

Практическое задание республиканского тура олимпиады Вопросы

Очередность ответов на вопросы - последовательно по блокам. Сохраняя ответы одного блока, осуществляется переход к следующему и вернуться к вопросам сохранённого блока невозможно.

1. Блок

1. Что из нижеперечисленного верно или ложно относительно паевого товарищества? Всего 4 пунктов
- a. Паевое товарищество — это наиболее распространенная форма предпринимательства в Эстонии. **В**
 - b. Требуемый стартовый капитал 25 000 евро. **Л**
 - c. Пайщики не несут личной ответственности за обязательства паевого товарищества. **В**
 - d. Не внося стартового капитала, учредить паевое товарищество может любое физическое лицо или несколько физических лиц. **В**
 - e. Взнос в паевое товарищество может быть как денежный, так и неденежный. **В**
 - f. Наемных работников надо регистрировать в день поступления на работу в налогово-таможенном департаменте. **В**
 - g. Все паевые товарищества неналогообязанные по НСО. **Л**
 - h. Паи паевого товарищества всегда равноценны по величине. **Л**
2. В каком из нижеперечисленных списков приведены особенности услуги?
- a. Хранится, демонстрируется до продажи, не может быть оказана вне контакта с клиентом.
 - b. **Не может перейти во владение клиента, нематериальна, оказывается и продается одновременно.** 1 пункт
 - c. Не хранится, изготавливается заранее, а продается позже, сохраняет свою форму после производственного процесса.
 - d. материальна, возможны ошибки в производственном процессе, не хранится.
3. Каков срок окупаемости инвестиций, сделанных Lusikas Catering к началу прошлого сезона? (ответ напиши с точностью до десятых).
Ответ: Срок окупаемости **0.5 года** 2 пункта
1459/3000
4. Какова нетто-зарплата водителя в Lusikas Catering, если он присоединился к платежам обязательной II пенсионной ступени (2%), а также подал заявление об учете налогом необлагаемого минимума на этом рабочем месте? Сделай расчёты, используя налоговые ставки 2017 года.
- a. **652.96 евро** 3 пункта
 - b. 616.96 евро
 - c. 676.00 евро
 - d. 640.00 евро
5. Какова минимальная зарплата в 2017 году?
- a. 390 eurot
 - b. **470 eurot** 1 пункт
 - c. 430 eurot
 - d. 500 eurot
6. Поставка питания на какое мероприятие принесет Lusikas Catering больше дохода от продаж, мероприятие А недалеко от Сигулды или мероприятие В в Ныва?
- a. **Мероприятие А** 3 пункта
 - b. Мероприятие В
7. Сможет ли Lusikas Catering обслужить всех желающих поехать на мероприятии, которое по прогнозу принесет ему больше дохода от продаж?
- a. 200 людей обслужить не успеют
 - b. **Смогут обслужить всех** 2 пункта
 - c. 2000 людей обслужить не смогут

2. блок

8. Майя решила выбрать мероприятие А, которое пройдет около Сигулды. По прогнозу там надо будет обслужить 800 людей. Сколько необходимо купить упаковок?

Ответ: **40 упаковок**

1 пункт

9. У какого поставщика Lusikas Catering целесообразнее покупать картошку фри, учитывая, что закупленную картошку нужно реализовать в рамках одного мероприятия?

a. поставщик А

b. поставщик В

c. поставщик С

d. поставщики А и В

e. поставщики А и С

3 пункта

10. Средняя продажная цена одного блюда на мероприятии в Сигулде – 8 евро. Учитывая количество посетителей концерта и количество фирм, предлагающих питание, вероятно при выборе основания для формирования цены Lusikas Catering исходила из

a. **конкуренции**

b. расходов

c. клиентов

2 пункта

11. Логистика занимается в том числе хранением, перевозкой и упаковкой. Различают упаковку для потребителя и логистическую упаковку. Какое из нижеприведенных качеств более важно для логистической упаковки?

a. прочность

b. простота использования

c. привлекательность

d. обеспечение безопасности конечного потребителя

1 пункт

3. блок

12. Какие из нижеприведенных утверждений верны, а какие ложны?

Всего 3 пунктов

a. Обслуживание до и после продажи НЕ относится к маркетинговой деятельности. **Л**

b. Себестоимость товара не содержит расходы на маркетинг. **Л**

c. Использование социальных сетей в маркетинге – это быстро растущий тренд. **В**

d. Маркетинг и реклама - это синонимы. **Л**

e. Маркетинг – это определение нужд потребителя и выгодное их удовлетворение. **В**

f. В случае использования целевого маркетинга сегментирование рынка обязательно. **В**

13. Деятельность, которую команда Lusikas Catering придумала для сортировки мусора можно считать

a. формированием репутации предприятия.

1 пункт

b. увеличением дохода от продаж на сумму, полученную от сдачи тары.

c. бессмысленным расходованием.

d. предложением дополнительной услуги клиентам.

14. Какие рекламные возможности для поиска новых клиентов Майя и Юрий выбрали на основании составленной таблицы?

a. Телерекламу, поскольку ее увидят больше всего людей.

b. Печатную рекламу в Sakala, поскольку офис Lusikas Catering расположен в Вильянди.

c. Печатную рекламу в Sakala и рекламу в Facebook.

d. Рекламу в интернет-версии Äripäev и в Facebook.

2 пункта

15. По данным исследования качество услуг Lusikas Catering OÜ достаточно высокое. Какой из нижеприведенных рисунков описывает ситуацию, когда у предприятия хорошая репутация и успех на рынке?



Ожидания качества клиентами



Качество услуг фирмы

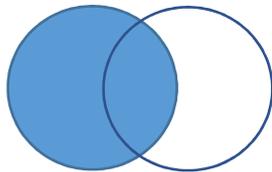


Рисунок а

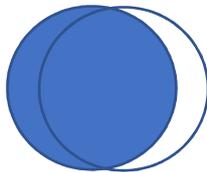


Рисунок b



Рисунок с

- A. Рисунок а
- B. Рисунок b
- C. **Рисунок с**

1 пункт

16. Ответы на какие из нижеприведённых списков вопросов важны для фирм, которые собираются предлагать питание на музыкальном фестивале Soojad ööd, чтобы дать ответ Майе?

- a. **Сколько фирм, предлагающих питание, участвует? Каков прогноз относительно количества клиентов? Каково время торговли (продаж)?** 2 пункта
- b. Сколько фирм, предлагающих питание, участвует? Кто выступает? Посредством каких медиаканалов мероприятие рекламируют?
- c. Какова прогнозируемая цена продажи товаров? Посредством каких медиаканалов мероприятие рекламируют? Каков прогноз погоды?
- d. Какой прогноз относительно количества клиентов? Каково время торговли (продаж)? Какова должна быть себестоимость одного блюда?

17. Какое должно быть ценовое предложение Майи организаторам фестиваля Soojad ööd, чтобы цели Lusikas Catering были бы выполнены?

- a. **5800** 2 пункта
- b. 7500
- c. 6300
- d. 7000

18. Какой из нижеприведенных ответов верен относительно случившейся неприятности с разбитой фарой автобуса Lusikas Catering?

- a. **Частично расходы предприятия покроет страховка каско.** 2 пункта
- b. Частично расходы предприятия покроет страхование ответственности.
- c. Частично расходы предприятия покроет обязательное дорожное страхование.
- d. Страховка ущерб не покроет, поскольку виновный неизвестен.

4. блок.

19. Какова сумма брутто-зарплат обслуживающего персонала OÜ Lusikas Catering за весь сезон?

Ответ: **5376 евро** 2 пункта

20. Зарплата обслуживающего персонала для предприятия это:

- a. **переменные расходы** 1 пункт
- b. постоянные расходы

21. Каковы затраты на рабочую силу (зарплата+налоги на рабочую силу) OÜ Lusikas Catering всего за сезон? Рассчитай на основании действующих в 2017 налоговых ставок (Все работники присоединились ко II ступени обязательного пенсионного страхования и отчисления составляют 2%.) Округли до целого числа!

Ответ: **20573 евро** ($5 \cdot (1200 + 800) + 5376$) = 15376 + 33,8% 2 пункта

22. Какова прибыль/убытки OÜ Lusikas Catering за сезон?

Учитываете, что на фестивале Soojad ööd доход от аренды мест составил 7000 евро, а организаторам было заплачено за право организации питания на фестивале 5800 евро.

Ответ: **3184 евро** 3 пункта

23. Какова величина собственного капитала в балансе?

Ответ: **8684 евро** 2 пункта

24. Какова величина Актива в балансе?

Ответ: **17095 eurot** 1 пункт

5. блок. Выводы

Каковы выводы относительно работы предприятия в этом сезоне?

1. Цели предприятия, поставленные в начале сезона, остались невыполненными. Сезон закончен с убытками и доход от продаж меньше, чем в предыдущем сезоне. Несмотря на то, что ввели интересные новинки и из исследования выяснилось, что в общем клиенты Lusikas Catering довольны, к хорошим финансовым результатам это не привело. Убытки одного года не ведут к банкротству, и поскольку у предприятий есть необходимый инвентарь и мотивация владельцев высока, у них есть возможность заработать больше в течение следующих лет. Кейтеринг – это более рискованная деятельность, чем другие предприятия общественного питания. Такие предприятия, как Lusikas Catering существенно обогащают сферу общественного питания.

0 пункта
2. Часть целей предприятия, поставленных в начале сезона, остались невыполненными. Прибыль конечно увеличилась даже больше, чем на 15%, но доход от продаж меньше планируемого. Однако владельцы предприятия мотивированны сами и умеют мотивировать свою команду, их выбор не всегда основывается на экономических расчетах, а часто на личных интересах. Также были введены новшества, которые сделали предприятие более известным и повысили репутацию. И из исследования выяснилось, что в общем клиенты Lusikas Catering довольны. Однако этого оказалось недостаточно – суммы, потраченные на маркетинг, не принесли ожидаемого результата. За сезон все-таки заработали достаточно, чтобы приобрести необходимый инвентарь, который позволит расширить деятельность и в следующем сезоне если возникнет необходимость, участвовать параллельно в двух мероприятиях. Такие предприятия, как Lusikas Catering существенно обогащают сферу общественного питания.

0 пункта
3. У предприятия был очень удачный сезон и цели поставленные в начале сезона можно считать выполненными. Доход от продаж увеличился на 40%! Для такой рискованной деятельности, как кейтеринг, это супер-результат! Молодые мотивированные владельцы внедрили интересные, направленные на будущее, обновления, которые сделали предприятие более известным и повысили репутацию. И из исследования выяснилось, что в общем клиенты Lusikas Catering довольны. Каждый потраченный на маркетинг евро был потрачен целесообразно и все решения владельцев всегда основывались на экономических расчетах. За сезон заработали достаточно, чтобы приобрести необходимый инвентарь, который позволит расширить деятельность и в следующем сезоне если возникнет необходимость, участвовать параллельно в двух мероприятиях. При желании можно работать круглогодично. Такие предприятия, как Lusikas Catering существенно обогащают сферу общественного питания.

1 пункт
4. Предприятие выполнило часть, поставленных в начале сезона, целей. Доход от продаж увеличился на 40%, а прибыль на 6%. Выполнили и дополнительное обязательство – заработать достаточно денег, чтобы купить дополнительный инвентарь, который позволит расширить деятельность и в следующем сезоне если возникнет необходимость, участвовать параллельно в двух мероприятиях. Молодые владельцы предприятия мотивированны сами и умеют вдохновлять свою команду на совместную работу для лучших результатов. Вместе внедрили интересные, направленные на будущее, обновления, которые сделали предприятие более известным, повысили репутацию и создали базу для подготовки к следующему сезону. Также то, что из исследования выяснилось, что в общем клиенты Lusikas Catering довольны, указывает на хорошую команду. Решения владельцев всегда основывались на экономических расчетах. Такие предприятия, как Lusikas Catering, существенно обогащают сферу общественного питания.

3 пункта