

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?

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 моющих установок для завода?

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 |

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 некомплектованные 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 |

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?