

# Специальный выпуск nr 1

от 11 марта 2017

Сезонное издание олимпиадной комиссии посвящается участникам регионального тура.

Дорогие участники регионального тура олимпиады по экономиче 2017 года!

В сегодняшнем издании мы представим вам переписку людей, недавно создавших предприятия, с людьми, к которым они обращались за советом, и менторами. Нам кажется, что это важные письма, которые могут вам пригодиться при решении практической части.

Хорошего чтения и решения!

Привет, Сашка!

Я уже давно подумываю найти возможность заработка параллельно с учебой в университете. У тебя часто бывает, что хочешь сделать что-то, а идей нет? Вот у меня сейчас так. Как думаешь, чего людям не хватает? Только не предлагай ничего из области ракетостроения! :) Очень жду твоего ответа! Кати

Привет, Кати! Вот удивительно было получить твое письмо именно сейчас! Пару дней назад вспоминали тебя с Кристи, когда она шапку свою потеряла. :) Вспомнили, что в школе ты всегда вязала носки да шапки. Кристи говорит, что сейчас в моде шапки с помпонами. Как тебе такая идея? Может тебе помочь чем? Сашка

Сааашка, ты гений!

Мне надо товарищество тогда открыть? Найди мне ментора, пожалуйста! Кати

Привет, Кати!

Ты собралась фабрику шапок отрывать? Мне показалось что хочешь просто подзаработать. Напиши о своих планах, тогда смогу тебе ментора посоветовать. Окончательное решение конечно ты сама должна принять, но ссылки могу позже скинуть. Сейчас тороплюсь! С.

Привет, Сашка!

Ну я все прочитала и думаю мне проще всего начинать, как предпринимателю-физическому лицу (FIE). Буду вязать, когда есть время, и столько сколько понадобится. Для начала связала шапку с меховым помпоном для Кристи. Завтра занесу! Надеюсь и ты будешь дома и сможем поговорить. Кати

Привет, Сашка!

Переписка — это хорошо, но все же живое обсуждение лучше!

Я теперь FIE Kati Kask, неналогообязанная по НСО. Здорово, да?! 😊

Загрузила фотки шапок в FB и провела исследование рынка. Вот такая таблица спроса получилась:

Цена (евро)	6.00	7.00	10.00	12.00	15.00	18.00	25.00	30.00
Кол-во (шт.)	8	7	6	5	4	3	2	1

Сейчас мои расчёты такие:

Подходящую для шапок пряжу, смесь овечьей шерсти и альпаки, нашла по цене 40 евро за кг и еще купила новые спицы за 5 евро. Для вязания одной шапки нужно 100 г. пряжи. Помпоны, как для шапки Кристи, сделала из мехового воротника своей старой куртки. Но этого меха хватит только на 5 нормальных помпонов, а дальше буду делать помпоны из пряжи, пойдет 20 г на каждый помпон. Так как работаю дома, то 10 евро коммунальных расходов могу отнести к расходам фирмы. Можешь мне помочь с расчётами? Я смогу за месяц связать 8 шапок и продать их хочю через Facebook. Кати

PS! Мой друг Костя говорит, что я могла бы вязать столько шапок, сколько смогу и продавать их по рыночной цене. Я так не думаю.

Молодец, Кати!

Высылаю таблицу. Уверен, что ее заполнение пойдет на пользу!

Сделай расчёты и решай на основываясь на них! Удачи! Саша

Цена (евро)	Спрос (шт.)	Постоянные расходы (евро)	Переменные расходы (евро)	Суммарные расходы (евро)	Доход от продаж (евро)	Прибыль (евро)
30.00	1					
25.00	2					
18.00	3					
15.00	4					
12.00	5					
10.00	6					
7.00	7					
6.00	8					

А у Лины другая история. Она неожиданно попала под сокращение и даже некоторое время думала обжаловать это решение. Однако решила этого не делать, когда немного оправилась от неожиданности, и встала на учет в кассе по безработице.

Ув. Лина Лиль!

Вы зарегистрированы в кассе по безработице в качестве сосискателя работы с уведомлением о сокращении. Приглашаем вас участвовать в комнате информации по вопросам карьеры и комнате поиска работы. Более подробную информацию найдете здесь

<https://www.tootukassa.ee>

С уважением,  
Мария Паю, консультант

**Из газетной статьи:**

Департамент туризма считает, что предприниматели мало уделяют внимания организации активной деятельности для туристов. Например зимой на катке в центре города 17% это гости города, а наблюдателей и того больше. Свободных коньков нет. И ситуация не лучше в других местах...

**Сдается**

- ❖ Конторские помещения в Ласнамяэ с изумительным видом на 9 этаже. Аренда 450 € в мес, + ком. платежи. Тел: 0655429.
- ❖ Помещения общ. площадью 110 м<sup>2</sup> недалеко от Певческого поля, 1 этаж. Аренда 500 € в месяц + ком. платежи. Тел: 0023456.
- ❖ Помещения общ. пл. 98 м<sup>2</sup>. Комплекс домов в сосновом лесу у моря. Аренда 500 € в мес, комунал. пл. Tel 00987665.

Ув. Мария Паю!

Спасибо за приятное обслуживание и предложения! Из предложений отобрала два: помощник повара с зарплатой 500€ и продавец торгового центра с зарплатой 650 € в месяц. Серьезно подумывала пойти работать продавцом, но решила все-таки отказаться. И хочу участвовать в курсах по предпринимательству, организованных кассой по безработицы в объеме 56 часов.

С уважением,  
Лина Лиль

Привет, Юра!

Спрашивал, как у меня дела? Расскажу коротко, на длинный рассказ нет времени.

Закончила курсы по предпринимательству от кассы по безработице. Получила знания, пособие на начало предпринимательства 4474 евро, множество новых знакомых и контактов, у кого можно спросить совета. Уже к концу курсов был готов бизнес-план OÜ Rullisõbrad. Rullisõbrad предлагает услугу проката спортивного оборудования. Времени нет, потому что сезон роликов приближается. Следующей зимой планирую добавить прокат коньков, а потом и обучения.

Через полчаса иду посмотреть помещение у Певческого поля.

Счастливо! Твоя сестренка Лина.

Привет, Юра!

Ну сделано! "Rullisõbrad" занесено в коммерческий регистр как паевое товарищество без оплаты начального капитала, гос. налог 190 евро оплачен.

Едем на дачу на выходных? Послушала бы советы своего старшего брата, и вальпургиеву ночь отпразнуем. Лина

Сообщение от бухгалтера:

Прогноз расходов OÜ Rullisõbrad за первый месяц:

1. Зарплаты: Работник Олег Котов, брутто-зарплата 500 евро, Лина Лилль, брутто-зарплата 470 евро
2. Аренда: 500 евро, коммунальные платежи 40 евро
3. Материалы и оборудование: По скидкам в e-poe Shoppa.ee 20 комплектов (ролики, щитки, каски), общая сумма 2000 евро

Каковы расходы на маркетинг? Что еще?

Ответ Лины бухгалтеру:

Не планирую в первый месяц расходы на маркетинг больше 500 €!

Закончила таблицу предложений рекламы. У меня есть предпочтения. Поможешь принять окончательное решение?

Рекламный канал	Просмотров в месяц (человек)	Цена одного просмотра (евро)	Цена рекламы (евро)
рекламная кампания на Facebook	60000	0.005	300.00
Кампания на Google adwords			500.00
	70 000	0.007	
Реклама в городских газетах (Lasnamäe leht, Pirita, Kesklinna sõnumid)	50000	0.002	120.00
Внешняя реклама вдоль Pirita tee	80000	0.1	8000.00

По доходам: планирую в первый месяц 10 прокатов в день, в среднем по 5 евро за 2 часа, и тогда доход от продаж всего 1500 евро в месяц.

Привет, Юр!

Да уж, ты прав, если в маркетинг погрузиться, то и утонуть недолго!

У меня ощущение, что бреду в темноте. Какую стратегию выбрать, какие способы маркетинга использовать, что в рекламе подчеркнуть? Прежде всего надо правильно целевую группу определить. Вероятно для Rullisõbrad она очень широка, поскольку собираюсь по возможности оповестить как можно больше.

У меня миллион вопросов! Лина

Привет, сестрёнка!

Тебе надо составить грамотный план маркетинга. Завтра напишу подробнее. Советую тебе продумать основные моменты и обсудить с ментором. Юра.

## РЕКЛАМА

Отличный выбор  
Срочный вклад в сберегательно-  
кредитном товариществе!  
Интресс 6 %

Лина бухгалтеру:

Пожалуйста внеси суммы за первый месяц!

<b>Поступления</b>	
Пособие	
Доход от продаж	
<b>Всего:</b>	
<b>Выплаты</b>	
Расходы на рабочую силу	
Аренда помещений	
Коммунальные расходы	
Бухгалтерские услуги	50.00
Домашняя страница	300.00
Расходы на связь	30.00
Расходы на маркетинг	
Регистрация предприятия	
Закупка роликов	
<b>Всего:</b>	
<b>Остаток денег</b>	

Ответ ментора на вопрос Лины:

Лина, на мой взгляд, вы проделали хорошую работу.

Дополнил таблицу, заполненную с помощью волонтеров. На ее основании можно сравнить конкурентоспособность трех предприятий и сделать выводы для дальнейшей деятельности.

Показатели	вес	OÜ Rulli-sõbrad		Olümpia staadium		Ranna uisuklubi	
		оценка	Взвешенные пункты	оценка	Взвешенные пункты	оценка	Взвешенные пункты
Цена	0,2	5		4		3	
Ассортимент	0,2	4		5		4	
Местоположение	0,15	5		4		4	
Известность	0,25	3		5		5	
Рабочие часы	0,15	5		5		5	
Обслуживание	0,05	5		5		4	
Всего:	1						