

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РФ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования**

**«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»**

**Кафедра предпринимательства и логистики**

**ЗАДАНИЯ НА ОЧНЫЙ ЭТАП**

**К ПЛЕХАНОВСКОЙ ОЛИМПИАДЕ ШКОЛЬНИКОВ**

**ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ**

**Время выполнения заданий – 180 минут.**

**Вариант 1**

**Класс 8-9**

### Задание 1.

*Итого максимум за задание – 10 баллов.*

Александр планирует открыть придорожное кафе на выезде из своего города, и сделать его прибыльным за 2 года. По предварительным расчётам, его начальные инвестиции составят 5 600 000 рублей, и он может рассчитывать на 2 300 000 р. чистого денежного потока за первый год, 3 800 000 – за второй.

Знакомый аналитик определил ставку дисконтирования для проекта Александра в 11%.

Если все прогнозы верны, стоит ли ему инвестировать в этот бизнес-проект и почему?

**Решение:** ЧДД (NPV) =  $2\,300\,000/(1+11\%) + 3\,800\,000/(1+11\%)^2 - 5\,600\,000 =$   
**-443 763**

**Ответ:** NPV проекта по результату двух лет отрицательный (-443 763), значит, задача по выведению кафе в прибыль выполнена не будет, и Александру не стоит инвестировать в проект в текущих условиях.

### Задание 2.

*Итого максимум за задание – 10 баллов.*

Руководство завода по производству насосного оборудования решило выпустить пробную партию установок для мойки автомобилей, чтобы заместить на рынке ушедшие западные компании. В первом квартале им удалось произвести и полностью продать пробную партию в 1250 ручных моек высокого давления российского образца. Себестоимость производства одной мойки составила 29 тыс. руб., а её розничная цена – 36,5 тыс. руб.

Определите, насколько рентабельна оказалась первая партия моек для установки для завода?

Решение:

$$P_n = (36\,500/29\,000) * 100\% - 100\% = 25,86\%$$

**Ответ:**  $P_n = 25,86\%$ .

### Задание 3

Итого максимум за задание – 15 баллов.

Прочитайте внимательно приведенный текст ниже. Решите задачу.

Вы открываете небольшое предприятие. Планируемые расходы и доходы в первый год представлены в таблице 1. Какой вариант расчета налога по упрощенной системе налогообложения Вам будет выгодно использовать: 15% (налогооблагаемая база «доходы минус расходы») или 6% (налогооблагаемая база «доходы»)?

Приведите расчеты.

Таблица 1. Планируемые доходы и расходы в первый год работы предприятия

Доходы	Сумма доходов, руб.	Расходы	Сумма расходов, руб.
Ежемесячная продажа основной продукции	700000	Ежемесячные расходы на заработную плату, включая социальные выплаты	350000
Продажа вспомогательной продукции за год	1300000	Расходы на сырье и материалы за год	1000000
		Постоянные расходы в год на обслуживание производства и офиса	750000
		Коммерческие расходы в год	500000

#### Решение:

Определим годовые доходы:  $700000 * 12 + 1300000 = 9700000$  рублей

Определим годовые расходы:  $350000 * 12 + 1000000 + 750000 + 500000 = 6450000$  рублей

Определим величину налога по ставке 6% от дохода:  $9700000 * 0,06 = 582000$  рублей

Определим величину налога по ставке 15% (доходы минус расходы):  $(9700000 - 6450000) * 0,15 = 487500$  рублей.

#### Ответ:

Выгоднее использовать вариант расчета 15 % (Доходы-расходы)

### Задание 4. Кейс.

*Итого максимум за задание – 30 баллов.*

## **Музыкальный бизнес**

Артем и Марина с детства увлекались музыкой. Марина даже закончила музыкальную школу, в то время как Артем бросил ее после нескольких лет обучения, но все же начал сочинять, заниматься дома любительской звукозаписью с друзьями. Поступив на предпринимательский профиль бакалавриата, ребята задумались открыть собственный бизнес в музыкальной сфере и начали изучать рынок.

После непродолжительного анализа Артем и Марина поняли, что во всех городах России есть люди, желающие научиться играть на музыкальных инструментах, петь, собрать группу, выступать с песнями собственного сочинения и популярными каверами. Но у них совершенно нет времени и желания заканчивать музыкальную школу, многие из них являются взрослыми людьми, имеют плотный график работы, семью и не хотят вникать в нюансы классического сольфеджио. Но детская мечта играть на инструменте не дает им покоя, и они готовы ежемесячно прощаться с умеренным бюджетом для ее воплощения. Современные возможности сети Интернет и технические средства позволяют самостоятельно освоить азы музыкальной грамоты и получить базовые навыки игры, даже самостоятельно записывать и микшировать песни. Но для достижения продвинутого уровня по-прежнему необходим учитель.

Между тем во всех городах России есть профессиональные музыканты, продвинутые любители-самоучки, члены современных музыкальных коллективов, официальных и «гаражного типа», которые могут предложить свои услуги по обучению игре на инструменте, место в команде, социализацию в музыкальной сфере. И зачастую эти «творческие личности» серьезно нуждаются в деньгах.

Стандартные музыкальные школы предлагают обучение только классическим произведениям и обучение игре на классических инструментах, в то время как большинство населения любит поп, рок, джаз, рэп и другие направления. Преподаватели музыкальных школ являются выпускниками музыкальных училищ и высших заведений, в то время как зачастую требуются именно практикующие современные музыканты. Кроме этого, хочется составить индивидуальную программу по своим музыкальным предпочтениям.

В голове ребят созрело несколько возможных идей:

Идея 1. Открытие музыкальной школы современных жанров в своем городе с последующим тиражированием по всей стране и образованием филиальной сети, возможно – продажи франшиз.

Ребята так сформулировали возможные отличия своей школы:

- 1) Молодые энергичные преподаватели-практики (современные артисты, участники музыкальных групп);
- 2) Современные жанры музыки (рок, поп, джаз, классика и пр.);

3) Популярные инструменты (акустическая, электро-, бас-гитара, синтезатор, саксафон, ударные и пр.), возможность обучения сценическому вокалу, аранжировке, диджейской практике;

4) Индивидуальный подход к графику занятий, подбору преподавателя и программе обучения в соответствии с музыкальными предпочтениями.

5) Возможность построить музыкальную карьеру — от основ игры на инструменте до создания группы, звукозаписи, участия в фестивалях и гастролях.

6) Создание видео- и аудио- записи подарочных треков для близких людей за счет сотрудничества музыкальной школы современных жанров со студиями звукозаписи.

Идея 2. Создание цифровой платформы для общения потенциальных учеников и учителей современной музыки, членов музыкальных команд, звукозаписывающих студий и музыкальных репетиционных баз, целью которой будет решение следующих задач:

- 1) Поиск учителя музыки / ученика по конкретному инструменту / стилю / произведениям / району;
- 2) Реализация рубрик «музыкант ищет группу» и «группа ищет музыканта»;
- 3) Поиск репетиционных баз и звукозаписывающих студий;
- 4) Организация совместных концертов, коллективных и перекрестных репетиций команд, тематических музыкальных мероприятий.

### Вопросы к кейсу:

1. Какой вариант стоит выбрать студентам? От каких факторов это зависит? Что бы Вы выбрали в текущей экономической ситуации и почему?
2. Опишите основные этапы реализации конкретного варианта бизнеса из двух предложенных или собственной их модификации.
3. Сформируйте краткий финансовый, кадровый и поэтапный (план действий) план реализации проекта с указанием сроков. Рассчитайте приблизительно его экономическую эффективность.
4. Какие каналы привлечения потенциальных клиентов (собственные, партнерские) вы бы использовали и почему? Какую организационно-правовую форму и систему налогообложения вы бы выбрали для этого конкретного проекта?
5. Каких данных для проведения анализа (ситуационного, стратегического, маркетингового) не хватает и где их можно было бы взять?
6. Составьте SWOT-анализ по обеим идеям.

### Задание 5.

Итого максимум за задание – 20 баллов. Каждое определение – 2 балла.

Соотнесите термины и определения между собой

Стратегия предприятия 1	А. совокупность затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов, вкладываемых в хозяйственную
-------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------

	деятельность в целях получения дохода и (или) достижения иного полезного эффекта
Рентабельность 2	Б. продукция, не прошедшая всех стадий обработки, предусмотренных технологическим процессом, а также неукomплектованные изделия и предметы, не прошедшие испытаний и технической приемки
Бизнес-план 3	В. отношение прибыли к активам, ресурсам или финансовым потокам
Инвестиции 4	Г. юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими или гражданскими лицами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности
Бизнес модель 5	Д. документ, дающий краткое, точное, достоверное, понятное описание предполагаемого бизнеса, а также развернутое обоснование проекта с целью комплексной оценки эффективности планируемых мероприятий и вложения денежных средств.
Незавершенное производство (НЗП) 6	Е. обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту
Представительство 7	Ж. модель реакции рынка во времени от появления товара до прекращения его производства и спроса
Жизненный цикл товара (ЖЦТ) 8	З. это общее направление, способ управления, набор правил и принципов, при руководстве которыми обеспечивается достижение устойчивых конкурентных позиций исходя из реальных возможностей потенциала предприятия, с помощью маркетингового и отраслевого анализа
Валовая продукция 9	И. алгоритм создания ценности, доставки её потребителю и получения прибыли
Хозяйственное общество 10	К. общий объем производства, вне зависимости от степени готовности продукции

**Решение:**

Стратегия предприятия 1	это общее направление, способ управления, набор правил и принципов, при руководстве которыми обеспечивается достижение устойчивых конкурентных позиций исходя из
-------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	реальных возможностей потенциала предприятия, с помощью маркетингового и отраслевого анализа
Рентабельность 2	отношение прибыли к активам, ресурсам или финансовым потокам
Бизнес-план 3	документ, дающий краткое, точное, достоверное, понятное описание предполагаемого бизнеса, а также развернутое обоснование проекта с целью комплексной оценки эффективности планируемых мероприятий и вложения денежных средств
Инвестиции 4	совокупность затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов, вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода и (или) достижения иного полезного эффекта
Бизнес модель 5	алгоритм создания ценности, доставки её потребителю и получения прибыли
Незавершенное производство (НЗП) 6	продукция, не прошедшая всех стадий обработки, предусмотренных технологическим процессом, а также неукomплектованные изделия и предметы, не прошедшие испытаний и технической приемки
Представительство 7	обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту
Жизненный цикл товара (ЖЦТ) 8	модель реакции рынка во времени от появления товара до прекращения его производства и спроса
Валовая продукция 9	общий объем производства, вне зависимости от степени готовности продукции
Хозяйственное общество 10	юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими или гражданскими лицами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности

**Ответ: 1 З, 2 В, 3 Д, 4 А, 5 И, 6 Б, 7 Е, 8 Ж, 9 К, 10 Г**

**Задание 6. Кейс №2.**

*Итого максимум за задание – 15 баллов.*

Денис владеет небольшой фабрикой по производству стандартной офисной мебели. Последние несколько лет бизнес стабильно растет почти на 50% ежегодно. Компания работает на B2B-рынке, и в настоящее время клиентская база насчитывает более 800 клиентов из России и стран СНГ. В связи с тем, что спрос на продукцию фабрики растет год от года, производство зачастую не успевает произвести требуемый объем продукции, в

особенности это касается лидирующих позиций из ассортимента компании. Денис понимает, что производство требует инвестиций, однако расширение производственных мощностей пока не поспевает за спросом. Из-за этого на складе регулярно образуется дефицит отдельных товарных позиций. База клиентов разделена между менеджерами и каждый из них получает бонусы от объема продаж. Именно поэтому каждый менеджер по продажам старается хорошо обслужить «своих» клиентов, что приводит к конфликтам и спорам о том, кто в первую очередь должен получить со склада дефицитные позиции. Как Денису поступить в данной ситуации, если быстро нарастить объем производства не получится?

### **Решение:**

Примеры ответов:

1. Ввести квотирование продукции. Это позволит ввести единые правила игры для всех менеджеров, а также прозрачными условия получения товара для самих клиентов. Они будут понимать, что если квоты на бестселлеры исчерпаны, нет смысла ожидать поставки и требовать от менеджера исполнения заказа.
2. Провести сегментирование клиентов для выработки приоритетов в продаже дефицитных позиций. Например, провести ABC, XYZ- анализ и в приоритетном порядке обслуживать самых лучших клиентов – тех, которые покупают много и часто. Другими словами, обидеть случайного клиента для компании не так страшно, как обидеть лояльного постоянного покупателя. Сегментирование клиентов может быть сделано на основе других признаков, например потенциал роста покупок, клиент прямого конкурента и т.п.
3. Менять систему распределения бонусов, по крайней мере на время дефицита. Например, выплачивать менеджерам меньший процент от продажи бестселлеров и больший от продаж менее популярных позиций.