

Муниципальное казенное общеобразовательное учреждение  
«Средняя общеобразовательная школа №9 г. Нижнеудинск»

Школьная научно-исследовательская конференция

Исследовательская работа

**Тема: «Ох, уж эти проценты в бизнесе»**

Автор работы:

Ученица 6 «А» класса

Герявенко Елизавета

Руководитель:

Слеменева Нина Ярославовна

2022г.

## *Оглавление:*

### Введение.

- I. Теоретическое изучение проблемы
  - 1. Понятия что такое процент и история его происхождения.
  - 2. Основные понятие торгово-рыночных отношений
  - 3. Правила нахождения процентов.
- II. Исследование
  - 1. Беседа с предпринимателями.
  - 2. Задачи по собранным сведениям.
  - 3. Задачи для самостоятельного решения.
  - 4. Проверь себя
- III. Заключение
- IV. Список использованной литературы

## *Введение*

*Счет и вычисления – основа порядка в голове.*

*Песталоцци*

В окружающем мире мы очень часто встречаемся с процентами.

Если посмотреть вокруг, то можно увидеть процент везде. Например, реклама Банка или распродажи в магазине, на упаковке продуктов питания и т.п.

Мне стало интересно, зачем магазин делает скидки на товар или распродажи? Ведь если товар продавать дешевле, то выгоды мало или можно «прогореть»

**Гипотеза** выгодно ли магазину делать скидки, акции на товар?

**Цель:** влияют скидки и распродажи на доход в бизнесе.

**Задачи:**

- Изучить литературу о проценте и истории его возникновения;
- Основные понятия торго-рыночных отношений;
- Вспомнить правила нахождения процента;
- Беседа с продавцами, зачем на товар далают скидки, акции или распродажи;
- Составить задачи по собранным сведением.
- Найти задачи для самостоятельного решения.

В работе использовались следующие **методы исследования:**

- изучение литературы;
- использование интернет-ресурса при изучении вопроса;
- анализ и синтез;
- беседа;
- обобщение собранного материала;

## **I. Теоретическое изучение проблемы**

### **1. Понятие процента и история его происхождения**

Процент – это одна сотая часть. Обозначается знаком «%»; используется для обозначения доли чего-либо по отношению к целому.

Слово «процент» имеет латинское происхождение: «pro centum» - это «на сто». Часто вместо слова «процент» используют это словосочетание. То есть процентом называется сотая часть числа.

Символ % появился не сразу. Сначала писали слово «сто» так: sto.

В 1685г. В Париже была напечатана книга «Руководство по коммерческой арифметике», где по ошибке вместо sto было набрано %. После этого знак %, получил всеобщее признание и до сих пор мы пользуемся этим значком процента.

Проценты были известны индийцам ещё в V в. И это очевидно, так как именно в Индии с давних пор счет велся в десятичной системе счисления.

Проценты были особенно распространены в Древнем Риме. Римляне называли процентами деньги, которые платил должник заимодавцу за каждую сотню.

От римлян проценты перешли к другим народам Европы.

Введение процентов было удобным для определения содержания одного вещества в другом; в процентах стали измерять количественное изменение производства товара, рост и спад цен, рост денежного дохода и т.д.

### **2. Основные понятия торгово-рыночных отношений**

**Рыночные отношения** – экономические отношения, складывающиеся между производителями, продавцами, покупателями, потребителями товаров

и услуг, органами государственного и муниципального управления по поводу обмена, распределения и перераспределения товаров и услуг.

Производитель – это тот, кто создает товары и услуги, удовлетворяя потребности человека и общества.

Предприниматель – это лицо, имеющее свое дело в целях получения прибыли в форме оказания услуг, торговли или производства.

Предприниматель - человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность. Каждый предприниматель может иметь дело или может помогать создавать предприятия другим предпринимателям.

Товар – любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи; продукт производений для продажи. Объекты, не участвующие в обмене, в экономическом смысле с товарами не являются.

Продавец – это профессия, специальность, человек, организация, которая продаёт что-либо (товар, услугу и так далее). Организация независимо от ее организационно правовой формы,

Покупатель – это физическое или юридическое лицо, осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги – человек или организация, осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги.

Потребитель – это в Российской Федерации является гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности

Спрос – это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели могут или же желают купить по строго определённой цене, в определённой промежуток времени.

Товар – любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи, продукт, произведённый для продажи.

**Предложение** – это товары и услуги, которые продавец готов продать (реализовать) на рынке за определённую цену.

Продавец также, как и покупатель ориентируется на цену товара или услуг. Естественно продавец хочет продать свой товар подороже.

Если товар идёт на рынке плохо какова может быть причина?

**Закон предложения:** чем выше цена на товар, тем большее количество товара хотели бы продать продавец и производитель.

Итак, на рынке две противоположные силы – продавец и покупатель.

Что является компромиссом между ними? (цена)

**Цена на рынке** – сумма денег, которую покупатель согласен заплатить за товар, а продавец за эту сумму денег согласен товар продать.

Скидка – это добровольное, одностороннее снижение стоимости товара продавцом от первоначальной стоимости товара. Также термином «скидка» обозначают размер скидки, то есть сумму, на которую, снижается продажная цена товара, реализуемого покупателю.

Распродажа – это популярный в торговой сфере способ скорейшего сбыта товаров по сниженным ценам вследствие тех или иных причин. В большинстве выгодна как для покупателей, так и для продавцов.

Уценка – это скидка на товар, который потерял часть своих качеств, но остался полезным и функциональным. Иногда причина **уценки** — это всего

лишь помятая коробка или почти незаметная царапина на корпусе, которые позволяют сэкономить от 5% до 30% стоимости покупки

## 5. Правила нахождения процента

### Нахождение процентов от числа

Чтобы найти процент от числа, нужно просто это **число** умножить на **число процентов** и разделить на 100%.

### Нахождение числа по его процентам

Чтобы найти число по его проценту, нужно известное число разделить на данный процент, и полученный результат умножить на **100**.

## II. Исследование

Беседа с предпринимателем «Зачем делают скидки или акции на товар?»

Побеседовав с предпринимателями, мы узнали много интересного.

Во-первых, зачем нужны скидки.

В основном скидки **делают** по нескольким причинам:

распродать сезонный **товар**;

привлечь покупателя выгодной ценой;

... дожать покупателя до совершения покупки, даже если изначально **скидка** не планировалась;

распродать остатки **товара**, неходовой или «залежа»;

товар уценяют, если у него заканчивается срок годности.

Во-вторых, оказывается, что скидки, акции и распродажи никакого убытка не приносят. Закупая товар у производителя в большом количестве, предприниматель получает скидку. Чем больше количество, тем больше скидка. Цену закупленного товара продавец увеличивает от 15 до 40 процентов. При приведении акции или скидки стоимость товара уменьшается на процент, который меньше, чем был увеличен первоначально.

Например, если увеличили стоимость на 20%, то скидку делают на 5 %.  
Таким образом, выгода остается 15 %.

Проверим на расчетах информацию, полученную от предпринимателей.

**Задача.** Предприниматель закупил у производителя 500 упаковок по цене 150 рублей за одну упаковку, в которой 6 коробок и получает скидку 10%. Магазин продает 1 коробки сока по цене 49 рублей. Какую сумму составит доход от продажи сока.

**Решение:**

- 1)  $150 \cdot 500 = 75000$  (руб) – за 500 упаковок
- 2)  $75000 : 100 \cdot 10 = 7500$  (руб) – скидка
- 3)  $75000 - 7500 = 67500$  (руб) – заплатил предприниматель
- 4)  $500 \cdot 6 = 3000$  (к) – сока купил предприниматель
- 5)  $49 \cdot 3000 = 147000$  (руб) – продано 3000 коробок сока
- 6)  $147000 - 67500 = 79500$  (руб)

Ответ: 79500 рублей составит доход от продажи сока.

Если закупить не большое количество товара, то можно получить бонус (подарок).

**Задача.** Купив 2 коробки «Киндер» яйца по цене 40 рублей за одну штуку, 3-я коробка в подарок. Магазин увеличивает стоимость одного «Киндер» яйца на 35%. Какую сумму составит доход от продажи «Киндер» яйца, если в коробке 12 штук.

**Решение:**

- 1)  $12 \cdot 3 = 36$  (шт) – купил предприниматель
- 2)  $40 \cdot 24 = 960$  (руб) – заплатил за 2 коробки
- 3)  $40 : 100 \cdot 135 = 54$  (руб) – стоит яйцо в магазине
- 4)  $54 \cdot 36 = 1944$  (руб) – получают за проданные яйца
- 5)  $1944 - 960 = 984$  (руб)



Ответ: 984 рублей составит доход от продажи «Киндер» яйца.

Многие магазины продают скидочные или бонусные карты. Тем самым привлекая покупателей.

Задачи для самостоятельного решения

Задачи на процент со скидкой

1. Зимняя куртка стоит 3500р. На весенней распродаже ее можно купить со скидкой 20%. Рассчитайте новую цену куртки.

2. На день рождения своего сына мама с папой решили купить ему планшет стоимостью 18000руб. Семье повезло: скидка по дисконтной карте 6%, и скидка праздничная 10%. Определите сумму скидки на планшет.

3. В магазине одежды свитер стоит 2599 руб., но в этот день в отделе со свитерами скидка составляет 10%. Какую сумму сегодня покупатель заплатит за свитер?

4. Шуба в магазине меха стоила 49000руб., на нее сделана была скидка 15%. Какова будет цена шубы если к скидке 15% прибавят праздничную скидку 10%? определите цену шубы с праздничной скидкой и без нее.

5. Покупатель взял кроссовки, джинсы и 3 футболки. В сумме вышло 5000руб. В этом магазине действует скидка 10%, если покупка больше 2000 рублей. Какова будет цена покупки?

**«Проверь себя»**

1. Решение:

1)  $100 - 20 = 80$  (%) – стоимость со скидкой

2)  $3500 \cdot 80 : 100 = 2800$  (руб)

Ответ: 2800 рублей новая цена крутки.

2.Решение:

$$1) 6 + 10 = 16(\%)$$

$$2) 18000 \cdot 16 : 100 = 2880 \text{ (руб)}$$

Ответ: 2880 сумма скидки на планшет

3.Решение:

$$1) 2600 \cdot 10 : 100 = 260 \text{ (руб)} - \text{скидка}$$

$$2) 2600 - 260 = 2340 \text{ (руб)}$$

Ответ: сегодня покупатель заплатит 2340 за свитер.

4.Решение:

$$1) 49000 \cdot 15 : 100 = 7350 \text{ (руб)} - \text{скидка}$$

$$2) 49000 - 7350 = 41650 - \text{цена без праздничной скидки}$$

$$3) 15\% + 10\% = 25 (\%) - \text{скидка с праздничной скидкой}$$

$$4) 100 - 25 = 75 (\%) - \text{стоимости со скидкой}$$

$$5) 49000 \cdot 75 : 100 = 36750 \text{ (руб)}$$

Ответ: 41650 цена шубы без праздничной скидки, 36750 цена шубы с праздничной скидкой.

5.Решение:

$$1) 100 - 10 = 90 (\%)$$

$$2) 5000 \cdot 90 : 100 = 4500 \text{ (руб)}$$

Ответ: 4500 цена покупки со скидкой

### III. Заключение

В ходе исследования мы изучили литературу о проценте и истории его возникновения, вспомнили правила нахождения процента. Познакомились с основными понятиями торгово-рыночных отношений.

Из беседы с предпринимателем выяснили, как влияют скидки и распродажи на доход в бизнесе. Все это только привлекает покупателей!

### IV. Список использованной литературы

- [https://www.google.com/search?](https://www.google.com/search?qsource=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwiTn_mjrYT2AhWElosKHaKHBpsQ_A)
- [qsource=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwiTn\\_mjrYT2AhWElosKHaKHBpsQ\\_A](https://www.google.com/search?qsource=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwiTn_mjrYT2AhWElosKHaKHBpsQ_A)
- [UoAXoECAEQAw&biw=1360&bih=667&dpr=1](https://www.google.com/search?qsource=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwiTn_mjrYT2AhWElosKHaKHBpsQ_A)