общественно полезные цели;
- Е. С разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом.

#### 7. К инструментам денежного рынка относится:

- А. Обыкновенные акции;
- В. Привилегированные акции;
- С. Краткосрочные (до 1 года) облигации;
- D. Долгосрочные (более 1 года) облигации;
- Е. Депозит сроком на 3 месяца.
- 8. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или без государственной регистрации в качестве юридического лица:
  - А. Влечет административное приостановление деятельности на срок до 3 лет;
  - В. Наказывается лишением свободы на срок до десяти лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей;
  - С. Наказывается обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов;
  - D. Наказывается лишением свободы на срок от шести до двенадцати месяцев;
  - Е. Влечет наложение административного штрафа в размере от пятисот до двух тысяч рублей.
- 9. Общий доход налогоплательщика составил в прошедшем году 200 тыс.руб., При этом он перечислил в детский дом пожертвования в сумме 70 тыс. руб. В соответствии с налоговым кодексом гражданину предоставляется налоговый вычет, равный сумме пожертвования, но не более 25% от суммы дохода. Если налогоплательщик уплатил НДФЛ в полном объеме (13%), какую сумму составит возврат налога в следующем году?
  - А. 9 100 руб.:
  - В. 16 900 руб.;
  - С. 6 500 руб.;
  - D. 19 500 руб.
  - Е. 26 000 руб.
- 10. Для фирмы, действующей на рынке несовершенной конкуренции, функция зависимости средней выручки от объема выпуска:
  - А. Является возрастающей функцией;
  - В. Является убывающей функцией;
  - С. Является постоянной функцией;
  - D. Совпадает с функцией предельной выручки;
  - Е. Совпадает с функцией средних издержек.
- 11. В прошедшем году постоянные издержки фирмы составили 200 тыс. ден.ед., себестоимость продукции 20 ден.ед., рыночная цена 40 ден.ед., объем выпуска 20 тыс.ед. В текущем году рыночная цена на продукцию фирмы снизилась на 20%. Руководство фирмы приняло решение сократить постоянные издержки с целью сохранить уровень прибыли. На

#### сколько % фирме придется сократить постоянные издержки?

- A. Ha 80%:
- B. Ha 20%;
- C. Ha 50%;
- D. Ha 10%;
- Е. Нет верного ответа.

#### 12. Какое из утверждений неверно:

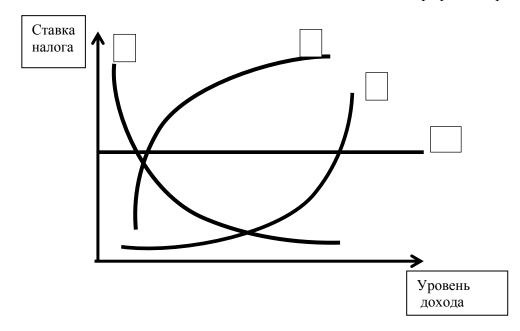
- А. Предприниматель без образования юридического лица может иметь счет в банке;
- В. Правоспособность юридического лица возникает в момент совершения сделки;
- С. Наименование юридического лица должно включать указание на его организационноправовую форму;
- D. Хозяйственные товарищества это объединения предпринимателей;
- Е. Общество с ограниченной ответственностью может состоять из одного участника.

#### 13. Какие разделы из предложенных не относятся к «классическому» бизнес-плану:

- 1) Штатное расписание организации; 2) Виды товаров (продукция и услуги); 3) Маркетинг;
- 4) Производственный план; 5) Основные номинации конкурса вакансий; 6) Управление и организация; 7) Финансовый план; 8) Стратегические направления движения; 9) Возможные риски; 10) Исполнительное резюме.
  - A. 1,3,9;
  - B. 2,3,8;
  - C. 5,6,10;
  - D. 1,5,8;
  - E. 2,4,9.

### 14. Определите по рисунку, какой из графиков иллюстрирует прогрессивный метод построения налоговой системы:

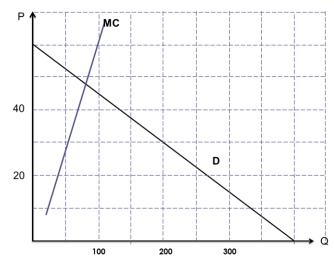
A. 1; B. 2; C. 3; D. 4; E. Такой график не представлен.



#### 15. Какой из перечисленных финансовых инструментов является самым рискованным?

- А. Облигация федерального займа;
- В. Акция;
- С. Депозит в банке;

- D. Пай ПИФа;
- Е. Банковский вексель.
- 16. Российская компания в результате экспортной сделки получила валютную выручку в размере 50 000долл. Фирме необходимо приобрести оборудование, стоимость которого составляет 30 000 долл. при том, что аналогичное оборудование в России стоит 800 000руб. При каком соотношении валютных курсов фирма купит оборудование у отечественного производителя?
  - А. 1руб.=1 долл.;
  - В. 1 руб.> 1/27 долл.;
  - С. 1 руб. < 1/27 долл.;
  - D. 1 долл. = 1/27 руб.;
  - Е. Недостаточно информации для ответа на вопрос.
- 17. В текущем году рыночная стоимость привилегированных акций акционерного общества упала на 20%. Как изменилась банковская ставка процента (MIBOR), если величина дивидендов не изменяется?
  - А. Выросла на 20%;
  - В. Упала на 20%;
  - С. Выросла на 80 %;
  - D. Выросла на 25%;
  - Е. Упала на 25 %.
- 18. Для приобретения ноутбука стоимостью 840 у.е. студент Петр решил накопить данную сумму за полгода и подыскал себе соответствующую работу. Его друг Сергей посоветовал ему воспользоваться банковским депозитом для накопления. Банк предлагает два вида депозитов: 12% годовых с ежемесячным начислением процентов без капитализации, и 9,6% годовых с ежемесячным начислением процентов с капитализацией. Однако Петр не воспользовался советом друга и накопил деньги, откладывая ежемесячно одну и ту же сумму в копилку. В какую сумму обошлось Петру недоверие к банковскому сектору?
  - А. Не менее 30 у.е.
  - В. От 20 до 25 у.е.
  - С. Не более 20 у.е.
  - D. Не более 15 y.e.
  - Е. Петр ничего не потерял, откладывая деньги в копилку.
- 19. На рисунке представлены: кривая спроса на продукт фирмы, и кривая предельных издержек. Определите ценовую эластичность спроса в точке оптимума.
  - A. -5:
  - B. -1/5;
  - C. -2;
  - D. -1/2;
  - E. -8/3.



#### 20. Выберите неверное утверждение:

- 1. Имеет ли право нефинансовая организация покупать и продавать ценные бумаги для получения дохода
- 2. Профессиональный участник рынка ценных бумаг это специалист, получивший специальное профессиональное образование, указанное в дипломе о высшем образовании
- 3. Общества с ограниченной ответственностью имеют право выпускать облигации и векселя
- 4. Доходы физического лица от операций с ценными бумагами облагаются налогом
- 5. Кредит может выдавать только банк
- A. 1:
- B. 2;
- C. 3;
- D. 4;
- E. 5.

Итого по тесту № 1 - 40 баллов.

	Тест № 1. Ответы										
№	A	В	C	D	E	№	A	В	C	D	E
1					+	11	+				
2	+					12		+			
3			+			13				+	
4	+					14			+		
5				+		15		+			
6					+	16			+		
7					+	17				+	
8					+	18	+				
9			+			19	+				
10		+				20		+			

#### Тест № 2.

**Задание 1**. На пропущенные в тексте места нужно вставить термин из ряда предложенных. Терминов дается больше, чем необходимо для данного текста.

"Цена" каждого правильно вставленного термина - 0,5 балла.

1.	Вставьте на пропущенные	в тексте места термин из предложенного списка (термины
дают		инственном числе и могут повторяться). В таблицу ответов
под н		ву, соответствующую термину. Перенесите ответы в бланк
OIDCI		где продаются и покупаются (2) Покупатели и
ппопа	авцы на этом рынке – (3)	
прода		и (¬) , чтобы привлекать деньги для развития.
<b>(7</b> )		, чтооы привлекать деньги для развития. свои деньги от (8), и, если удастся, приумно-
	– чтобы защитить свой капитал.	ствой деньги от (о), и, если удастся, приумно-
жить		oras va ros savanyus varasanyus (10)
(11)		отся на две основные категории: (10)и
(11)	·	
_		_ напоминают (13): я даю в долг деньги с тем,
	ы по истечении определенн	ного срока получить их обратно с определенным дохо-
дом.	440	`
К ним	и относятся (14) и (1	15)
		во на часть ( 17)компании. К ним относятся
	Доход по ним назы	
(20)	простейший вид	(21), обязу-
		ренный срок. Т.к. владелец хочет получить доход,
(23)_	приобретается по 1	цене (24), чем (25), т.е. с (26)
	(27) дает возмож	кность получать доход не единовременно, а несколько
раз ч	ерез определенные проме	жутки времени. Такой процентный доход называют
(28)	Проценты по (29)	нельзя капитализировать.
	-	- -
A.	инвестор	Н. рыночная стоимость
Б.	вексель	О. фьючерсный контракт
B.	ценные бумаги	П. диверсификация
Γ.	дисконт	Р. прибыль
Д.	акция	С. кредит
E.	ниже	Т. инфляция
Ж.	депозит	У. облигация
3.	выше	Ф. выручка
И.	фондовый рынок	Х. реальная стоимость
К.	купонный доход	Ц. частные и государственные компании
	долевые ценные бумаги	Ч. номинальная стоимость
M.	дивиденд	Ш. долговые ценные бумаги

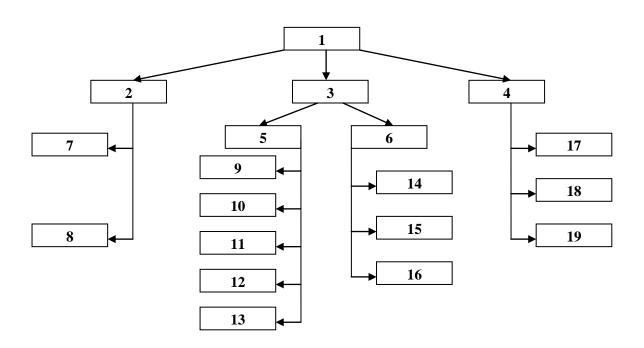
#### Таблица ответов:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
И	В	Ц/А	А/Ц	Ц/И	И/Ц	A	T	В	Л/Ш	Ш/Л	Ш	Ж	Б/У	У/Б
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
Л	P	Д	M	Б	Л	Ц	Б	E	Ч	Γ	У	К	У	

Итого по тесту № 2 заданию 1 - 9,5 баллов.

Задание 2. В приведенную схему необходимо внести все понятия и термины из предложенного списка, соблюдая принципы логической соподчиненности понятий.

2. Впишите в приведенную ниже схему все понятия и термины из предложенного списка, соблюдая принципы логической соподчиненности понятий. В таблицу ответов внесите только букву понятия, которое должно занять соответствующее место в схеме.



- А. Налог на добавленную стоимость
- Б. Налог на имущество организаций
- В. Акцизы
- Г. Прямые налоги
- Д. Налог на имущество физических лиц
- Е. Земельный налог
- Ж. Налог на доходы физических лиц
- 3. Налог на прибыль организаций
- И. Федеральные налоги
- К. Косвенные налоги
- Л. Местные налоги

- М. Водный налог
- Н. Государственная пошлина
- О. Налог на игорный бизнес
- П. Региональные налоги
- Р. Налог на добычу полезных ископаемых
- С. Транспортный налог
- Т. Налоги РФ
- У. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
T	Л	И	П	Γ	К	Д/Е	Е/Д		Ж	:,3,M,F	Р,У			A,B,H		1	<b>5,0,</b> C	

Итого по тесту № 2 заданию 2 - 14,5 баллов.

<sup>&</sup>quot;Цена" каждого правильно вставленного термина - 0,5 балла.

18.03.2012. Московская городская олимпиада школьников по основам Предпринимательства и финансовой грамотности. Задание с развернутым ответом.

Код участника

# Московская городская Олимпиада школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности 18 марта 2012г.

#### Задание с развернутым ответом

(основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности) Общее время на выполнение задания – 80 минут. Максимальное количество баллов за задание – 100 баллов.

**Изучите материал, изложенный в приведенном ниже тексте, и выполните предложенные задания** (в скобках указано максимальное количество баллов за каждое задание).

#### ЗАДАНИЯ:

- **1.** Прочитайте текст. Кратко сформулируйте основные проблемы, с которыми сталкиваются владельцы гостевого дома «Русская дача». *(4 балла)*
- **2.** Объясните слова: малый бизнес, инвестиции, инфраструктура, аутсорс, эффективность, рынок труда, безработица, пособие по безработице, вмененный налог (ЕНВД), бренд, позиционирование, маркетинг, маркетинговые коммуникации, целевой потребитель, диверсификация. (15 баллов)
- **3.** На кого рассчитаны услуги, предлагаемые гостевым домом «Русская дача»? Опишите профиль целевого потребителя (социально-демографические характеристики: уровень доходов, мотивация, род занятий, возраст, культура, субкультура, образование и т.д.) (8 баллов)
- 4. Как в глазах целевого потребителя лучше позиционировать услуги гостевого дома, расположенного в провинции? *(4 балла)*
- 5. Порекомендуйте наиболее эффективные для данного бизнеса каналы маркетинговых коммуникаций с учетом их стоимости и имиджа. *(9 баллов)*
- 6. Как можно решить проблему неравномерной загрузки номеров гостевого дома в течение года? *(8 баллов)*
- 7. Кратко перечислите особенности современного рынка труда в России. Почему «...при безработице некого нанимать на работу»? (5 баллов)
- 8. Какую роль играет МРОТ? Как повлияет повышение МРОТ на рентабельность бизнеса? А на уровень безработицы? (6 баллов)
- 9. На основе приведенных данных определите виды и структуру затрат данного бизнеса. Используйте математические модели и графики. *(14 баллов)*
- 10. Какая загруженность гостевого дома позволит не нести убытков? Определите точку остановки производства. (6 баллов)
- 11. Рассчитайте срок окупаемости инвестиций гостевого дома «Русская дача». (5 баллов)
- 12. Как вы оцениваете перспективы экономического развития русской глубинки? Аргументируйте вашу точку зрения. (16 баллов)

#### Гостевой дом в Юже. Провинциальный бизнес

<u>Dorogadomoj</u> пишет: «В зимние каникулы мы совершили блиц-путешествие в глухую российскую провинцию - в "город" Южа Ивановской области, - в полутысяче километров от Москвы. Во френд-ленте попался сочный отзыв с фотографиями об отдыхе в семейной гостинице, а именно этого и хотелось на Рождество: пожить несколько дней в деревянном доме, смотреть из окна, как падает снег, пить чай с вареньем и не слышать, как соседи развлекаются фейерверками, скандалом, или ремонтом с перфоратором.

Доехать до Южи оказалось непросто, так что само путешествие в этот край уже вполне можно считать экстремальным туризмом. "Вполне приличные дороги" (по словам хозяев гостиницы) — это страшные останки дорог с твердым покрытием, выщербленные нереальным количеством совершенно непредсказуемых ям, в которых можно оставить колесо, а можно и половину подвески. Хотя подвеска у Ауди А6 оказалась феноменально прочной, все-таки лучше ехать сюда на гусеничной технике, на чужой (тест-драйвовой) машине, либо на крупном внедорожнике.

### 18.03.2012. Московская городская олимпиада школьников по основам Предпринимательства и финансовой грамотности. Задание с развернутым ответом.







Тезис о "вымирании русской провинции" не подтвердился: она живет своей жизнью и вымирать не собирается.

В начале прошлого века в Юже проживало около тридцати тысяч человек, работала знаменитая ситцевая фабрика купца и промышленника Балина (это не из Толкиена), работало большое количество местных промыслов (это Палехский край), ну и сельское хозяйство тоже имело место. За последние лет пятьдесят завершился процесс урбанизации — население переехало в города и теперь занято не на промыслах, а в промышленном производстве и сервисе. Большая часть активных жителей провинции "понаехали" в Иваново, Владимир, Нижний, Ярославль и в Москву, чтобы успешно продаться за зарплату, а в Юже осталось четырнадцать тысяч жителей.

В городе работает несколько производств: текстильная фабрика середины позапрошлого века (теперь несколько модернизирована и требует всего нескольких рабочих), две лесопилки, торфоразработки. Для функционирования этих производств теперь не требуется и четвертой части той рабочей силы, которая требовалась полвека назад.

"Умирающее" и "задавленное" текстильное производство просто-напросто оказалось чудовищно неэффективным, как только исчезла госмонополия, открылись границы и появилась возможность сравнить эффективность российского и китайского бизнесов.



Все, кто может сам себя накормить, делая что-нибудь полезное, начинает потихоньку делать это, создавая очередной бизнес. Очень многие, конечно, работать уже никогда не научатся.

Бизнес, о котором пойдет речь – как раз тот, который родился не от хорошей жизни. Хотя предпосылки к его созданию, безусловно, были. Гостевой дом «Русская дача» бы создан в результате того, что провизору, владельцу и директору городской

аптеки Ирине "сплавили" помещение второй аптеки. «А тут глава администрации предложил мне вторую аптеку взять, - рассказывает Ирина. Вот этот дом, в котором мы сидим - это раньше была муниципальная аптека. В 1953 году ее построили. Тут же раньше фабрика была, люди шли с работы, на работу - и аптека была востребована. А уж после перестройки, как фабрика разорилась и закрылась - аптека захирела. А мне так жалко было, так жалко! Я же сама родом из Южи, и в детстве бегала в эту аптеку, и дом наш тут же, неподалеку. И я подумала - ну вот не возьму это здание, его растащат, разграбят... А я буду ходить мимо и думать - вот могла бы спасти, а не спасла. Для меня это была не просто аптека, это было детство мое, понимаете? Я приходила сюда, шиповник сдавала, ребенком.. Тут все родное мое. Ну и взяли мы это здание. А покупателей-то и нет. В один день три человека придет, в другой - восемь...

И я все думала, ну что мне делать? Если брошу это все - растащат, разорят... За счет той своей аптеки, которая в центре, я эту содержала. И каждый день считала убытки. Помогла мне Валентина Алексеевна, глава администрации. Она посоветовала эту аптеку закрыть, а открыть в этом здании гостевой дом. Мы решили, что заниматься этим будет Василина».

Взрослая дочь Ирины, умница и красавица Василина, окончив художественное училище, как любой художник, была самостоятельным предпринимателем: заказы, оформление, иконы, заказчики. Не найдешь заказ – останешься без гонорара, - классический фриланс.

В разгар кризиса местная администрация объявила программу обучения и поддержки "гостевых домов". Василине посчастливилось поучаствовать в этой программе и получить небольшой грант на создание гостиницы – 58 500 рублей. Программа обучения - дремучая, грант - копеечный, но помещение - на руках и кушать хочется. Ничего не оставалось, как нырять в совершенно незнакомый гостиничный бизнес.

Старый брусовой дом бывшей аптеки отремонтировали и оборудовали. В трех номерах гостевого дома есть горячая вода, отопление, душевые кабины, телевизоры, Wi-Fi, собственный сайт, брендированные номера ("Лесной", "Травушка"). Есть собственный сайт: <a href="http://yuzha-dacha.ucoz.ru/">http://yuzha-dacha.ucoz.ru/</a>





- «- Вот вы, может быть, заметили, что в вашем номере не везде вагонкой стены отделаны?
  - Да. Но мы думали, что это такой дизайн...
- Это такая бедность. Это у нас как раз на вашем номере вагонка кончилась. И еще хорошо, что стены из бруса, мы так отделали веревками декоративно, хорошо смотрится. А тут, в этой комнате, материала на потолок тоже не хватило. Я вся извелась, у папы спрашиваю, какой есть самый дешевый материал? Папа говорит фанера недорогая, но выглядеть потолок будет

как посылочный ящик. А я ему говорю - давай, пап, из фанеры пока сделаем... А я ее распишу.

- А ссуду возвращать надо?
- Нет, программа такая: надо, чтобы бизнес продержался на плаву год. Тогда без возврата. Ну вот, скоро год будет, как мы открылись. А еще у меня тут образовалось одно рабочее место. Я на него заявку в центр занятости подала, на вакансию и мне дали еще одну ссуду, за то, что появились новые рабочие места. Присылали работников, разных. Ох и разных! Мало кто на самом деле хочет работать. Часто на биржу труда на учет встают, чтобы пособие получать. А работать не хотят. Но если от биржи дают направление то работнику надо прийти обязательно, иначе он пособие это теряет. Один, помню, пришел, и говорит: «Что вы! Меня к вам нельзя...» Это почему же, спрашиваю? «Да я, говорит, украду у вас тут всё». Вот такой честный... Ну вот сейчас вроде нашли работника. Так что мы тут с ним вдвоем крутимся. Но, конечно, папа и мама очень помогают».



Василина с отцом оформили все, что можно, в лубочном стиле: полки, печка, сувениры, занавески, двери, настенные украшения. В реальных деревенских домах такого, конечно, не бывает, но на восторженных городских барышень должно производить неизгладимое впечатление. Интерьеры оформлены с явным лубочно-дизайнерским перебором, но это не раздражает, а веселит. Как ни странно, этот "веселенький ситчик" весьма эффективно компенсировал сумеречную погодную хмарь нынешних рождественских праздников.

Сервисная фишка "Русской дачи" в том, что здесь не "предоставляют услуги", а именно принимают гостей. Встречают, провожают, собирают на стол, угощают. Представляю, насколько тяжело

постоянно общаться с большим количеством гостей, почти каждый из которых хочет "поговорить". Но это именно то, что хозяева выбрали в качестве важного элемента позиционирования своего бизнеса.

«Русская дача» диверсифицируется: здесь проводятся городские мероприятия, «приемы», праздники. Ирина проводит и организует экскурсии, в том числе в местный музей кукол, катания на лошадях, обучение технике пэчворка и изготовления сувениров из бересты, пение под гармонь («караоке по-русски»)... Осенью гостям предлагаются услуги сопровождения в лес за грибами и за клюквой; задумываются хозяева и о том, чтобы применить на благо бизнеса свои профессиональные медицинские знания. Если бы не дороги...»



*Источники:* http://travelbox.su/avto/esli-vypalo-v-imperii-roditsya-luchshe-zhit-v-gluxoj-provincii.html http://nadia-yacik.livejournal.com; интервью с владельцами бизнеса.

#### Данные по гостевому дому «Русская дача»

1. Стартовый объем	Выкуп здания с участком 13 ар – 450 000 руб.
инвестиций	Ремонт (своими силами), создание трех двухместных номеров – 100 000 руб.
	Вода, канализация, газ – 200 000 руб.
	Сантехника – 40 000 руб.; посуда, столовые приборы, текстиль – 10 000 руб.

## 18.03.2012. Московская городская олимпиада школьников по основам Предпринимательства и финансовой грамотности. Задание с развернутым ответом.

Код участника

2. Инфраструктура	Парковка, цветник, беседка, барбекю – на территории гостевого дома
	Асфальтированная подъездная дорога, липовая аллея, водохранилище, лес – в окрестностях
3. Трудовые ресурсы	Повар – 1, дворник-садовник – 1, сторож - 1, администратор – 1, горничная –
	1, водитель – 1
4. Наемные работники	2 (дворник-садовник, горничная)
5. MPOT	6100 руб
6. Бухучет (аутсорс)	750 рублей в месяц + (50 руб – стоимость бланков)
7. Максимальная загрузка	9 мест с учетом дополнительных
8. Цена 1 номера (2-местн.)	2200 рублей (включая завтрак)
9. Ценообразование	На уровне текущих цен в гостиницах г. Южа
10. Вмененный налог (ЕНВД)	6996 в год
11. Внешняя гос.поддержка	Грант 58 500 руб, ноутбук, новогодние украшения на сумму 6000 руб.,
	управленческое консультирование, обучение
12. Содержание и обслуживание сайта	0 руб. + время
13. Постоянные расходы	50 000 рублей в месяц
14. Переменные расходы	400 рублей на 1 человека в день
15. Займы	0 рублей, (эффективная ставка – 26% годовых)
16. Ставка рефинансирования	8%
17. Затраты на продвижение и рекламу	Печать визиток, листовок, наружная реклама – 2004 руб. в год
18. Внешние препятствия	«При безработице некого нанимать на работу!»
19. Текущая загрузка номеров	Неравномерная в течение года; около 30 дней в году – 0 посетителей, на праздники – более 20 невыполненных заказов

Оценка кейса «Гостевой дом в Юже. Провинциальный бизнес»

ровка	Критерии оценки	Максимальная сумма баллов
RI	и оаллы	Примечания
госновные горыми следую падельцы «Русская 1) фи ни ста 2) нег раб 3) при неј 4) про 5) для про гос	перечисленных проблем могут быть указаны ощие: кнансовые проблемы («бедность», высокие затраты, зкая окупаемость проекта) и высокие процентные авки по кредиту; кватка мотивированных и квалифицированных ботников (специфика рынка труда); облема сбыта (организация привлечения клиентов) и равномерной загрузки; облемы развития инфраструктуры (дороги); я владельцев — необходимость владеть несколькими офессиями; необходимость разбираться в специфике стиничного бизнеса, маркетинге, финансах,	4 По 1 баллу за адекватную формулировку каждой проблемы; выявлено не менее 4 проблем
ра, предпри внешни возмез, предпри внешени	пность коммерческих организаций (юридических лиц) видуальных предпринимателей (физических лиц), выручка которых не превышает 400 млн.руб в год; ность работников — не более 100 чел., а доля внешнего я в капитале (иностр.партнеров, гос-ва) - не более 209-ФЗ «О развитии малого и среднего онимательства в Российской Федерации» 2007 года).  Тиции — деньги, вложенные в производство.  аструктура — все, что непосредственно не участвует в се производства, но обеспечивает его: дороги, никации, жилье для работников, школы, торговые онятия и др.  рс — использование внешних ресурсов, передача работ им исполнителям. (Договор подряда, договор дного оказания услуг).  стивность — получение наилучшего результата ы) с наименьшими затратами.  струда — рынок, на котором формируется есный уровень заработной платы на основе одействия спроса на труд и предложения труда.  ботица — ситуация на рынке труда, когда величина ожения труда превышает величину спроса на труд при сленной ставке заработной платы.  не по безработице — государственный трансферт, значенный людям, состоящим на учете на бирже и признанным безработными. (В РФ — 4900 р. тах) нный налог — ЕНВД (единый налог на вмененный — фиксированный процент с оборота (доходов) (6%, няется только для предприятий численностью не более оборота встроко для предприятий численностью не более оборотанных на основных полезностях товара или сированных на основных полезностях товара или сированных на основных полезностях товара или сированных на основных полезностях товара на стную группу потребителей.	15 по 1 баллу за каждое корректное определение; оценивается точность и качество формулировок. Возможно использование дробной оценки (0,5 и иные).
	е основные торыми пладельцы (Среди следук 1) фи ни ста 2) не: раб 3) пр не; 4) пр 5) дл. пр гоб уп 25%. (С предпри инде, рад, общая числень, рад, общая процес комму, предпри инде, рад, общая процес комму, предпри выше, возмез битель, я.  В фенента возмез битель, яя.  В фенента возмез битель, вальное взаимо предпри опреде процес во предва процес выгод примет 50 чел.  В фенента возмез битель, вальное взаимо предва пруда и высоб предва примет 50 чел.  В фенента возмез битель в покупа выгод примет 50 чел.  В фенента возмез в покупа выпокупа в покупа	и баллы  ответы могут различаться. Среди перечисленных проблем могут быть указаны следующие:  1) финансовые проблемы («бедность», высокие затраты, низкая окупаемость проекта) и высокие процентные ставки по кредиту;  2) нехватка мотивированных и квалифицированных работников (специфика рынка труда);  3) проблема сбыта (организация привлечения клиентов) и неравномерной загрузки;  4) проблемы развития инфраструктуры (дороги);  5) для владельцев – необходимость владеть несколькими профессиями; необходимость разбираться в специфике гостиничного бизнеса, маркетинге, финансах, управлении персоналом.  Малый бизнес (малое предпринимательство) – это совокупность коммерческих организаций (юридических лиц) и индивидуальных предпринимателей (физических лиц), общая выручка которых не превышает 400 млн.руб в год; численность работников – не более 100 чел., а доля внешнего участия в капитале (иностр.партнеров, гос-ва) - не более 25%. (209-Ф3 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 2007 года).  Инвестиции – деньги, вложенные в производство.  Инфраструктура – все, что непосредственно не участвует в процессе производства, но обеспечивает его: дороги, коммуникации, жилье для работников, школы, торговые предприятия и др.  Аутсорс – использование внешних ресурсов, передача работ внешним исполнителям. (Договор подряда, договор возмездного оказания услуг).

		M	
		Маркетинговые коммуникации – обмен информацией между продавцом и покупателями с целью увеличения продаж (реклама, упаковка, PR, CRM-системы, дистрибуция и др.)	
		<b>Целевой потребитель</b> – человек, принимающий решение о покупке товара или услуги.	
		Диверсификация – производство «непрофильной» продукции, проникновение на другие рынки.	
3.	На кого рассчитаны услуги, предлагаемые гостевым домом «Русская дача»? Опишите профиль целевого потребителя (социальнодемографические характеристики: уровень доходов, мотивация, род занятий, возраст, культура, субкультура, образование и т.д.)	Ответы могут различаться. Составные части соц-дем.профиля:  1. Культурные аспекты (традиции, стереотипы поведения) — «русская», «экологическая» тема.  2. Субкультура — православие, духовность, провинциальность,  3. Общественный класс (средний-минус)  4. Место жительства - город  5. Референтные группы (коллектив, друзья, соседи, родственники)  6. Возраст, «семейность»  7. Род занятий, интересы, хобби  8. Образ жизни (офисный сотрудник, «свободный художник», ценности  9. Тип личности, восприятие действительности, взгляды, мнения об окружающей действительности (психологические характеристики человека)	8 по 1 баллу за описание каждой группы факторов
4.	Как в глазах целевого	Возможные элементы позиционирования:	4
	потребителя лучше позиционировать услуги гостевого дома, расположенного в провинции?	Русская экзотика, экология, аутентичность, «родные просторы», оздоровление, психологический комфорт, оптимальное соотношение «цена-качество», эстетика и др.	1 балл — за соответствие ответа заданному вопросу; 2 балла — за выявление элементов позиционирования (более 3-х) 1 балл — за креатив
5.	Порекомендуйте наиболее эффективные для данного бизнеса каналы маркетинговых коммуникаций с учетом их стоимости и имиджа.	Ответы могут отличаться. Варианты решений:  1. Реклама (блоги, сайт, социальные сети, тематические журналы)  2. РR: проведение мероприятий, участие в конкурсах, публикации, сотрудничество с журналистами  3. Формирование клиентской базы, организация повторных контактов (общение, группы)	9 По 1 баллу — за указание каждого канала коммуникации; По 2 балла — за перечисление преимуществ и недостатков каждого канала
6.	Как можно решить проблему неравномерной загрузки номеров гостевого дома в течение года?	Ответы могут существенно различаться; поощряется представление в ответе нескольких вариантов решения: скидки, планирование специальных мероприятий, сотрудничество с организациями (проведение семинаров), повторные контакты с лояльными клиентами, празднование дней рождений, свадеб, диверсификация, специальные акции и проч.	8 по 1 баллу - за каждый элемент ответа
7.	Кратко перечислите	Возможные варианты ответов:	5
	особенности современного рынка труда в России. Почему «при безработице некого нанимать на работу»?	1. Рынок труда не сбалансирован: с одной стороны, существует достаточно большое число вакантных рабочих мест, с другой стороны, значительное число безработных, чья профессиональная или квалификационная подготовка не соответствует требованиям работодателей.	по 1 баллу - за каждый элемент ответа
		2. «Территориальная» привязанность работников к месту жительства; отсутствует реальный рынок доступного жилья, что сдерживает территориальное перераспределение трудовых ресурсов.	
		3. «Старение» наиболее продуктивных работников, недостаточный уровень мотивации молодых людей.	
		4. Низкий уровень конкуренции, что позволяет работодателям диктовать условия занятости.	
		5. Низкий по отношению к развитым странам уровень производительности труда, особый, «настроенческий»	

	T	T	I
		менталитет населения.	
		6. На рынке труда существует дискриминация по различным признакам.	
		7. Нулевая роль профсоюзов.	
8.	Какую роль играет МРОТ? Как повлияет повышение МРОТ на рентабельность бизнеса? А на уровень безработицы?	Текст из Википедии:  «Сегодня МРОТ оказывает влияние на труд наиболее низко оплачиваемых сотрудников. Впервые такой способ регулирования был предложен как средство борьбы с потогонными производствами, так как считалось, что их хозяева, обладая рыночной властью, устанавливали «несправедливую» цену за труд своих работников. Корни такого способа решения проблемы лежат в убеждении, что рынок не способен самостоятельно установить «справедливую» цену на труд наименее способных работников. Следовательно, единственным способом решения данной «проблемы» заключается в административном изменении структуры заработной платы и перераспределении, таким образом, доходов. В этой связи МРОТ считается одним из способов борьбы с бедностью»  На рентабельность бизнеса рост МРОТ повлияет отрицательно — вырастут затраты, упадет прибыль.	6 по 2 балла - за каждый элемент ответа; отдельно оценивается качество аргументации, иллюстрации с использованием графиков
		Текст из Википедии: Согласно неоклассической экономической теории установление МРОТ выше точки равновесия ведет к росту безработицы, что происходит из-за того, что больше работников хочет работать за эти деньги и меньше работодателей готовы их платить. В этом случае МРОТ ведет себя аналогично ценовому полу. Как и ценовой пол, МРОТ создает излишки предложения рабочей силы, которые, в отличие от товаров, не уничтожаются и не скупаются государством, а, следовательно, формируют безработицу. Такая ситуация происходит из-за того, что искусственно завышенные минимальные расценки на труд, увеличивают затраты предприятия, которое с целью сохранения уровня рентабельности или рентабельности бизнеса в принципе вынуждены нанимать меньше сотрудников.	
9.	На основе приведенных	Задание не имеет единственного решения.	14
	данных определите виды и структуру затрат данного бизнеса. Используйте математические модели и графики.	По данным интервью могут быть использованы следующие данные: налоги - 6996 р. (в год), кол-во трудовых ресурсов – 6, МРОТ – 6100, пост.затраты в месяц – 50 000 р., бух.учет – 750 рублей в мес., бланки – 50 руб., печать визиток, листовок - 2004 руб/год. Расходы на 1 человека в день составляют 400 руб.	1 балл - за выделение совокупности необходимых данных; 2 балла — за перечисление видов затрат;
		Структура затрат: MC, FC, VC, TC, AFC, ATC Вариант решения:	<b>4</b> балла – за определение функции MC;
		На основе представленных данных можно предположить, что (MC=aQ2+bQ) (в общем виде). MC(0) = 0, а MC(1) = 400, и a+b=400, коэффициент b отрицательный и не превышает коэффициент a, иначе это противоречит экономическому смыслу задачи.  На основании этих данных могут быть составлены несколько	<ul> <li><i>1 балл</i> – за применение графиков;</li> <li><i>1 балл</i> – за корректное применение графиков;</li> <li><i>5 баллов</i> – <i>no 1</i> за</li> </ul>
		правильных функций, которые не противоречат заданным условиям, - например, MC=450Q2-50Q	нахождение каждого вида затрат
10	Какад загруучициост	Решение: <u>FC = 6996/12 + 6*6100 + 50000 + 2004/12 + 750 + 50 = 88150</u> <u>руб</u> MC = (VC)' <u>VC = 150Q<sup>3</sup> - 25Q<sup>2</sup></u> TC = VC + FC <u>TC = 150Q<sup>3</sup> - 25Q<sup>2</sup> + 88150</u> AFC = FC / Q <u>AFC = 88150 / Q</u> AVC = VC / Q <u>AVC = 150Q<sup>2</sup> - 25Q</u> OTBETЫ:     TC = 150Q <sup>3</sup> - 25Q <sup>2</sup> + 88150     FC = 88150     VC = 150Q <sup>3</sup> - 25Q <sup>2</sup> + 88150     FC = 88150     VC = 150Q <sup>3</sup> - 25Q <sup>2</sup> AFC = 88150 / Q     AVC = 150Q <sup>2</sup> - 25Q	
10.	Какая загруженность гостевого дома позволит не нести убытков? Определите точку	постевои дом не оудет нести уоытков, если окупит постоянные затраты – 50 000 рублей в месяц. Стоимость одного номера – 2200, на 1 человека – 1100 руб. ВЕР = TC/P; ВЕР = 45,5 чел.в месяц или 546 человек в год.	<b>6 2</b> балла - за структурированное представление информации

оста	ановки производства.	Точкой остановки производства для гостевого дома будет цена, соответствующая средним переменным затратам – 400 рублей в день на одного клиента.	(выделение логических блоков, отсутствие сплошного «потока сознания»;  2 балла — за адекватность использования экономических терминов;  6 баллов — за перечисление конкретных направлений развития (не менее 6);
окуг	считайте срок паемости инвестиций гевого дома «Русская а».	Первоначальные инвестиции разделить на среднегодовую стоимость денежных поступлений от реализации проекта: $(450000+100000+200000+40000+10000)*0.08=64000;$ $800000/64000=12.5$ лет	5 2 балла - за выделение необходимых данных из текста задания 3 балла – за решение.
перс экон разв глуб Арг	вы оцениваете спективы номического вития русской бинки? ументируйте вашу ку зрения.	Возможно применение STEP-анализа, создание оптимистического и пессимистического прогнозов.  Социальные перспективы (пример): Рост уровня образования, изменение структуры трудовых ресурсов, формирование мотивации на трудовую деятельность, положительное отношение к предпринимательству, «обратная урбанизация».  Технологические — использование интенсивных технологий, возможностей интернета, сетевой экономики, модернизация производства; экологический путь.  Экономические — рост сферы услуг, снижение безработицы, повышение накоплений, рост инвестиций, изменение инфраструктуры в лучшую сторону, рост клиентоориентированности в бизнесе, рост уровня жизни, рост конкуренции. Глубинка станет использовать свою провинциальность как элемент брендирования товаров.  Политические — рост политической конкуренции, государственные преференции малому бизнесу.  Возможно перечисление рисков и угроз.  Оцениваются:  - соответствие текста ответа заданному вопросу; адекватность использования экономических понятий и понятий смежных дисциплин; креатив; логика и качество аргументации; комбинирование ответов из различных тематических областей;  - способность дать оценку проблемы и сделать обоснованные выводы.	16 2 балла - за структурированное представление информации (выделение логических блоков, отсутствие сплошного «потока сознания»;  2 балла — за адекватность использования экономических терминов; 8 баллов — за перечисление конкретных направлений развития (не менее 8); 1 балл — за использование оценочных суждений (собственное мнение); 2 балла — за креатив; 1 балл — за наличие выводов.

Код участника

#### Московская городская Олимпиада школьников

#### по основам предпринимательства

#### и финансовой грамотности

18 марта 2012 г.

#### Комплект заданий № 2

(основы потребительских знаний)

Общее время на выполнение заданий – 60 минут. Максимальное количество баллов – 19

Дайте правильный и наиболее полный ответ, соответствующий положениям Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (в действующей редакции). Количество баллов за решение – 10

#### Дополнительно:

- 3 балла начисляются за консультацию, в том случае, если вы, в качестве «юриста», дали «потерпевшему» в своей консультации верный ответ.

	Задача	Консультация	Консультация	Консультация	Итого
Кол-во					
баллов					

Таблица заполняется жюри! Никаких пометок быть не должно!!!

#### Ситуация

Мы приобрели в магазине холодильник и оформили все необходимые документы. Он проработал две недели и сломался. Мы позвонили продавцу и потребовали ремонта. Мастер приехал быстро и сделал все необходимое, чтобы холодильник заработал. Но, через несколько дней, все повторилось снова. Второго ремонта хватило ненадолго, как, впрочем, и третьего и четвертого. В результате в холодильнике появилась ржавчина и трещина.

После этого мы потребовали от продавца, чтобы он вернул деньги, но тот отказался, т.к. потратил большую сумму на четыре дорогостоящих ремонта, а две недели после покупки и промежутках между ремонтами мы холодильником пользовались.

Прав ли продавец? Как нам следует поступить, если есть акты о выполнении ремонтных работ? Можем ли мы рассчитывать на возврат хотя бы части денег? Обоснуйте ответ.

Код участника

#### Московская городская Олимпиада школьников

#### по основам предпринимательства

#### и финансовой грамотности

18 марта 2012 г.

#### Комплект заданий № 2

(основы потребительских знаний)

Общее время на выполнение заданий – 60 минут. Максимальное количество баллов – 19

Дайте правильный и наиболее полный ответ, соответствующий положениям Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (в действующей редакции). Количество баллов за решение – 10

#### Дополнительно:

- 3 балла начисляются за консультацию, в том случае, если вы, в качестве «юриста», дали «потерпевшему» в своей консультации верный ответ.

	Задача	Консультация	Консультация	Консультация	Итого
Кол-во					
баллов					

Таблица заполняется жюри! Никаких пометок быть не должно!!!

#### Ситуация

Наши друзья готовились к свадьбе и попросили помочь заказать банкетный зал. Просмотрев множество предложений, мы остановили свой выбор на одном из них. Устроила и цена и местоположение. Правда в тот момент в нем шел ремонт, но до свадьбы оставалось еще три месяца, и владельцы заверили, что все будет в порядке. Мы внесли плату и подписали договор.

За несколько дней до свадьбы мы пришли в банкетный зал и ужаснулись. Ремонт не был закончен, света не было, и не работали электроплиты. Хозяева ничего слушать не стали и от нас попросту отмахнулись. Пришлось срочно искать другой зал, и, в силу срочности, заплатить гораздо дороже.

Какими правами мы обладаем в данной ситуации? Как следует поступить? Обоснуйте ответ.

#### Приложение 2

#### Ролевая игра по Основам потребительских знаний

Участники занимают рабочие места команд. Каждая команда состоит из 6 человек. Рядом с каждой командой находится один наблюдатель. Наблюдатели начинают отсчет времени с момента получения заданий и наблюдают, чтобы не было превышения времени по ходу игры.

Участники команды договариваются о порядковых номерах, которые присваиваются членам команды и до конца игры остаются неизменными. Каждый игрок придумывает свой псевдоним, которым он будет пользоваться до окончания игры.

1 этап.

Участники с четными номерами получают роль потребителей, нечетные – юристов. (1 минута)

Участники рассаживаются на места, отведенные согласно их ролям.

Наблюдатели вручают «Потребителям» лист с описанием проблемной ситуации. И лист, для записи рекомендаций юристов.

Каждый «Потребитель» изучает и запоминает свою ситуацию (3 минута), затем отправляется на консультацию к одному из «Юристов».

Участники «Потребители» подходят к одному из юристов.

Внимание! Ситуация доводится «Потребителем» до «Юриста» в форме пересказа по памяти, а не читается. Листок с заданием остается на столе, когда «потребитель» отправляется на консультацию. С собой он берет только лист консультаций. «Юрист» обсуждает с «Потребителем» проблему, уточняет детали и дает свою подробную рекомендацию. «Потребитель» письменно фиксирует ответ «Юриста». «Юрист» проверяет правильность записи и подписывается своим псевдонимом. (5 минут)

Участники «Потребители» подходят ко второму из юристов.

«Потребители» меняют «Юристов» и повторяют всю процедуру. (5 минут).

Участники «Потребители» подходят к третьему из юристов.

«Потребители» меняют «Юристов» и повторяют всю процедуру. (5 минут).

Участники «Потребители» возвращаются на свои места.

После того, как каждый из «Потребителей» получает три консультации, он принимает решение самостоятельно, аргументируя каждый шаг решения, и фиксирует его письменно на том листе, где описана ситуация. В это время они еще раз могут уточнить у соответствующего юриста некоторые непонятные моменты. (5 минут)

2 этап

Участники с нечетными номерами получают роль потребителей, четные – юристов.

Участники рассаживаются на места, отведенные согласно их ролям.

Наблюдатели вручают «Потребителям» лист с описанием проблемной ситуации. И лист, для записи рекомендаций юристов.

Каждый «Потребитель» изучает и запоминает свою ситуацию (3 минута), затем отправляется на консультацию к одному из «Юристов».

Участники «Потребители» подходят к одному из юристов.

Внимание! Ситуация доводится «Потребителем» до «Юриста» в форме пересказа по памяти, а не читается. «Юрист» обсуждает с «Потребителем» проблему, уточняет детали и дает свою подробную рекомендацию. «Потребитель» письменно фиксирует ответ «Юриста». «Юрист» проверяет правильность записи и подписывается своим псевдонимом. (5 минут)

Участники «Потребители» подходят ко второму из юристов.

«Потребители» меняют «Юристов» и повторяют всю процедуру. (5 минут).

Участники «Потребители» подходят к третьему из юристов.

«Потребители» меняют «Юристов» и повторяют всю процедуру. (5 минут).

Участники «Потребители» возвращаются на свои места.

После того, как каждый из «Потребителей» получает три консультации, он принимает решение самостоятельно, аргументируя каждый шаг решения, и фиксирует его письменно на том листе, где описана ситуация. В это время они еще раз могут уточнить у соответствующего юриста некоторые непонятные моменты. (5 минут)

Этап 3

Проверка участниками записи ответов.

Решение передается наблюдателям. Каждый участник должен сдать два листа: свое решение и лист рекомендаций, полученных в ходе консультаций.