

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономической теории

Л.Л. БОРОВСКИХ

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по экономическому обоснованию дипломной работы

на тему «Разработка тура» для студентов

специальности 100103 – Социально-культурный сервис и туризм,

направления 100100 – Туризм

Екатеринбург

2008

Печатается по рекомендации методической комиссии Гуманитарного факультета, протокол № 1 от 08.09.2007 г.

Рецензент – доцент канд. экон. наук М.В. Ежова

Редактор Н.А. Майер

Оператор А.А. Сидорова

---

Подписано в печать 02.04.08

Поз. 4

Плоская печать

Формат 60x84 1/16

Тираж 50 экз.

Заказ №

Печ. л. 0,7

Цена 2 руб. 40 коп.

---

Редакционно-издательский отдел УГЛТУ

Отдел оперативной полиграфии УГЛТУ

Дипломные работы на тему «Разработка тура» содержат, кроме основных разделов, экономический раздел.

В этом разделе студенту необходимо провести экономический анализ, рассчитать полную себестоимость и продажную цену тура. Кроме этого, нужно рассчитать эффективность производства данной услуги.

Калькулирование полной себестоимости турпродукта предполагает расчет всех издержек, связанных с формированием и реализацией единицы турпродукта.

В основе данного расчета лежит группировка расходов по способу включения в себестоимость отдельных видов услуг.

Рассмотрим калькулирование себестоимости у туроператора, который и формирует стоимость туристского продукта. Объектом калькулирования будет служить стоимость обслуживания группы туристов при групповом типе тура. Это означает, что туристская фирма определяет оптовую цену поездки для всей группы.

При этом обычно представляется скидка для массовой оптовой сделки в зависимости от объема операции – до 10%, по срокам и продолжительности – до 5%, в зависимости от продолжительности проживания туристов в гостиничном предприятии – до 10%. Скидки могут также производиться при предварительной оплате туристского обслуживания. В целом цена на туристское обслуживание групп может быть ниже рыночной цены для разовых сделок в среднем на 10-20%.

Себестоимость продукции может определяться как на весь объем, так и на единицу продукции (удельная себестоимость). При определении себестоимости общего объема выпуска продукции все затраты группируются по принципу однородности по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату

труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты.

Каждая из вышеперечисленных групп объединяет однородные по экономическому содержанию затраты, которые не могут быть разложены на собственные части и рассчитываются независимо от того, где они произведены и каково их производственное назначение.

Классификация затрат по экономическим элементам позволяет определить структуру себестоимости. Для этого исчисляют процентное соотношение удельного веса каждого вида затрат и всей себестоимости.

Группировка затрат по калькуляционным статьям используется при составлении расчета себестоимости единицы продукции.

По калькуляционным статьям расходы группируются в зависимости от места их возникновения и относятся на каждый вид продукции прямым или косвенным методом.

Для туристских организаций перечень калькуляционных статей утвержден Приказом Государственного комитета Российской Федерации по физической культуре и туризму от 08.06.98 г. № 210, зарегистрированным Минюстом России от 24.08.98 г. № 1595, «Об утверждении особенностей состава затрат, включаемых в себестоимость туристского продукта организациями, занимающимися туристской деятельностью».

Перечень затрат, формирующих себестоимость туристского продукта, содержит следующие калькуляционные статьи:

- 1) затраты на приобретение прав на следующие услуги туристам:
  - по размещению и проживанию;
  - по транспортному обслуживанию;
  - по питанию;
  - по экскурсионному обслуживанию;
  - по медицинскому обслуживанию, лечению и профилактике заболеваний;

- по визовому обслуживанию (иные затраты, связанные с оформлением турпоездки);
- культурно-просветительского, культурно-развлекательного и спортивного характера;
- по добровольному страхованию от несчастных случаев, болезней и медицинскому страхованию в период турпоездки;
- по обслуживанию гидами-переводчиками и сопровождающими;
  - 2) затраты по освоению новых туров;
  - 3) затраты, связанные с оплатой услуг организаций по подбору кадров;
  - 4) представительские расходы в пределах сумм, установленных законодательством РФ;
  - 5) затраты, возникающие по не востребованной туристами части услуг, права на которые приобретаются неразделяемыми комплектами для целей формирования туров. Последние включают затраты по фрахтованию транспортного средства, по размещению и проживанию в организации гостиничной сферы и иных организациях, оказывающих такие услуги, а также у обладателей прав на такие услуги.

Калькуляцию рекомендуется оформлять в виде таблицы (табл. 2).

Рассмотрим более подробно, что включается в **прямые затраты**.

Прямые затраты также рекомендуется оформить в виде отдельной таблицы (табл. 1.).

**Страховой взнос** входит в стоимость путевки. Его величина зависит от тарифа. Существуют четыре разновидности тарифов, которые основываются:

- на условиях посольств, которые могут определить минимальную величину страховой суммы;
- сроке поездки;

- количестве человек в группе (возможны скидки);
- возрасте туристов.

Таблица 1

Калькуляция прямых затрат тура по маршруту \_\_\_\_\_

Наименование калькуляционных статей	Ед. изм.	Стои- мость ед. услуги	Показатели в стоимостном выражении			
			Min кол. тур.	На 1 тур.	Max кол. тур.	На 1 тур.
Страховка, в т.ч. – и т.д.						
Итого затрат на страхование						
Визы, в т.ч. – и т.д.						
Итого затрат на визы						
Транспорт, в т.ч. – и т.д.						
Итого транспортных затрат						
Проживание						
Итого затрат на проживание						
Питание						
Итого затрат на питание						
Экскурсионное обслуживание, в т.ч. – и т.д.						
Итого экскурсионное обслуживание						
Всего прямых затрат						

Таблица 2.

Калькуляция тура по маршруту \_\_\_\_\_

Наименование калькуляционных статей	Ед. изм.	Показатели в стоимостном выражении			
		Min кол-во туристов	На 1 тури- ста	Max кол-во туристов	На 1 тури- ста
1. Страховка					
2. Визы					
3. Транспорт					
4. Проживание					
5. Питание					
6. Экскурсионное обслуживание					
Итого прямых затрат					
7. Косвенные расходы туроператора					
Затраты по сбыту и реализации турпродукта					
Полная себестоимость					
Налоги					
Прибыль					
Стоимость обслуживания группы					
Стоимость (цена) одной туристской путевки					

**Визы** рассматриваются исходя из стоимости на одного человека и количества человек в группе. Оформление осуществляется с помощью вызова от зарубежной фирмы на определенное количество туристов. При

разработке программ учитывается не столько стоимость, сколько сложность процедуры оформления. Российские граждане имеют право на выезд без оформления виз в Колумбию, Малайзию, Эквадор, Кипр и ряд других стран.

Безвизовый въезд по приглашению без оформления заграничного паспорта разрешен в страны Восточной Европы, Монголию, Кубу.

**Транспортные расходы** включают: стоимость проезда до страны (места) пребывания (авиаперелет, железная дорога, автобус, теплоход и т.д.), перевозки туристов от места сборов до аэропорта вылета, от аэропорта прилета до гостиницы или иного места проживания, транспортных расходов на экскурсионное обслуживание при автобусных экскурсиях и т.д.

В калькуляцию включаются те расходы, которые входят в обязательную программу тура.

Расчет усложняется, если туроператор занимается чартерными рейсами или при сложной схеме движения группы, при использовании нескольких видов транспорта.

**Расходы на проживание** рассчитываются исходя из стоимости номера, которая зависит от класса гостиницы, расселения, сезона заезда, количества человек в группе и предоставляемых групповых скидок, количества суток проживания.

**Расходы на питание** рассчитываются в зависимости от вида туризма. При выездном туризме стоимость питания зависит от условий тура: завтрак, полупансион, полный пансион. Как правило, стоимость питания включается в стоимость проживания. В большинстве гостиниц завтрак входит в стоимость номера в сутки. В некоторых гостиницах стоимость завтрака, обеда и ужина указывается отдельно от стоимости номера. При внутреннем туризме расчет питания делается в зависимости от условий тура.

**Расходы на экскурсионное обслуживание** включают только те расходы, которые входят в обязательную программу тура (обычно это 2-3 экскурсии). При желании на месте турист может оплатить дополнительные экскурсии, стоимость которых зависит от цены входных билетов в музеи, парки, а также от стоимости услуг экскурсовода, гида, сопровождающего. В калькуляцию включается либо стоимость группового билета, либо результат умножения стоимости одной экскурсии на количество туристов.

Стоимость услуг гида-переводчика либо выделяется в самостоятельную калькуляционную статью, либо включается в косвенные (накладные – общехозяйственные) расходы фирмы.

**Косвенные затраты** включают расходы по организации набора группы, амортизации основных средств и нематериальных активов, плату за аренду, оплату услуг банков и предприятий связи, расходы по содержанию офиса, заработную плату с обязательными отчислениями управленческого персонала, агентов и т.д. Они могут распределяться по объектам калькулирования следующим образом

- 1) пропорционально одному виду прямых затрат;
- 2) пропорционально общей величине прямых затрат. В среднем в туристских фирмах уровень косвенных расходов составляет от 5 до 20 % прямых затрат;
- 3) пропорционально нормативным величинам косвенных расходов. Нормативная величина косвенных расходов берется из анализа фактических косвенных расходов за предшествующий отчетный период, например за 3 месяца, а при условии равномерного объема реализации туристских услуг – по месяцам либо по сезонам;
- 4) по методу прямого счета;
- 5) дифференцированным способом с использованием процента.

Таким образом, процесс распределения косвенных расходов зависит от двух моментов: прогноза их общей величины; выбора базы распределения.

**Расходы на рекламу** представляют собой расходы по целенаправленному информационному воздействию на потребителя и включают следующие виды затрат: на разработку и издание рекламных изданий; изготовление стендов, рекламных щитов, указателей; оформление витрин, выставок-продаж; световую и иную наружную рекламу; разработку и изготовление образцов оригинальных фирменных пакетов; приобретение, копирование, дублирование, демонстрацию рекламных кино-, видеофильмов; хранение и экспедирование рекламных материалов; проведение иных рекламных мероприятий, связанных с предпринимательской деятельностью.

Расходы на рекламу относятся к категории нормируемых расходов, поэтому в пределах установленных законодательством норм они возмещаются за счет себестоимости услуг, а сверх норм – за счет чистой прибыли предприятия.

Расходы на рекламу сверх установленных норм при расчете налога на прибыль присоединяются к налогооблагаемой прибыли отчетного периода.

Нормы расходов на рекламу для целей налогообложения установлены в зависимости от объема выручки от реализации услуг вместе с НДС. Турфирмам разрешено увеличивать предельную возмещаемую за счет себестоимости туруслуг норму расходов на рекламу в три раза (табл. 3).

Налог на рекламу не должен превышать 5% стоимости услуг по рекламе (без учета НДС и спецналога).

Таблица 3

## Нормы для расчета предельных расходов на рекламу в год

Объем выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, включая НДС	Предельный размер расходов на рекламу для турфирм
До 2 млн руб. включительно	6% от объема
От 2 млн руб. до 50 млн руб. включительно	120 тыс. руб. + 1% от объема, превышающего 2 млн руб.
Свыше 50 млн руб.	1 млн 584 тыс. руб. + 1,5% от объема, превышающего 50 млн руб.

***Особенности налогообложения туристских фирм***

**Налогом на добавленную стоимость** не облагается реализация путевок (курсовок) в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, учреждения отдыха, расположенные на территории РФ.

Путевки на туристские базы облагаются НДС по ставке 20%.

За экскурсионные путевки для посещения культурно-просветительских и зрелищно-развлекательных мероприятий туроператоры и турагенты уплачивают НДС со стоимости реализованного посреднического продукта по ставке 20%.

**Налогом на имущество** облагается остаточная стоимость основных средств, которая отражается в бухгалтерском балансе. Остаточная стоимость основных средств рассчитывается как разность между первоначальной стоимостью основных средств и суммой начисленной амортизации по данным бухгалтерского учета.

**Налог на прибыль.** С 2002 г. затраты должны учитываться согласно требованиям гл. 25 Налогового кодекса РФ. Расходы предприятия разделены на две группы: расходы, связанные с реализацией, и внереализован-

ные расходы. Налоговый кодекс РФ установил, что расходы, связанные с реализацией, должны быть обоснованными, экономически оправданными, документально подтвержденными и выраженными в денежной форме.

В налоговом учете применяются два метода учета полученных доходов: кассовый метод, метод по начислению.

***Расчет экономической эффективности формирования и реализации туруслуги***

Основными показателями, характеризующими эффективность производства услуги, являются: рентабельность производства единицы услуги; прибыль с продажи одной услуги; доля налогов в единице услуги.

Все общие показатели, включая доходы, расходы и налоги, удобно разместить в одной таблице расчета экономической эффективности тура (табл. 4).

Таблица 4

Экономическая эффективность тура

Наименование статей	Ед. изм.	Показатели в стоимостном выражении			
		Min кол-во туристов	На 1 туриста	Max кол-во туристов	На 1 туриста
Выручка от реализации					
Полная себестоимость					
Прибыль					
Налоги					
Продажная стоимость 1 путевки					
Рентабельность продаж					