

**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 останковки 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

Dorogadomoi 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.



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.

“Умиряющее” 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 “сплывили” 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: <http://yuzha-dacha.ucoz.ru/>



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

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

- А ссуду возвращать надо?

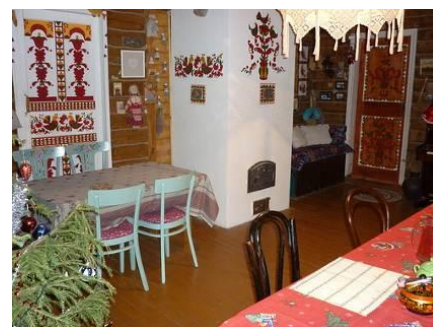
- Нет, программа такая: надо, чтобы бизнес продержался на плаву год. Тогда без возврата. Ну вот, скоро год будет, как мы открылись. А еще у меня тут образовалось одно рабочее место. Я на него заявку в центр занятости подала, на вакансию - и мне дали еще одну ссуду, за то, что появились новые рабочие 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 хозяйева 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 хозяйева 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 инвестиций	Выкуп здания с участком 13 ар – 450 000 руб. 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. МРОТ	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