Министерство образования Иркутской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Иркутский авиационный техникум»

Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине

ОП.09 Экономика организации

специальности

24.02.01 Производство летательных аппаратов

Иркутск, 2022

РАССМОТРЕНЫ

Председатель ЦК

_____ / Р.Н. Захаров /

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УР

_____ Е.А. Коробкова

№	Разработчик ФИО
1	Рачкова Мария Алексеевна

Пояснительная записка

Дисциплина ОП.09 Экономика организации входит в Общепрофессиональный цикл. Самостоятельная работа является одним из видов внеаудиторной учебной работы обучающихся.

Основные цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубление и расширение теоретических знаний, формирование умений использовать справочную документацию и дополнительную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности обучающихся, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельного мышления;
- развитие исследовательских умений.

Методические рекомендации помогут обучающимся целенаправленно изучать материал по теме, определять свой уровень знаний и умений при выполнении самостоятельной работы.

Рекомендации для обучающихся по выработке навыков самостоятельной работы:

- Слушать, записывать и запоминать лекцию.
- Внимательно читать план выполнения работы.
- Выбирать свой уровень подготовки задания.
- Обращать внимание на рекомендуемую литературу. Из перечня литературы выбирать ту, которая наиболее полно раскрывает вопрос задания.
- Учиться кратко излагать свои мысли.
- Использовать общие правила написания конспекта.
- Обращать внимание на достижение основной цели работы.

Тематический план

Раздел Тема	Тема занятия	Название работы	Количество часов
Раздел 1. Современная рыночная экономика: основы, принципы и структура Тема 1. Экономические системы в экономике.Основы экономики отрасли	Понятие экономики. Сущность экономических систем, их типы. Понятие отрасли. Классификация отрасли в зависимости от роли в системе рыночной экономики. Отраслевая структура и факторы, влияющие на ее формирование.	Написание доклада на тему: "Понятие и виды предпринимательской деятельности"	4
Тема 2. Предприятие как хозяйствующий субъект	Классификация рисков по различным признакам. Способы снижения рисков в предпринимательской деятельности. История становления Российского предпринимательства.	Привести примеры предприятий на все организационно-правовые формы.	1
Раздел 2. Ресурсы предприятия Тема 1. Основные фонды	Понятие, состав и структура основных фондов (ОПФ). Классификация и структура промышленно-производственных основных фондов.	Написание сообщения на тему "Сущность основных и оборотных средств"	2
	Решение задач по определению показателей использования основных фондов: фондоотдача, фондоемкость, фондоовооруженность, коэффициент обновления, коэффициент выбытия. Решение задач: амортизация и износ основных фондов.	На примере конкретного предприятия рассмотреть амортизационные группы ОФ.	1
Тема 2. Оборотные средства	Оборотные средства. Понятие, состав, структура и классификация. Показатели использования оборотных средств. Пути повышения эффективности использования основных средств.	Написание доклада на тему " Совокупность показателей, характеризующих качество выпускаемой продукции"	5
Раздел 3. Управление предприятием в	Инвестиционная деятельность	Решение кейса "Учебный центр "Надежда"	1

рыночной экономике Тема 2. Стратегическое управление	предприятия.		
Раздел 4. Трудовые ресурсы и производительность труда Тема 1. Производительность труда	Понятие производительности труда. Показатели производительности труда. Факторы и резервы роста производительности труда.	Решение задач по теме: "Экономическая и социальная эффективность"	2
Тема 2. Оплата труда	Формы и системы оплаты труда в рыночных условиях. Первичные документы по учету рабочего времени, выработки, заработной платы, простоев.	Заполнение табелей учета рабочего времени.	2
Раздел 5. Основные показатели деятельности предприятия Тема 1. Себестоимость продукции	Понятие себестоимости продукции и основные ее функции как экономические категории. Виды себестоимости, смета затрат на производство.	Составление сметы для конкретного предприятия.	4
Тема 2. Финансовые результаты деятельности предприятия	Показатели эффективности деятельности предприятия: методика расчета, решение задач.	Решение кейса "Выход из кризиса"	2
	Экономический анализ финансового состояния и хозяйственной деятельности предприятия.	Работа с балансом предприятия: составление, расчет.	2
Раздел 6. Планирование деятельности предприятия Тема 1. Основы внутрифирменного планирования	Основные принципы планирования. Основные виды планирования.	Работа с разделами бизнес-плана: поиск ошибок.	3

Самостоятельная работа №1

Название работы: Написание доклада на тему: "Понятие и виды предпринимательской деятельности".

Цель работы: углубление и расширение теоретических знаний, формирование умений использовать справочную документацию и дополнительную литературу.

Уровень СРС: эвристическая.

Форма контроля: защита доклада.

Количество часов на выполнение: 4 часа.

Задание:

Написать доклад на тему "Понятие и виды предпринимательской деятельности", подготовиться к устной защите.

Критерии оценки:

- Соответствие содержания теме;
- Глубина проработки материала;
- Правильность и полнота использования источников.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; знание обучающимся изученного материал.

оценка «4» - Мелкие замечания; незначительные трудности по одному из перечисленных выше требований.

оценка «3» - Тема раскрыта недостаточно полно; затруднения в ответах.

Самостоятельная работа №2

Название работы: Привести примеры предприятий на все организационно-правовые формы..

Цель работы: углубление и расширение теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.

Уровень СРС: эвристическая.

Форма контроля: проверка письменного отчета в тетради.

Количество часов на выполнение: 1 час.

Задание:

Для каждой организационно-правовой формы привести примеры конкретных российских предприятий.

Критерии оценки:

- приведены примеры российских предприятий на каждую организационно-правовую форму;
- правильность и полнота использования источников.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований.

оценка «4» - Приведены примеры не на каждую организационно-правовую форму (не менее 10 примеров); правильность и полнота использования

источников.

оценка «3» - Приведены примеры не на каждую организационно-правовую форму (не менее 7 примеров); правильность и полнота использования источников.

Самостоятельная работа №3

Название работы: Написание сообщения на тему "Сущность основных и оборотных средств".

Цель работы: закрепление и расширение теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.

Уровень СРС: реконструктивная.

Форма контроля: проверка письменного электронного отчета.

Количество часов на выполнение: 2 часа.

Задание:

Написать сообщение на тему "Сущность основных и оборотных средств" (не менее трех страниц). Изложение текста выполнить в соответствии с требованиями ГОСТ 7.32 – 2001, ГОСТ 2.105 – 95 и ГОСТ 6.38 – 90. Страницы текстовой части и включенные в нее иллюстрации и таблицы должны соответствовать формату А4 по ГОСТ 9327-60.

Критерии оценки:

- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников; - Соблюдение требований к оформлению.

Критерии оценки:

оценка «5» - Выполнение всех требований.

оценка «4» - Мелкие замечания.

оценка «3» - Грубые нарушения; неправильное оформление.

Самостоятельная работа №4

Название работы: На примере конкретного предприятия рассмотреть амортизационные группы ОФ..

Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.

Уровень СРС: творческая.

Форма контроля: устный опрос.

Количество часов на выполнение: 1 час.

Задание:

Выбрать из предложенных предприятий одно и рассмотреть амортизационные группы основных фондов.

Предприятия:

- Иркутский авиационный техникум;

- Иркутская ГЭС;
- Иркутский масложиркомбинат;
- ООО «Саянский бройлер»;
- Иркутская мебельная компания (Атриум);
- Швейная фирма «ВиД»
- Фармсинтез.

Критерии оценки:
- рассмотрены все амортизационные группы;
- приведены конкретные примеры основных фондов на каждую группу.

Критерии оценки:

оценка «5» - Выполнение всех требований.

оценка «4» - Рассмотрены все амортизационные группы; приведены примеры не на все амортизационные группы (не менее 7).

оценка «3» - Рассмотрены все амортизационные группы; приведены примеры не на все амортизационные группы (не менее 6).

Самостоятельная работа №5

Название работы: Написание доклада на тему " Совокупность показателей, характеризующих качество выпускаемой продукции".

Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.

Уровень СРС: эвристическая.

Форма контроля: защита доклада.

Количество часов на выполнение: 5 часов.

Задание:

Написать доклад по теме тему "Совокупность показателей, характеризующих качество выпускаемой продукции", подготовиться к устной защите.

Критерии оценки:
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; знание обучающимся изученного материал.

оценка «4» - Мелкие замечания; незначительные трудности по одному из перечисленных выше требований.

оценка «3» - Тема раскрыта недостаточно полно; затруднения в ответах.

Самостоятельная работа №6

Название работы: Решение кейса "Учебный центр "Надежда".

Цель работы: формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.

Уровень СРС: эвристическая.
Форма контроля: устный опрос.
Количество часов на выполнение: 1 час.
Задание:
Изучить кейс «Учебный центр «Надежда», ответить на вопросы, подготовится к устному опросу по кейсу.
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «НАДЕЖДА»
Учебный центр (УЦ) «Надежда» был создан в 1992 г. как отдел на предприятии, занимающемся разработкой и внедрением программных продуктов. В 1995 г. учебный центр выделился в самостоятельное предприятие, учредителем которого была «Надежда» - лидер российского рынка в разработке программных продуктов. Все клиенты материнского предприятия автоматически становились клиентами УЦ «Надежда». Такая же ситуация складывалась и у других предприятий - разработчиков программного обеспечения, которые имели свои учебные центры и обучали в них клиентов.
Ведущие мировые фирмы - создатели программного обеспечения разрабатывают специальные курсы обучения своим программным продуктам, которые называются авторизованными и обладают особенностями:
• программы, методику, требования к преподавателю, учебному классу, технике предлагает сама фирма-разработчик;
• все курсы одинаковы во всех странах;
• слушатель получает сертификат международного образца;
• фирма-разработчик контролирует деятельность учебного центра и лишает его авторизации при нарушении условий проведения курсов;
• каждый курс занимает один рабочий день и обычно продолжается пять дней.
Экспертный опрос, проведенный в московских учебных центрах, показал, что в течение двух последних лет лидером рынка обучения являются программные продукты «Майкрософт». Руководство УЦ принял о решение развивать это направление. В мае 2007 г. УЦ «Надежда», вложив необходимые средства, получил статус авторизованного учебного центра фирмы «Майкрософт», однако ему не удалось набрать ни одной учебной группы, и его деятельность стала убыточной. Учебный центр «Надежда» был независимым (материнская компания «Майкрософт» им не занималась) и самым молодым на рынке авторизованного обучения Москвы.
Рынок авторизованного обучения программным продуктам «Майкрософт» В Москве насчитывал 12 авторизованных учебных центров «Майкрософт», которые составляли «Надежде» серьезную конкуренцию. Неавторизованные учебные центры не оказывали влияния на рынок.
Семь из одиннадцати учебных центров принадлежали крупным фирмам - разработчикам проектов в области информационных технологий, для которых обучение являлось маркетинговой поддержкой продаж. Один учебный центр

принадлежал высшему учебному заведению, еще один был частным. Торговые марки двух учебных центров из восьми были самыми узнаваемыми и авторитетными, и им принадлежала значительная доля рынка.
Объем рынка авторизованного обучения программным продуктам «Майкрософт» в России растет быстрыми темпами, причем Москва занимает 80% этого рынка. Человек, сдавший международные экзамены, получает звание сертифицированного специалиста «Майкрософт» - MCP. Число слушателей авторизованных курсов примерно в два раза больше, чем людей, сдавших международные экзамены.
По цене стандартного набора курсов учебные центры можно разделить на три группы:
A (свыше 15000 рублей за обучение);
B (от 11200 до 15000 рублей);
C (от 6250 до 11200 рублей).
Доля частных лиц среди клиентов авторизованных учебных цен тров «Майкрософт» составляет: в мире - 12%; в России - 20%. Частные лица распределяются между группами учебных центров следующим образом: в группе А - 10%; в группе В - 2%; в группе С - 88%. Маркетинговые опросы показали, что потребители использовали следующие источники для выбора учебного центра: информацию компании - системного интегратора; рекламу через Интернет; рекомендации знакомых; рекламу в специализированной прессе; выставки.
Группа А ориентирована на крупных и средних корпоративных клиентов. Цена за курс постепенно растет, оставаясь, однако, в два -три раза ниже мировой. Большая часть крупных корпоративных клиентов поделена между учебными центрами этой группы. Клиентов привлекает известное имя, а также рекомендации бывших клиентов. Учебные центры заинтересовывают в обучении, вводя прогрессирующую шкалу скидок для крупных клиентов.
Группа В привязывает плату за обучение к цене, которую могут заплатить средние корпоративные клиенты и частные лица, работающие в области информационных технологий (с учетом скидок). Эти центры позиционируют себя по качеству, как не уступающие группе А, но с доступными ценами.
Группа С стремится держать самые низкие цены на рынке, изыскивая средства для их дальнейшего сокращения (иногда за счет качества услуг). Учебные центры, входящие в эту группу, ориентируются на частных слушателей и мелких корпоративных клиентов. Клиенты данной группы получают информацию через Интернет, а также через рекламу в специализированных изданиях.
Опрос, проведенный среди 500 слушателей авторизованных учебных центров, показал, что для корпоративных клиентов цена является основным показателем качества обучения. Для частных лиц ценовая эластичность обучения значит гораздо больше, чем для корпоративных пользователей.
Стратегия УЦ «Надежда» до 2007 г. представлялась следующей. Цены для корпоративных клиентов были на уровне цен группы А, скидки для частных лиц

были значительно меньше, чем в группе В. Методы стимулирования сбыта традиционны и ничем не отличались от методов, применяемых другими учебными центрами. Реклама была вялая и велась путем адресной рассылки по электронной почте корпоративным клиентам. «Надежда» позиционировала себя на рынке как солидный учебный центр для солидных корпоративных клиентов.
В конце 2007 г. совет директоров материнского предприятия и УЦ «Надежда» пришли к выводу о том, что маркетинговая политика учебного центра на рынке «Майкрософт» себя не оправдала. Поскольку этот рынок имеет стабильные темпы развития в Москве и хорошие перспективы в будущем, было принято решение остаться на рынке, разработав новую маркетинговую стратегию и тактику про движения и реализации услуг. По расчетам финансистов, для компенсации потерь УЦ «Надежда» необходимо овладеть 10% рынка через полгода и 15% - через год. На следующее заседание совета директоров руководство УЦ должно представить новую стратегию и убедить всех в возможности ее реализации.
Вопросы:
1. Какую стратегию могут предложить руководители УЦ «Надежда» совету директоров?
2. Каковы перспективы УЦ «Надежда»?
Критерии оценки:
- глубина проработки материала;
- дан ответ о выборе стратегии с обоснованием своего предложения;
- раскрыты перспективы УЦ.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; знание обучающимся изученного материала.

оценка «4» - Мелкие замечания; незначительные трудности по одному из перечисленных выше требований.

оценка «3» - Тема раскрыта недостаточно полно, нет конкретного обоснования выбора стратегии; затруднения в ответах.

Самостоятельная работа №7

Название работы: Решение задач по теме: "Экономическая и социальная эффективность".
Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний.
Уровень СРС: эвристическая.
Форма контроля: проверка решения задач в тетради.
Количество часов на выполнение: 2 часа.
Задание:
Решить задачи и сделать выводы:
1. Определить как изменится производительность труда. Если известно, что на предприятии внедрили три группы мероприятий, каждое из которых повлекло за

собой изменение производительности труда. Изменение производительности труда:
1 группа мероприятий - +2%;
2 группа мероприятий - -4%;
3 группа мероприятий - -12,5%.
2. Капитальные вложения на единицу продукции составляют 80 руб., а себестоимость единицы продукции – 160 руб. Предприятие установило оптовую цену величиной 200 руб. Годовой объем производства продукции 100 000 ед. Уровень рентабельности предприятия равен 0,2. Определить общую экономическую эффективность капитальных вложений для строительства нового цеха.
3. Сметная стоимость строительства нового промышленного предприятия составляет 45 млн руб. Капитальные вложения на создание оборотных средств равны 15 млн руб. Прибыль от реализации готовой продукции равна 120 млн руб. Известно, что расчетная рентабельность не менее 0,25. Определить экономическую эффективность капитальных вложений на строительство нового промышленного предприятия.
4. Стоимость новой техники 200 тыс. ден. ед., производительность – 90000 изделий в год. Стоимость действующего оборудования 86 тыс. ден. ед., производительность – 78 тыс. изделий в год. Определить удельные капитальные вложения и указать значения этого показателя для расчета экономической эффективности новой техники.
Критерии оценки:
- правильное решение задач в тетради, с написанием формул;
- выводы по решению каждой задачи.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; решены все 4 задачи.
оценка «4» - Мелкие замечания; решены 3 задачи правильно.
оценка «3» - Решены правильно 2 задачи; есть выводы по решению задач.

Самостоятельная работа №8

Название работы: Заполнение табелей учета рабочего времени..
Цель работы: систематизация теоретических знаний.
Уровень СРС: эвристическая.
Форма контроля: проверка заполнения табеля.
Количество часов на выполнение: 2 часа.
Задание:
Заполнить табель учета рабочего времени по форме Т-12 (6 сотрудников). Описать правила заполнения табеля.
Критерии оценки:
- Табель заполнен по форме Т-12.

- Заполнение всех графов по сотрудникам.
- Описаны правила заполнения табеля.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований.
оценка «4» - Табель заполнен по форме Т-12; заполнены все графы по 5 сотрудникам, имеются мелкие замечания.
оценка «3» - Табель заполнен по форме Т-12; заполнены все графы по 5 сотрудникам; не описаны правила заполнения табеля.

Самостоятельная работа №9

Название работы: Составление сметы для конкретного предприятия..
Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.
Уровень СРС: эвристическая.
Форма контроля: проверка письменного электронного отчета.
Количество часов на выполнение: 4 часа.
Задание:
Составить смету затрат на производство любой продукции с использованием сметного метода (продукцию выбрать самостоятельно).
Критерии оценки:
- смета соответствует сметному методу;
- глубина проработки материала (отражены все аспекты);
- определены статьи расходов.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; в смете представлены все статьи затрат.
оценка «4» - Мелкие замечания; в смете представлены любые 5 статей затрат.
оценка «3» - В смете представлены любые 4 статьи затрат.

Самостоятельная работа №10

Название работы: Решение кейса "Выход из кризиса".
Цель работы: формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.
Уровень СРС: реконструктивная.
Форма контроля: устный опрос.
Количество часов на выполнение: 2 часа.
Задание:
Изучить кейс «Выход из кризиса», ответить на вопросы, подготовиться к устному опросу.
Выход из кризиса
Господин Дюпон является ритуальных дел мастером в небольшом городке в департаменте Эйн во Франции. Это предприятие, созданное ещё до второй мировой

войны отцом г-на Дюпона, сначала специализировалось на обтесывании камня, а также на обработке мрамора для облицовки стен, фасадов, изготовления оконных рам, напольных покрытий и т.д. В 90-х годах XX в. начала развиваться промышленность ритуальных услуг, и значительное число предприятий, в том числе предприятие г-на Дюпона, стали работать в этой сфере.

С 1995 г. данное предприятие предоставляет только ритуальные услуги. Его деятельность можно определить следующим образом:

• торговля в магазине «Мраморные памятники»;

• изготовление надгробных памятников в обрабатывающем цехе;

• установка памятников.

Кроме того, предприятие продает мелкие похоронные принадлежности, а также закупает готовые не подвергающиеся обработке части памятников. На предприятии работает шесть наемных рабочих: трое занимаются обтесыванием камня и обработкой мрамора; двое устанавливают памятники; один выполняет граверные работы и при необходимости подсобные работы по обтесыванию и обработке камня. Госпожа Дюпон занимается магазином, выполняет работу секретаря и бухгалтера.

В 90-е годы XX в. положение на рынке ритуальных услуг ухудшилось. Резко снизился спрос в связи с ростом числа заказов на кремирование и снижением смертности. Значительно расширилось промышленное производство составляющих частей надгробных памятников. От мастера теперь требовалась лишь установка памятника, а не его производство. С течением времени угрожающие тенденции укрепились, и многие специалисты в этой сфере весьма обеспокоены своим будущим. Господин Дюпон полагает, что в ближайшие годы его положение также ухудшится.

Задание: Вы являетесь консультантом на этом предприятии, и г-н Дюпон обращается к вам за помощью в принятии решения. Какие меры вы может рекомендовать? Какие перспективы у данного предприятия?

Критерии оценки:

- Глубина проработки материала;
- Предложены конкретные меры и действия руководству предприятия с пояснением;
- Раскрыты перспективы данного предприятия.

Критерии оценки:

оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований; знание обучающимся изученного материала.

оценка «4» - Мелкие замечания; незначительные трудности по одному из перечисленных выше требований.

оценка «3» - Тема раскрыта недостаточно полно, нет конкретного обоснования выбора стратегии; затруднения в ответах.

Самостоятельная работа №11

Название работы: Работа с балансом предприятия: составление, расчет..
Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.
Уровень СРС: реконструктивная.
Форма контроля: заполнение баланса предприятия по форме № 1.
Количество часов на выполнение: 2 часа.
Задание:
Заполнить баланс предприятия ООО «Перспектива» по форме № 1 (данные определить самостоятельно), произвести расчет показателей.
Критерии оценки:
- баланс предприятия заполнен по форме 1 (современного образца);
- произведены расчеты нужных показателей;
- баланс сходится (АКТИВ=ПАССИВ).

Критерии оценки:
оценка «5» - Присутствие всех вышеперечисленных требований.
оценка «4» - Мелкие замечания; незначительные трудности по одному из перечисленных выше требований.
оценка «3» - Баланс заполнен по форме № 1; расчеты показателей неточны; баланс не сходится.

Самостоятельная работа №12

Название работы: Работа с разделами бизнес-плана: поиск ошибок..
Цель работы: закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование учебно-познавательных, информационных компетенций.
Уровень СРС: реконструктивная.
Форма контроля: проверка письменного электронного отчета.
Количество часов на выполнение: 3 часа.
Задание:
Найти ошибки в разделах предоставленного бизнес-плана.
1.1. Стратегия маркетинга
Офис компании имеет удобное расположение – ул. 1-я Советская, д.109, корпус 2, офис 5, с местом для парковки. Напротив находится выезд с территории торгового центра «Ладога», где каждый день бывают сотни людей.
Производственный процесс состоит из следующих этапов:
1. Клиента консультирует менеджер по туризму либо старший менеджер, предлагает ему уже разработанные туры, а по желанию подбирают индивидуальные туры.
2. Предоставление информации о правилах въезда и выезда в/из страну/страны временного пребывания, о необходимости наличия визы, об основных необходимых документов, об опасностях, с которыми клиент может столкнутся, о

таможенных, медицинских и других правилах.
3. Заключение договора (копия договора представлена в приложении №7).
4. Накануне поездки в офисе компании передаются необходимые документы: туристическая путевка, страховой полис, билеты и другие документы, обусловленные составом тура. **1.2. План производства фирмы**

Для того, чтобы донести до потенциальных потребителей информацию о новом туре планируется разместить рекламу по бегущей строке на канале СТС пять дней в неделю (среда, четверг, пятница, суббота, воскресение) в течение двух месяцев. Предполагается, что реклама будет состоять из пятнадцати слов: «Туристическая компания «Ильямар» предлагает Вам новый тур в Дурбан - окунитесь в экзотику Африки! тел. 500-353».

Стоимость одного слова 36 руб. 15*36=540 рублей в день. В неделю составит 540*5=2700. А за два месяца 2700*8=21600 руб. Будет использована смешанная маркетинговая стратегия, связанная с введением нового тура на рынок в соотношении «цена – качество», - стратегия глубокого проникновения на рынок (средняя цена – высокое качество).В себестоимость будет входить: проживание в отеле (питание включено), экскурсии (услуги гидов включены), страховой полис.

1.3. Финансовый план

Цена турпродукта складывается: проживание (питание включено), экскурсии (услуги гидов включены), страховой полис. Комиссия закладывается 20-25 % или конкретная сумма на человека, все зависит от нетто цены и ситуации на рынке.

Таблица № 9

Калькуляция затрат

Наименование расходов	Сумма, в руб.
Проживание в отеле (питание включено)	14210
Ознакомительная экскурсия по Дурбану	1595
Экскурсия в Shakaland	5075
Экскурсия в Giants Castle Tour	6380
Сафари по национальному парку HLUHLUWE (включая питание)	7890
Страховой полис	520
Итого сумма	35670

Стоимость услуг гидов входит в стоимость экскурсий. Отдельно оплачиваются:
- авиабилеты: 29540 руб.
- виза в ЮАР - 60 €, то есть 60*39,9=2394 руб.

Полная себестоимость составила 35670 руб. Назначаем надбавку в размере 20%: 35670*20%=7134 рубля. Значит стоимость тура составит 35670+7134=42804 руб. Предположим, что в месяц заказывать тур будут 12 человек. За месяц компания получит выручку в размере 42804*12=513648 руб. Прибыль от реализации

(разность между стоимостью тура и полной себестоимостью) равна 42804-35670=7134 руб.

Предположим, на 2011 год полная себестоимость составит 37670 руб. Назначим надбавку в размере 22%: 37670*22%=8287 руб. Стоимость тура составит 37670+8287=45957 руб. Предположим, что число клиентов в месяц будет составлять на первые шесть месяцев 12 человек в месяц, на вторые шесть месяцев по 13 человек.

Предположим, на 2012 год полная себестоимость составит 39770 руб. Назначим надбавку в размере 25%: 39770*25%=9943 руб. Стоимость тура составит 39770+9943=49713 руб. Предположим, что число клиентов в месяц будет составлять 10 человек (в январе, феврале, марте, апреле, мае), 12 человек в месяц (остальные семь месяцев). Прогноз доходов и затрат фирмы на три года представлены в таблице № 10.

Таблица № 10

Прогноз доходов и затрат фирмы на три года

Показатели	***2010***	***2011***	***2012***
Объем продаж, чел.	134	150	168
Цена за 1 тур, руб.	42804	45957	49713
Доход от продажи, руб.	5735736	6893550	8351784
Допустимая величина безнадежных долгов, руб.	-	-	-
Уточненный доход от продаж, руб.	-	-	-
Себестоимость реализованной продукции, руб.	4779780	5650500	6681360
Валовая прибыль, руб.	955956	1243050	1670424
Остаток прибыли до уплаты процента за кредит и налогов, руб.	955956	1243050	1670424
Проценты за кредит	-	-	-
Налоги, 20%	191191	248610	334085
Прибыль, остающаяся в распоряжении компании, руб.	764765	994440	1670424

Рассчитаем рентабельность туристического продукта: Рентабельность услуги = прибыль от реализации/полная себестоимость*100%. Расчет представлен в таблице № 11:

Таблица № 11

Расчет показателя рентабельности

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год
Себестоимость реализованной продукции, руб.	4779780	5650500	6681360
Прибыль, остающаяся в распоряжении компании, руб.	764765	994440	1336339
Рентабельность услуги, %	16%	17,6%	- 20%

Критерии оценки:

- Найдены и исправлены ошибки в разделах бизнес-плана.

Критерии оценки:

оценка «5» - найдены и правильно исправлены ошибки;

оценка «4» - найдены ошибки и исправлены, но присутствуют мелкие замечания;

оценка «3» - найдены ошибки, исправлений нет.