

**ФГБОУ ВО
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**Кафедра предпринимательства
и мировой экономики**

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по разработке учебно-исследовательского проекта для студентов
магистратуры, обучающихся по направлению подготовки

43.04.02 Туризм

профилю подготовки

«Планирование и развитие туризма»

по дисциплине

**«Прогнозирование и планирование
туристской деятельности»**

Ставрополь

Методические указания разработали
доктор экономических наук, профессор Н.В. Банникова;
кандидат экономических наук, профессор Т. Н. Костюченко;

Рецензент:

Иволга А.Г. – к.э.н., доцент кафедры туризма и сервиса СтГАУ

Издается по решению методической комиссии экономического факультета Ставропольского государственного аграрного университета (Протокол № 1 от 02 сентября 2022 г.).

© Ставропольский государственный аграрный университет, 2022

Содержание

| | |
|---|----|
| 1. Введение | 3 |
| 2. Общие положения | 4 |
| 3. Содержание учебно-исследовательского проекта | 4 |
| 4. Оформление и представление проекта | 21 |
| 5. Список рекомендуемой литературы | 25 |
| Приложения | 26 |

1.ВВЕДЕНИЕ

Одним из условий устойчивого развития туризма в Российской Федерации является способность работающих в данной сфере экономики специалистов к разработке и внедрению инновационных технологий в туристской индустрии. Процесс разработки и внедрения инновационных продуктов в обязательном порядке включает оценку эффективности инновационного проекта.

Поэтому цель дисциплины «Прогнозирование и планирование туристской деятельности» – не только формирование у студентов магистратуры компетенций, направленных на получение теоретических знаний о системе государственного стратегического планирования, формирование умений по оценке возможности их применения в туристской деятельности, овладение методами участия в реализации государственных программ РФ, но и получение навыков оценки эффективности реализации инновационных проектов.

В перечень планируемых результатов обучения по дисциплине входят:

знать:

- принципы, содержание, виды и этапы разработки инновационных проектов;

уметь:

- осуществлять поиск информации, требуемой для оценки эффективности реализации инновационного проекта;

владеть:

- методами оценки эффективности реализации инновационного проекта.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Учебно-исследовательский проект выполняется студентами магистратуры в рамках семестра.

Целью разработки учебно-исследовательского проекта является получение навыков оценки эффективности реализации инновационных проектов в части развития компетенции ОПК-1 - Способен формировать технологическую концепцию туристской организации, организовывать внедрение технологических новаций и программного обеспечения в сфере туризма.

Использование метода проектов позволяет участникам мысленно выйти за пределы аудитории и составить проект на примере реального инновационного продукта. Затем студент магистратуры имеет возможность защитить проект, доказав целесообразность его реализации, и узнать мнение сокурсников.

Учебно-исследовательский проект выполняется по теме «Оценка эффективности инновационного проекта» и направлен на изучение такого важнейшего вида плановых документов, как бизнес-план. Вид инновационного продукта выбирается магистрантами самостоятельно. В этом случае разработка бизнес-плана предполагает самостоятельный поиск информации, требуемой для оценки эффективности реализации инновационного проекта. Для магистрантов заочной формы обучения расчеты могут быть выполнены на условном примере, предложенном преподавателем.

Проект сдается студентами на кафедру в установленные сроки. После рецензирования преподавателем проект проходит публичную защиту.

Срок сдачи – не позднее, чем за 2 недели до экзаменационной сессии.

Срок защиты – согласно графика защиты (на кафедре предпринимательства и мировой экономики).

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА «ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА»

Примерный план работы (план может уточняться по согласованию с преподавателем).

1.Резюме. В нем кратко отражается суть и основные характеристики проекта. Пишется после составления плана. Кроме названия, адреса компании, ее организационно-правовой формы, состава участников даются

характеристика проекта, его основные цели, указываются стоимость и потребности в финансировании.

2. Анализ положения дел в области проводимых работ по проекту. В этом разделе дается анализ текущего состояния, тенденций и прогноза развития сферы применения инноваций (туризм, средства размещения). Перечисляются сильные и слабые стороны последних новшеств и возможных конкурентов, а также вероятные категории потребителей, на которых рассчитан проект.

3. Характеристика инновационного продукта (технологии). Необходимо дать четкое определение и описание нового или усовершенствованного продукта (услуга, технология, направление поездок), который будет предложен на рынке, его уникальность или отличительные черты. Следует указать некоторые аспекты необходимых изменений для предоставления этой услуги и возможности их совершенствования.

4. Анализ рынка и план маркетинга. В этой части проекта следует определить рынок или его сегмент, где можно организовать успешную реализацию предлагаемого продукта, и предполагаемую структуру возможных потребителей услуги. Необходимо оценить конкурентоспособность нового продукта по качеству, цене, каналам реализации и другим показателям, возможностям конкурентов. Указываются также конкретные детали маркетинговой стратегии: способы продвижения продукта, рекламы, политика цен и др.

5. Операционный план. Указываются производственные процессы, применяемые информационные технологии, необходимое дополнительное оборудование для оснащения рабочих мест, количество новых сотрудников, новых точек продаж и другие вопросы, связанные с производством и реализацией продукта.

6. Организационный план. Указывается схема организации продаж продукта, количество и квалификация персонала (необходимость его обучения, привлечения консультантов со стороны). Если потребуются перестройка структуры управления организацией, следует дать обоснование изменений.

7. Оценка степени риска. Объективно излагаются основные характеристики рисков, связанные с реализацией проекта, наличие реальных и возможных потенциальных угроз, представляющих опасность для компании, возможности преодоления рискованных ситуаций.

8. Финансовый план. Важнейшая составная часть бизнес-плана, он включает: планируемые объемы продаж, доходы и издержки, прогноз денежных поступлений и прибыли в ближайшие два-три года, другие показатели.

9. **Приложения.** Включают документы, упоминающиеся в бизнес-плане или раскрывающие содержание инновационной программы.

ПРИМЕР РАЗРАБОТКИ УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

1. Резюме.

Основные характеристики проекта объемом 1-2 страницы

2. Анализ положения дел в области проводимых работ по проекту.

Дается краткая характеристика тенденций развития туризма в стране, регионе, городе на основе статистических данных и информации их иных источников.

3. Характеристика инновационного продукта (технологии).

4. Анализ рынка и план маркетинга.

Туристический бизнес – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. В России годовой оборот отрасли, по разным оценкам, составляет до __ млрд. долл.

Количество туристических агентств в среднем увеличивается почти в __ раза ежегодно, что говорит о высокой прибыльности этого бизнеса.

Увеличивается численность российских туристов, выезжающих за границу – ежегодно темп роста составляет порядка __%.

Для определения ёмкости анализируемого рынка рассмотрим динамику выезжающих россиян со всей территории страны в Японию за последние 5 лет (таблица 1).

Таблица 1 – Количество российских туристов в Японии

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2018 в % к 2014 |
|--|------|------|------|-------|------|-----------------|
| Количество выезжающих россиян, тыс. чел. | 50,2 | 60,5 | 64,1 | 54,4 | 54,8 | 287,7 |
| Ежегодный темп прироста, % | 48,5 | 20,6 | 5,9 | -15,2 | 0,9 | x |

По данным Федерального Агентства по Туризму с целью туризма Японию посетили в январе 2017 г. уже на 1% больше россиян, чем в январе 2016 г., т.е. тенденция роста данного показателя восстановлена.

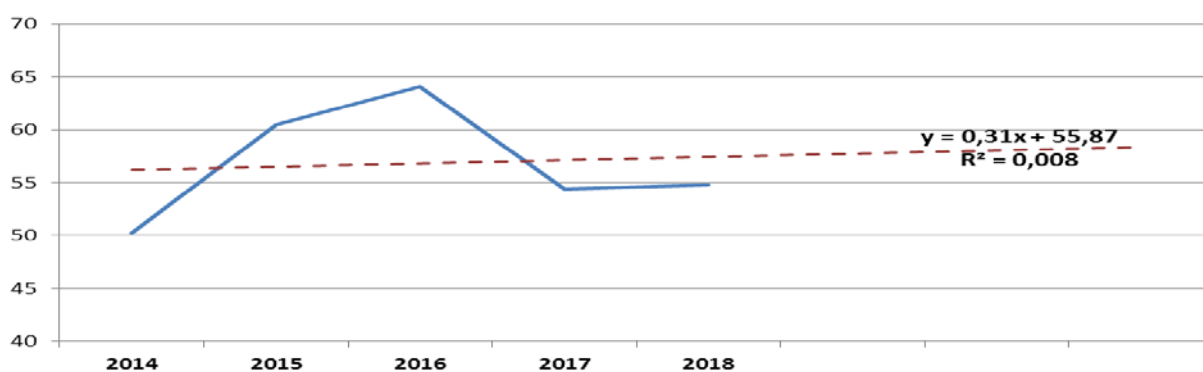


Рисунок 1 – Прогноз количества российских туристов в Японии, тыс.чел.

Методом экстраполяции данную динамику можно продлить на следующие три года (рисунок 1). Тогда прогнозная ёмкость выездного туризма в Японию с территории всего государства составит 58 тыс. человек. На долю рынка выездного туризма в Японию из города _____ приходится порядка 8% от общероссийского рынка. Следовательно, ёмкость рынка по выездному туризму в Японию г. _____ составит 4,64 тыс. поездок.

Для определения целевых потребителей необходимо провести сегментирование. Сегментирование рынка (сегментация) – разделение рынка на четко выраженные группы покупателей, каждая из которых может приобрести определенные товары или услуги.

Сегментация туристского рынка определяется как деятельность по классификации потенциальных потребителей в соответствии с качественными и количественными особенностями их спроса. Другими словами, осуществляя сегментацию, предприятие делит рынок на отдельные группы клиентов, для каждой из которых могут потребоваться одинаковые или схожие виды услуг.

Главная цель сегментации – обеспечить адресность туристскому продукту, так как он не может отвечать запросам сразу всех потребителей. Посредством ее реализуется основной принцип маркетинга – ориентация на потребителя. При этом туристское предприятие концентрирует свои усилия на «направлении главного удара» (наиболее перспективных для него сегментах рынка). Тем самым достигается повышение эффективности применяемых форм и методов продажи, рекламы, стимулирования сбыта и т.д.

Анализ анкет 200 человек-туристов выезжающих в Японию в 2016 году позволил провести сегментацию рынка выездного туризма в Японию по полу, возрасту, социальному статусу, уровню дохода, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Сегментация рынка выездного туризма в Японию

| Сегментация по половому признаку | |
|----------------------------------|-------|
| Мужчины | 71,0% |
| Женщины | 29,0% |

| Сегментация по возрастному признаку | |
|---|-------|
| 0-12 лет | 3,0% |
| 12-18 лет | 8,0% |
| 18-30 лет | 36,0% |
| 30-45 лет | 41,0% |
| 45-60 лет | 10,0% |
| 60 и более лет | 2,0% |
| Сегментация по социальному статусу | |
| Студенты | 1,0% |
| Рабочие | 15,0% |
| Служащие | 24,0% |
| Специалисты | 28,0% |
| Предприниматели | 27,0% |
| Домохозяйки | 3,0% |
| Пенсионеры | 2,0% |
| Сегментирование по уровню дохода (на 1 члена семьи) | |
| До 20000 руб. | 1% |
| От 20000 до 30000 руб. | 8% |
| От 30000 до 40000 руб. | 56% |
| Более 40000 руб. | 35% |

Графическое изображение сегментирования по половому признаку представлено на рисунке 2.

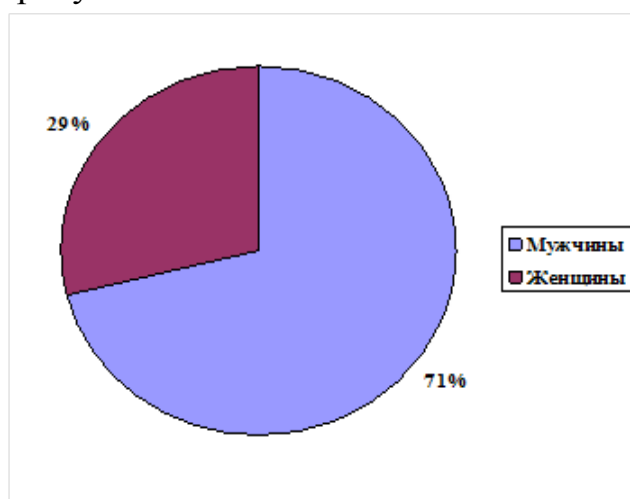


Рисунок 2 – Сегментирование по половому признаку

Графическое изображение сегментирования по возрастному признаку представлено на рисунке. 3.Графическое изображение сегментирования по социальному статусу представлено на рисунке 4.Графическое изображение сегментирования по уровню дохода представлено на рисунке 5.

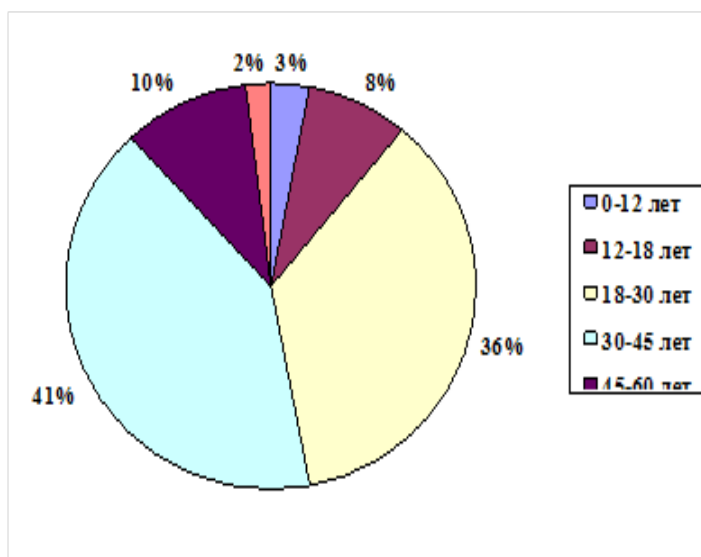


Рисунок 3 – Сегментирование по возрастному признаку

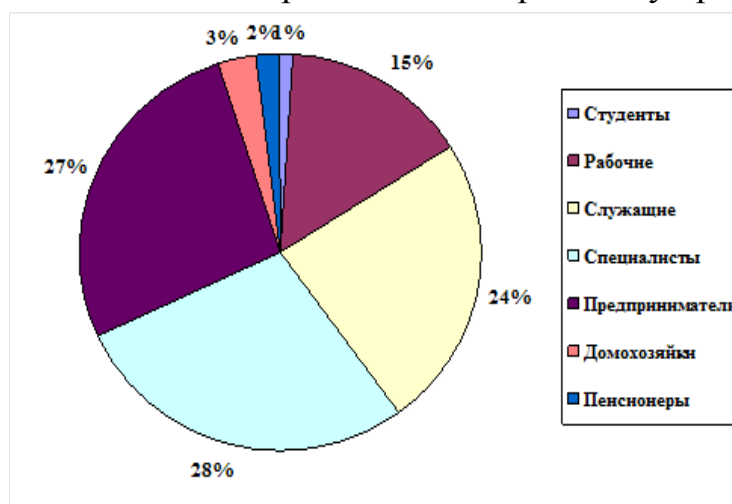


Рисунок 4 – Сегментирование по социальному статусу

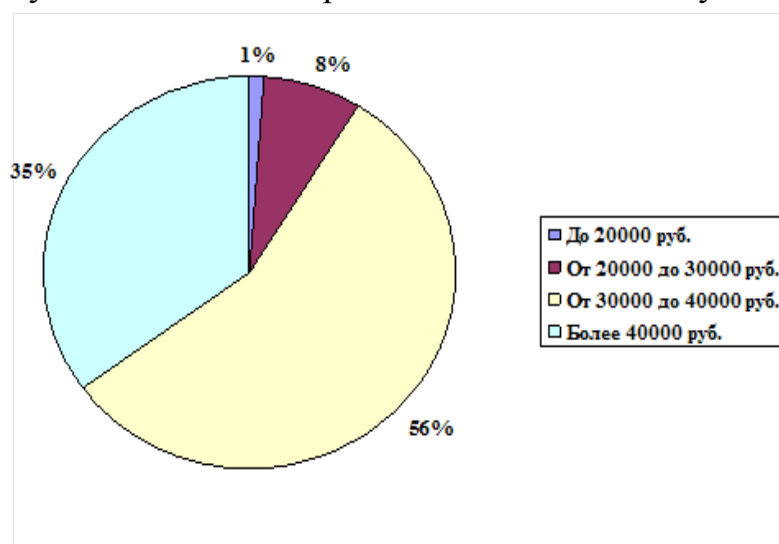


Рисунок 5 – Сегментирование по уровню дохода

Таким образом, для рынка выездного туризма в Японию целевым сегментом являются люди, находящиеся в возрасте от 30 до 45 лет, занимающие должности специалистов, служащих или предпринимателей, с

уровнем дохода от 30000 до 40000 руб. в месяц на 1 члена семьи. Такое сегментирование связано с тем, что стоимость туристических путёвок в Японию достаточно высока.

Анализ рынка выездного туризма в Японию позволил выявить основных конкурентов в данном направлении. Основными конкурентами на выделенном сегменте являются:

1. Туристическая фирма «ИМПЕРИАЛ», СПб., Большой пр. ПС, 82, оф. 19,
2. Туристическая фирма «Солнце Sun – ЯПОНСКАЯ КОМПАНИЯ», СПб., пер. Бойцова 7, офис 502,
3. Туристическая фирма «Олимп», СПб., В.О. Средний пр-т, д. 42, оф. 15.

Для выявления конкурентных позиций фирм, представленных на данном сегменте рынка была проведена балльная оценка основных конкурентов. Фирма, внедряющаяся на рынок имеет название «Японский сад». Для проведения подобного исследования была создана экспертная комиссия – 7 человек. Членами данной комиссии являются специалисты по вопросам выездного туризма. Им было предложено выставить баллы по 5-балльной системе 4 туристическим фирмам, занимающимся выездным туризмом в Японию, по 6 параметрам оценки: имидж агентства, качество обслуживания, цена туристических путёвок, реклама, стимулирование сбыта, местоположение. Полученные средние значения баллов представлены в таблице 8.

Данные таблицы показывают, что наиболее сильным конкурентом создаваемой фирмы является туристическая фирма «Олимп». На рис. 7 графически представлена информация таблицы. Площадь многоугольника соответствующего цвета показывает уровень конкурентоспособности каждой из анализируемых фирм, чем больше площадь многоугольника, тем более сильную позицию занимает фирма на рынке выездного туризма в Японию.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика конкурентов, баллы

| Параметры оценки | «ИМПЕРИАЛ» | «Солнце Sun» | «Олимп» | «Японский сад» |
|-----------------------|------------|--------------|---------|----------------|
| Имидж | 5 | 4 | 5 | 3 |
| Качество обслуживания | 4 | 3 | 5 | 5 |
| Цена | 3 | 4 | 4 | 5 |
| Реклама | 4 | 3 | 5 | 4 |
| Стимулирование сбыта | 3 | 3 | 4 | 4 |
| Местоположение | 5 | 4 | 5 | 4 |
| Итого | 24 | 21 | 28 | 25 |

Доля рынка выездного туризма в Японию, приходящаяся на каждую рассматриваемую фирму представлена на рисунке 7.

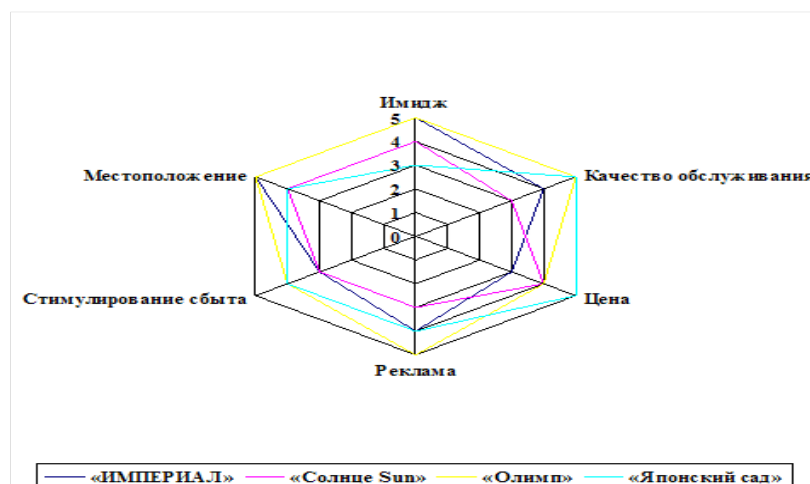


Рисунок 7 – Балльная оценка позиций конкурентов

Согласно данным рисунка 8 потенциальная емкость рынка для туристической фирмы «Японский сад» составит $3210 \cdot 11\% = 353$ выезда в Японию.

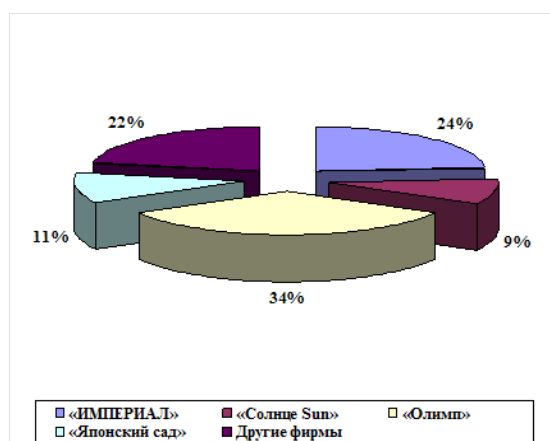


Рисунок 8 – Рыночные доли основных фирм-конкурентов

В таблице 9 представлена информация о прогнозных объемах предоставления туров в натуральном выражении. Таблица составлена согласно сезонного спроса на туровые услуги. 1 квартал – большое количество туристов, желающих проводить новогодние каникулы за границей, 2 квартал и 3 квартал – это летние отпуска, и 4 квартал – снижение спроса.

Таблица 4 – Прогнозные объемы предоставления туров фирмой «Японский сад» для 2018 года (при условии завоевания 7,6% емкости рынка)

| Показатели | Квартал | | | | Всего за год |
|---------------------------|---------|-----|----|----|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Количество клиентов, чел. | 101 | 107 | 84 | 61 | 353 |

5. Операционный план.

Для организации туристской деятельности фирма «Японский сад» заключила договор с туроператором «Япония тур». Договор заключен на

условиях консигнации, то есть оплаты после оказания соответствующей услуги с паузой не менее 2–х и не более 3–х недель.

Компания «Япония тур» зарегистрирована в начале 2006 года. Несмотря на столь малый период присутствия на туристическом рынке компания сумела себя зарекомендовать надёжным партнером многих турагентств в России, и получили благодарность от клиентов, посетивших Японию с помощью компании. Компания «Япония тур» включена в федеральный реестр туроператоров России, реестровый номер МВТ № 003668, договор страхования ответственности туроператора №000-000059/07, заключён с ООО «Страховая компания «НАСТА».

Создаваемая фирма в качестве системы налогообложения выбирает традиционную систему налогообложения.

Туристическая фирма «Японский сад» арендует офисное помещение по адресу СПб., Каменоостровский пр., общей площадью 50 м².

От состояния офиса во многом зависит эффективность туристической деятельности. Удобные подходы к офису, чистота и аккуратность, наличие офисной мебели, оргтехники – все это в совокупности располагает потенциальных клиентов и оказывает влияние на конкурентоспособность реализуемых услуг.

В таблице 5 представлена информация о потребности в элементах основных средств и нематериальных активов.

Таблица 5 – Потребность в элементах основных средств и нематериальных активов

| Показатели | Цена, тыс. руб. | Количество | Стоимость, тыс. руб. |
|---|-----------------|------------|----------------------|
| Элементы основных средств | | | |
| 1. Офисный стол | 2,5 | 7 | 17,5 |
| 2. Офисный стул | 0,5 | 7 | 3,5 |
| 3. Офисное кресло | 1,0 | 4 | 4,0 |
| 4. Шкаф | 3,0 | 4 | 12,0 |
| 5. Персональный компьютер | 17,0 | 7 | 119,0 |
| 6. Оргтехника | 10,0 | 4 | 40,0 |
| Итого | | | 196,0 |
| Нематериальные активы | | | |
| 1. Стандартная программа Microsoft Office | 2,3 | 7 | 16,1 |
| 2. Специальная программа «САМО-Турагент» | 1,8 | 7 | 12,6 |
| Итого | | | 28,7 |
| Всего | | | 224,7 |

В таблице 3 представлен расчёт амортизационных отчислений по элементам основных средств с применением линейного метода.

Таблица 6 – Расчёт амортизационных отчислений по элементам основных средств

| Элементы основных средств | Стоимость, тыс. руб. | Срок службы, мес. (n) | Норма амортизации, % $K=1/n*100$ | Ежемесячные амортизационные отчисления, тыс. руб. |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------------------------|---|
| 1. Офисный стол | 17,5 | 72 | 1,39 | 0,24 |
| 2. Офисный стул | 3,5 | 36 | 2,78 | 0,10 |
| 3. Офисное кресло | 4,0 | 36 | 2,78 | 0,11 |
| 4. Шкаф | 12,0 | 96 | 1,04 | 0,12 |
| 5. Персональный компьютер | 119,0 | 60 | 1,67 | 1,99 |
| 6. Оргтехника | 40,0 | 60 | 1,67 | 0,67 |
| Итого: | 196,0 | - | - | 3,23 |

Ежегодная сумма амортизационных отчислений по основным средствам составит $3,23*12=38,76$ тыс. руб.

Для начисления амортизации по нематериальным активам можно применить метод ускоренной амортизации, т.к. они подвержены угрозе морального износа, при котором, в 1 год списывается 20%, а во 2 год – оставшаяся сумма.

В 1 год амортизационные отчисления по нематериальным активам составят $28,7*0,2=5,74$ тыс. руб., а во 2 год – оставшаяся сумма ($28,7-5,74=22,96$) 22,96 тыс. руб.

Общая сумма амортизационных отчислений составит:

за 1 год ($(38,76+5,74)=44,5$) 44,5 тыс. руб.,

за 2 год – ($(38,76+22,96)=61,72$) 61,72 тыс. руб.

Расчёт годового фонда оплаты труда представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Расчёт фонда заработной платы

| № п/п | Должность | Количество | Должностной оклад, руб. | Фонд заработной платы, тыс. руб. | ЕСН |
|--------|---|------------|-------------------------|----------------------------------|--------|
| 1. | Генеральный директор | 1 | 24000 | 288,0 | 74,88 |
| 2. | Бухгалтер | 1 | 20000 | 240,0 | 62,4 |
| 3. | Менеджер по выездному туризму | 2 | 16000 | 192,0 | 49,92 |
| 4. | Менеджер по бронированию авиа и железнодорожных билетов | 1 | 16000 | 192,0 | 49,92 |
| 5. | Менеджер паспортно-визового отдела | 1 | 15000 | 180,0 | 46,8 |
| 6. | Менеджер по продажам | 1 | 17000 | 204,0 | 53,04 |
| 7. | Курьер | 1 | 10000 | 120,0 | 31,2 |
| Итого: | | 8 | - | 1416,0 | 368,16 |

Расчёт общих затрат, связанных с деятельностью туристического агентства представлен в табл. 5.

Таблица 8 – Расчёт себестоимости оказываемых услуг

| Показатели | 1 год | В том числе поквартально: | | | | 2 год |
|--|----------|---------------------------|----------|----------|----------|----------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Переменные затраты | | | | | | |
| 1. Количество туруслуг, ед. | 353 | 101 | 107 | 84 | 61 | 353 |
| 2. Себестоимость туруслуг, руб./ед. ^[5] | 35400 | | | | | |
| 3. Общая стоимость туруслуг, тыс. руб. (1*2) | 12496,2 | 3575,4 | 3787,8 | 2973,6 | 2159,4 | 12496,2 |
| Постоянные затраты | | | | | | |
| 1. Арендная плата, тыс. руб. | 180 | 45 | 45 | 45 | 45 | 180 |
| 2. Заработная плата, тыс. руб. | 1416 | 354 | 354 | 354 | 354 | 1416 |
| 3. ЕСН, тыс. руб. | 368,16 | 92,04 | 92,04 | 92,04 | 92,04 | 368,16 |
| 4. Амортизационные отчисления, тыс. руб. | 44,5 | 11,125 | 11,125 | 11,125 | 11,125 | 61,72 |
| 5. Канцелярские принадлежности, тыс. руб. | 15 | 3,75 | 3,75 | 3,75 | 3,75 | 15 |
| 6. Обслуживание ПК и оргтехники, тыс. руб. | 10 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 10 |
| 7. Услуги связи, тыс. руб. | 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Итого постоянных затрат | 2053,66 | 513,415 | 513,415 | 513,415 | 513,415 | 2070,88 |
| Общая сумма затрат | 14549,86 | 4088,815 | 4301,215 | 3487,015 | 2672,815 | 14567,08 |

6. Организационный план.

Наименование создаваемой фирмы - «Японский сад», содержащее «нотки» японской культуры, что должно дополнительно привлекать клиентов.

Туристическая фирма «Японский сад» организуется в виде общества с ограниченной ответственностью. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью, а именно - ____ тысяч рублей.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников.

В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

Учредителями фирмы являются два человека, с одинаковым размером первоначальных взносов – 250 тыс. руб., т.е. уставный капитал фирмы составит 500 тыс. руб.

Руководство фирмой будет осуществляться генеральным директором, который обладает правом подписи финансовых документов.

Затраты на организацию новой фирмы будут складываться из следующих статей (таблица. 9).

Таблица 9 – Затраты на организацию фирмы ООО «Японский сад»

| Статьи расхода | Сумма, тыс. руб. |
|--|------------------|
| 1. Разработка бизнес-плана | 50,0 |
| 2. Подготовка учредительных документов | 10,0 |
| 3. Юридическое оформление документов | 10,0 |
| 4. Представительские расходы | 5,0 |
| 5. Консультационные услуги | 5,0 |
| Итого | 80,0 |

На рисунке 9 представлена организационная структура ООО «Японский сад».

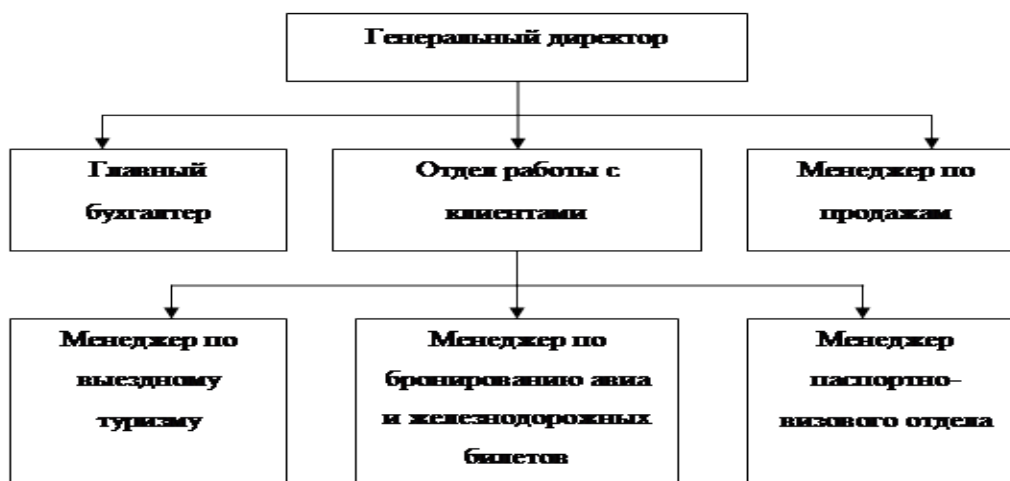


Рисунок 9 – Организационная структура управления ООО «Японский сад»

В обязанности генерального директора входят разработка имиджа фирмы, маркетинг, представительские функции, взаимодействие с партнерами, получение необходимых лицензий, набор и обучение персонала, составление программ туров, деловая переписка.

Тип представленной структуры – линейно-функциональный. Структура – ступенчатая иерархическая. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы. Линейные руководители низших ступеней административно не подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления.

Фирма имеет сильный кадровый состав, способный реализовать поставленные цели и достичь успеха на выбранном сегменте рынка. 5 сотрудников из семи имеют высшее образование, что составляет – 71%. Средний возраст сотрудников составляет 38 лет, практически все сотрудники имеют достаточный опыт работы в туристическом бизнесе, и специальные навыки для выполнения своих должностных обязанностей.

7. Оценка степени риска.

Для определения эффективности проекта необходимо определить порог рентабельности и запас финансовой устойчивости по годам проекта. Порог рентабельности (ПР) – это такой объём производства продукции, при котором предприятие уже не несёт убытки, но ещё и не получает прибыли.

$ПР = \text{постоянные затраты} / \text{доля валовой маржи в выручке}$

$\text{Валовая маржа} = \text{постоянные затраты} + \text{прибыль}$

После определения порога рентабельности в денежном выражении рассчитывается запас финансовой устойчивости (ЗФУ) – это разница между фактическим объёмом производством и порогом рентабельности, представленным в натуральном выражении.

$ЗФУ = (\text{Выручка} - ПР) / \text{Выручка} * 100.$

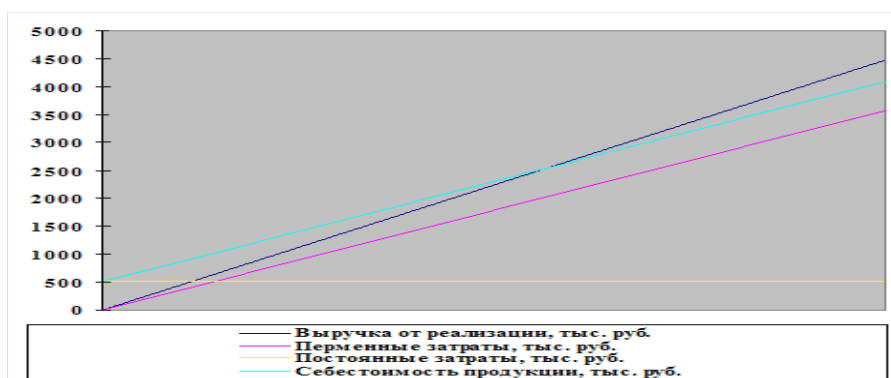


Рисунок 10 – Порог рентабельности для 1 квартала

Расчеты показывают, что запас финансовой устойчивости меняется в зависимости от сезонности, реализуемых путёвок, так, в 1 и 2 кварталы, он имеет наибольшее значение, а в 4 квартал наименьшее.

Представим графическим способом определение порога рентабельности для 1 квартала (рисунок 10).

8. Финансовый план.

В таблице 10 представлен расчёт инвестиций необходимых для реализации бизнес-проекта.

По данным таблицы, общая потребность в денежных средствах для создания туристической фирмы «Японский сад» составила 1500 тыс. руб.

Таблица 10 – Расчёт инвестиций необходимых для реализации бизнес-проекта

| Показатели | Сумма, тыс. руб. | Структура, % |
|--|------------------|--------------|
| 1. Затраты на организацию | 80,0 | 2,67 |
| 2. Ремонт офисного помещения | 300,0 | 20,0 |
| 3. Приобретение элементов основных средств | 196,0 | 13,1 |
| 4. Приобретение нематериальных активов | 28,7 | 1,91 |
| 5. Затраты на рекламу | 450,0 | 30,0 |
| 6. Пополнение оборотных средств | 350,0 | 23,33 |
| 7. Прочие затраты | 135,3 | 9,02 |
| Итого: | 1540,0 | 100,0 |

План по источникам средств показывает, из каких источников будут браться средства, необходимые для реализации бизнес-плана. Могут быть использованы собственные средства, а также заёмные и привлечённые (таблица 11).

Таблица 11 – Источники средств (на начало реализации проекта), тыс. руб.

| Наименование источников | Средства на начало реализации |
|---|-------------------------------|
| 1. Собственные средства: | |
| взнос в уставный капитал в денежной форме | 500 |
| 2. Привлеченные средства: | |
| кредит в коммерческом банке ВТБ-24 | 1000 |
| Итого | 1500 |

Собственные средства составляют 500,0 тыс. руб. – это вклады в уставный капитал, следовательно, остальная потребность будет покрываться с помощью привлечения средств.

Процентная ставка по кредиту составляет 20%. Прогнозирование реализации туруслуг представлено в таблице 12.

Таблица 12 – План доходов

| Показатели | 1 год | В том числе поквартально: | | | | 2 год |
|--|-------|---------------------------|------|------|------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 1. Количество реализованных туруслуг, ед. | 353 | 101 | 107 | 84 | 61 | 353 |
| 2. Средняя цена туруслуг, руб./ед. | 44250 | | | | | |
| 3. Выручка от реализации туруслуг, тыс. руб. | 15620 | 4469 | 4735 | 3717 | 2699 | 15620 |

Средняя цена туруслуг определяется путём добавления к стоимости туристической путёвки, оговорённой в договоре с туроператором комиссионного вознаграждения в размере 25%, $35400 + 25\% = 44250$ руб.

В таблице 13 представлен план доходов и расходов турфирмы «Японский сад», при условии, что она выбрала традиционную систему налогообложения.

Выплаты основного долга определяются следующим образом: общая сумма инвестиционного кредита – 1000,0 тыс. руб. распределяется на 2 года, т.е. по 500,0 тыс. руб.

Таблица 13 – План по прибыли

| Показатели | 1 год | В том числе поквартально: | | | | 2 год |
|--|-------|---------------------------|------|------|------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 1. Выручка от реализации туруслуг без НДС, тыс. руб. | 15620 | 4469 | 4735 | 3717 | 2699 | 15620 |
| 2. Общая сумма затрат, тыс. руб. | 14550 | 4089 | 4301 | 3487 | 2673 | 14567 |
| 3. Валовая прибыль, тыс. руб. (1-2) | 1070 | 380 | 433 | 230 | 26 | 1053 |

| Показатели | 1 год | В том числе поквартально: | | | | 2 год |
|--|----------|------------------------------|-----|-----|------|----------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 4. Выплата процентов по кредиту | 200 | 50 | 50 | 50 | 50 | 100 |
| 5. Выплата основного долга | 500 | 125 | 125 | 125 | 125 | 500 |
| 6. Прибыль, подлежащая налогообложению, тыс. руб. (3-4-5) | 370 | 205 | 258 | 55 | -148 | 453 |
| 7. Налог на прибыль, 20%, тыс. руб. (6*20%) | 74 | - | - | - | - | 91 |
| 8. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, тыс. руб. (6-7) | 296 | - | - | - | - | 362 |

Данные таблицы показывают, что туристическая фирма «Японский сад» выплатит проценты и саму сумму основного долга в течение 2 лет, получив при этом положительный финансовый результат, это подтверждает экономическую эффективность предлагаемого бизнес-плана.

Таблица 14 – Денежные потоки инновационного проекта

| № п/п | Показатель | Шаг проекта | | | | |
|----------|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | 2-год |
| | Операционная деятельность | | | | | |
| 1 | Выручка без НДС | 4469 | 4735 | 3717 | 2699 | 15620 |
| 2 | Производственные затраты, налоги без НДС : | 4089 | 4301 | 3487 | 2673 | 14567 |
| 3 | САЛЬДО потока от операционной деятельности | 380 | 434 | 230 | 26 | 1053 |
| 4 | Суммарное САЛЬДО от опер. деятельности | | | | | 2123 |
| | Инвестиционная деятельность | | | | | |
| 5 | Притоки | | | | | |
| 6 | Оттоки | 1540 | | | | |
| 7 | САЛЬДО потока от инвестиционной деятельности | 1540 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Суммарное САЛЬДО от инвестиционной деятельности | | | | | 1540 |
| | Суммарные потоки | | | | | |
| 9 | Суммарные притоки | 4469 | 4735 | 3717 | 2699 | 15620 |
| 10 | Сумма притоков | | | | | 31240 |
| 11 | Суммарные оттоки | 5629 | 4301 | 3487 | 2673 | 14567 |
| 12 | Абсолютная сумма оттоков | | | | | 30657 |
| 13 | САЛЬДО суммарного потока | -1160 | 434 | 230 | 26 | 1053 |
| 14 | САЛЬДО накопленного потока | -1160 | -726 | -496 | -470 | 583 |

Таблица 15 – Денежные потоки инновационного проекта

| № п/п | Показатель | Шаг проекта | | | | |
|----------|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | 2-год |
| 15 | Коэффициент дисконтирования | 0,952 | 0,907 | 0,823 | 0,864 | 0,694 |
| 16 | Суммарные дисконтированные притоки | 4256 | 4295 | 3058 | 2331 | 10847 |
| 17 | Сумма дисконтированных притоков | | | | | 24788 |
| 18 | Суммарные дисконтированные оттоки | 5361 | 3901 | 2869 | 2309 | 10116 |
| 19 | Абсолютная сумма дисконтированных оттоков | | | | | 24556 |
| 20 | Дисконтированное САЛЬДО суммарного потока | -1105 | 394 | 189 | 22 | 731 |
| 21 | Накопленное диск. САЛЬДО суммарного потока | -1105 | -711 | -522 | -499 | 232 |
| 22 | Дисконтированное САЛЬДО инвестиционной деятельности | 1467 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 23 | Абсолютная сумма дисконтированных оттоков инв.деят. | | | | | 1467 |
| 24 | Дисконтированное САЛЬДО потока от опер. деятельности | 362 | 394 | 189 | 22 | 731 |
| 25 | Суммарное диск. САЛЬДО от опер. деятельности | | | | | 1698 |

Таблица 16 - Показатели эффективности ИП

| № п/п | Показатели | Значение показателя |
|----------|---|------------------------|
| 1 | Чистый доход , тыс. руб. (ЧД) | 583 |
| 2 | Потребность в финансировании, тыс. руб. (ПФ) | 1160 |
| 3 | Срок окупаемости, лет | 1,45 |
| 4 | Чистый дисконтированный доход, тыс.руб. (ЧДД) | 232 |
| 5 | Внутренняя норма доходности, % (ВНД) | 42,2 |
| 6 | Индекс доходности затрат - ИДЗ | 1,02 |
| 7 | Индекс доходности дисконтированных затрат - ИДДЗ | 1,01 |
| 8 | Индекс доходности инвестиций - ИДИ | 1,38 |
| 9 | Индекс доходности дисконтированных инвестиций - ИДИИ | 1,16 |

4.ОФОРМЛЕНИЕ И ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОЕКТА

Проект относится к текстовым документам и должна соответствовать требованиям ГОСТ 2.105-95 ЕСКД Общие требования к текстовым документам [11] и ГОСТ 2.106-96 ЕСКД Текстовые документы [12].

Проект должен быть напечатан на компьютере на одной стороне листа белой бумаги формата А4 (297x210 мм) через полтора межстрочных интервала в текстовом редакторе Microsoft Word for Windows 6.0-7.0 шрифтом Times New Roman, размер шифра 14.

Размер абзацного отступа должен быть одинаковым по всему тексту и равен 1,25 см. Размеры полей: левое – 3 см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 2,0 см.

Текст работы начинается с титульного листа. За титульным листом следует содержание проекта с перечислением всех его разделов (приложение БА).

Номер страницы проставляют в правом нижнем углу листа без точек. Страницы текстового материала следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему документу. Нумерация страниц начинается с титульного листа, однако на титульном листе, номер страницы не указывают. Номер указывается, начиная со второй страницы, арабскими цифрами на содержании и введении (содержание – стр. 2, резюме – стр. 3).

Все листы работы и приложений следует переплести в папку-скоросшиватель. После доработки 1 вариант с исправлениями и замечаниями руководителя остается в папке-скоросшивателе.

Излагать материал следует четко, ясно, используя научную терминологию, избегая повторений и общеизвестных положений, содержащихся в учебниках и учебных пособиях. Пояснять надо только малоизвестные или разноречивые понятия, делая ссылку на авторов в следующем виде [№ в списке литературы, с. __-__], например [4, с.15-16].

Сокращение слов в тексте и в подписях под иллюстрациями не допускается. Исключения составляют сокращения, установленные ГОСТ 2.216-68, а также общепринятые сокращения, такие, как, например, РФ и т.п. Не допускается введение собственных сокращений обозначений и терминов. Наименования, приводимые в тексте и в иллюстрациях, должны быть одинаковыми.

Иллюстрации (рисунки, схемы, фотоснимки) **и таблицы** следует располагать непосредственно после текстов, в которых они упоминаются впервые, или на следующей странице. На все иллюстрации и таблицы в тексте должны быть даны ссылки, например (рисунок 2). Оформление рисунков должно соответствовать требованиям государственных стандартов.

Иллюстрация должна иметь название, которое помещают под ней. При необходимости под иллюстрацией помещают также поясняющие данные (подрисуночный текст). Иллюстрации обозначаются общим словом «Рисунок», которое помещают после поясняющих данных. Пример исполнения приведен в приложении В.

Слово «Таблица» и ее порядковый номер, а так же название пишутся по центру над таблицей, затем, по центру строки, дается ее название и единица измерения, если она общая для всех показателей таблицы.

Заголовок таблицы выполняется строчными буквами (кроме первой прописной). Заголовки граф таблицы начинают с прописных букв, а подзаголовки – со строчных, если они составляют одно предложение с заголовком. В конце заголовка и подзаголовков таблиц знаки препинания не ставят.

Разрывать таблицу и переносить часть ее на другую страницу можно только в том случае, если она не уместится на одной странице. При переносе части таблицы на другой лист заголовок помещают только над первой частью, над последующими частями пишут «Продолжение таблицы _». Допускается использование команды «Повторить строки заголовков» из вкладки «Макет».

Если таблица заимствована или рассчитана по данным статистического ежегодника или другого литературного источника, следует сделать ссылку на источник.

Нумерация таблиц, рисунков (отдельно для таблиц и рисунков) должна быть сквозной для всей контрольной работы. Пример оформления таблицы приведен в приложении В.

В список использованной литературы включаются источники, на которые в проекте есть ссылки, а также те, с которыми студент ознакомился при его подготовке: законодательные и другие нормативные документы, учебники и учебные пособия, источники статистических данных, методическая литература, монографии, статьи из сборников материалов научных конференций, журнальные и газетные статьи и др.

Источники располагаются в алфавитном порядке (по первой букве первого слова) и нумеруются. Пример оформления приведен в приложении Г.

Представление проекта

Процедура представления проекта состоит в 6-8 минутном выступлении магистранта, который раскрывает актуальность, поставленные задачи, суть проекта и выводы. Далее следуют ответы на вопросы преподавателя и других студентов магистратуры.

Формами наглядной отчетности о результатах проектной учебно-исследовательской деятельности могут быть презентации, стендовые отчеты.

Оценивание презентации и защиты проекта происходит по разработанным критериям. Проектная учебно-исследовательская деятельность оценивается по 2 группам критериев: критерии оценки содержания проекта и критерии оценки защиты проекта.

Критерии оценивания учебно-исследовательского проекта

| | Виды контроля | Количество баллов |
|---|---------------------------|-------------------|
| 1 | Оценка содержания проекта | до 20 |
| 5 | Защита проекта | до 10 |
| | Итого | до 30 |

А) Критерии оценки содержания проекта:

| № | Критерий | Оценка (в баллах) |
|----|---|---|
| 1. | Качество исследования | 1 балл - результаты могут быть доложены на внутривузовской конференции, 2 балла - результаты могут быть доложены на региональной конференции, рекомендуется написание статьи 3 балла - результаты могут быть доложены на конференции федерального или международного уровня, рекомендуется написание статьи |
| 2. | Структура проекта: введение, постановка проблемы, решение, выводы | 0 баллов - в работе не четко просматривается структура, 1 балл. - в работе присутствует большинство структурных элементов, 2 балла - работа четко структурирована |
| 3. | Оригинальность и новизна подходов | 1-2 балла – подходы традиционные, 3-5 баллов – использованы оригинальные подходы, выявлены элементы научной новизны |
| 4. | Качество оформления проекта | 1 балл - работа оформлена аккуратно, есть погрешности; 2-3 балла - работа оформлена аккуратно, описание четко, понятно, грамотно; 4-5 баллов - работа оформлена изобретательно, применены приемы и средства, повышающие презентабельность работы, описание четко, понятно, грамотно |
| 5 | Качество демонстрационного материала | 1 балл - презентация демонстрирует отсутствие творческого подхода к ее разработке 2-3 балла - презентация демонстрирует умение правильно использовать специальные программные продукты, но не оптимизировано количество слайдов и(или) они неправильно оформлены. 4-5 баллов - презентация демонстрирует умение правильно использовать специальные программные продукты, оптимизировать количество и правильно оформлять слайды. |

Б) Критерии оценки защиты проекта:

| № | Критерий | Оценка (в баллах) |
|----|---|---|
| 1. | Использование демонстрационного материала | 1 -2 балла - представленный демонстрационный материал не эффективно используется в докладе, 3-5 баллов - представленный демонстрационный материал используется в докладе, информативен, автор свободно в нем ориентируется |
| 2. | Качество доклада | 1 балл - доклад зачитывается, 2-3 балла - доклад рассказывается, суть работы объяснена, 4-5 баллов - доклад производит очень хорошее впечатление, кроме хорошего доклада владеет иллюстративным материалом |
| 3. | Качество ответов на вопросы | 1 балл - команда не может четко ответить на некоторые вопросы, 2-3 балла - команда отвечает на большинство вопросов, 4-5 баллов – команда отвечает на все вопросы убедительно, аргументировано |

5. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

а) основная литература:

а) основная литература:

1. Байчерова, А. Р. Планирование деятельности организации : учеб. пособие для студентов всех форм обучения направления 38.03.01 "Экономика" : Ч. 1/А. Р. Байчерова ; Ставропольский ГАУ. - Ставрополь: Секвойя, 2020. - 695 КБ
2. Савкина Раиса Васильевна Планирование на предприятии : Учебник ; ВО - Бакалавриат/Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 320 с. - URL: <http://znanium.com/go.php?id=1093177>.
3. Организация и управление туристской деятельностью [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г. А. Гомилевская [и др.]; Гомилевская Г. А., Бойцова Т. М., Толстых И. Н., Кононов А. Ю., Михина И. С. - Владивосток : ВГУЭС, 2019. - 96 с. - Книга из коллекции ВГУЭС - Сервис и туризм. - ISBN 978-5-9736-0566-7.
4. Клейман А. А. Инфраструктура туризма: стратегия развития: монография /А.А.Клейман, О.Б.Евреинов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 386 с.: - Режим доступа.: <http://znanium.com/bookread2.php?book=515226>
5. Костюченко, Т. Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития [электронный полный текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению 38.03.01 "Экономика" (квалификация/степень "бакалавр") / Т. Н. Костюченко, О. М. Лисова ; СтГАУ. - Ставрополь, 2022. - 4,04 МБ.

б) дополнительная литература

1. Трухачев А. В. Туризм. Введение в туризм [электронный полный текст] : учебник / А. В. Трухачев, И. В. Таранова ; СтГАУ. - Ставрополь : АГРУС, 2013. - 2,09 МБ.
2. Экономика и организация туризма: международный туризм : учеб. пособие для студентов вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)" / под ред.: И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой ; Моск. акад. туристского и гостинично-ресторанного бизнеса. - 4-е изд., испр. и доп. - М. : КНОРУС, 2010. - 568 с. - (Гр. УМО).
3. Шарафутдинов В. Н. Крым: новый вектор развития туризма в России : монография / В.Н. Шарафутдинов, И.М. Яковенко, Е.А. Позаченюк, Е.В. Онищенко ; под ред. В.Н. Шарафутдинова. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 364 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=774442#>

4. Шимова О. С. Основы устойчивого туризма: Учебное пособие / О.С. Шимова. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов.знание, 2016.-190 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=558464>
5. Современные проблемы сервиса и туризма (периодическое издание)
6. Турбизнес (периодическое издание)
7. Туризм: право и экономика (периодическое издание)
8. Международная реферативная база данных SCOPUS.
<http://www.scopus.com>
9. Международная реферативная база данных Web of Science.
<http://wokinfo.com/russian>
10. Электронная библиотека Российской государственной библиотеки
<http://elibrary.rsl.ru>

Форма титульного листа контрольной работы

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономический

Кафедра предпринимательства и мировой экономики

Учебно-исследовательский проект

по дисциплине

«Прогнозирование и планирование туристской деятельности»

на тему:

**«ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА
ПО _____»**

(указывается вид инновационного продукта или технологии)

Выполнили:

студенты

направления 43.04.02 «Туризм»

профиля «Планирование и развитие
туризма»

Руководитель:

к.э.н., профессор Костюченко Т. Н.

Работа допущена к защите:

«___» _____ 20__ г.

_____ *подпись*

Ставрополь, 20__

Образец оформления содержания инновационного проекта

Содержание

| | |
|--|----|
| Резюме | 3 |
| 1 Анализ положения дел в области проводимых работ по проекту | 4 |
| 2 Характеристика инновационного продукта (технологии) | 9 |
| 3 Анализ рынка и план маркетинга | 13 |
| 4 Производственный план | 17 |
| 5 Организационный план. | 18 |
| 6 Оценка степени риска. | 19 |
| 7 Финансовый план | 24 |
| Приложения | 35 |

Образец оформления рисунков в контрольной работе

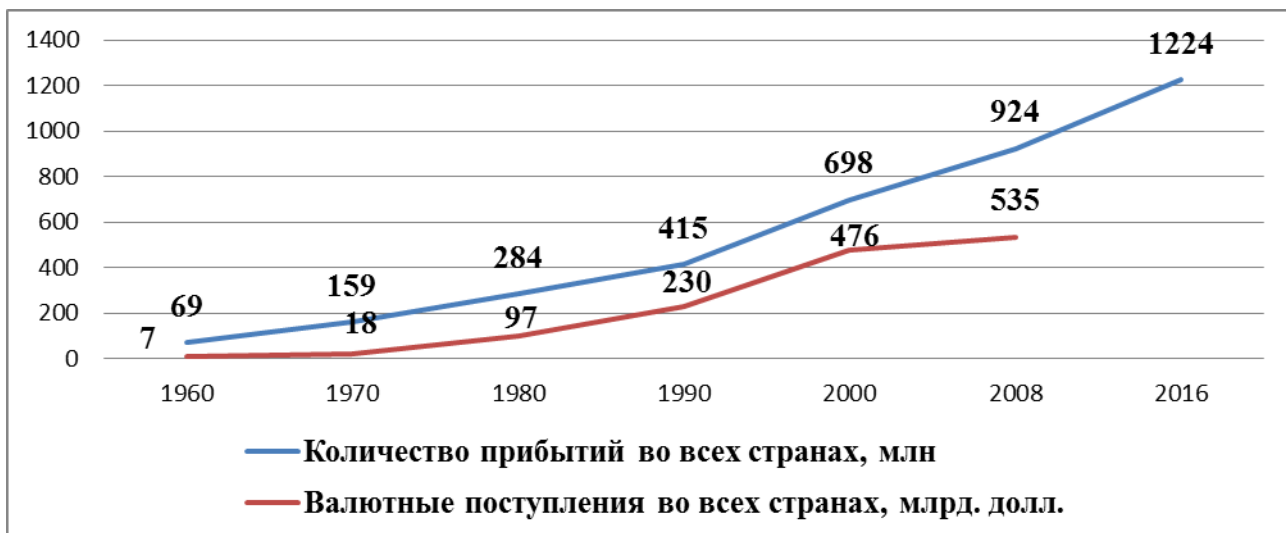


Рисунок 1 – Темпы развития международного туризма

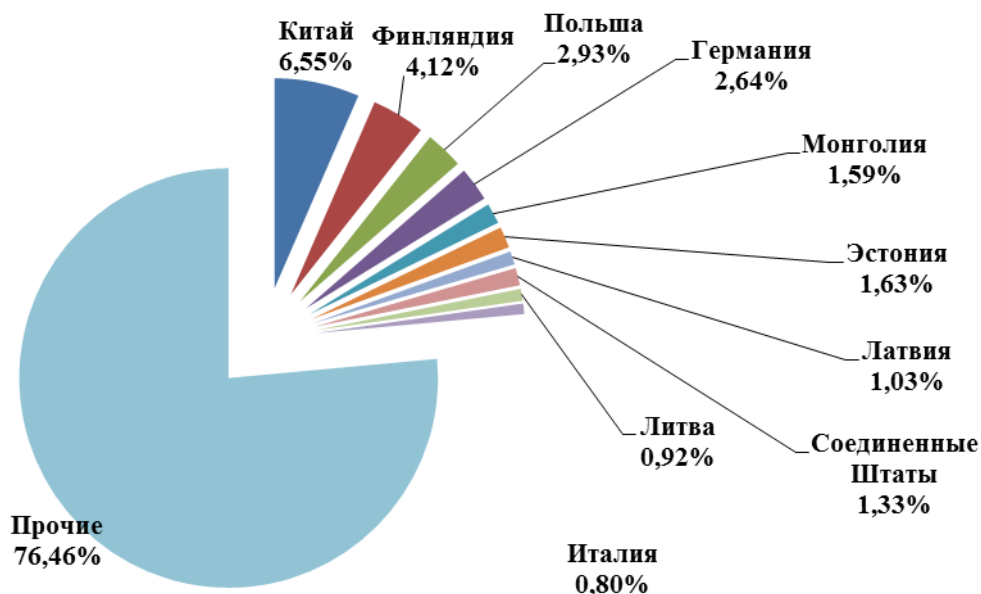


Рисунок 2 – Распределение поездок граждан стран дальнего зарубежья с целью туризма на территорию РФ за 9 месяцев 2019 г., %

Образец оформления таблицы

Таблица 1 – Количество поездок граждан стран дальнего зарубежья с целью туризма на территорию РФ, человек

| № п/п | Страны | 9 месяцев 2018 г. | 9 месяцев 2019 г. | Изменение количества поездок граждан стран дальнего зарубежья, въехавших в РФ с целью туризма (+;- в %) |
|-------|-----------------------|-------------------|-------------------|---|
| 1 | Китай | 1 072 585 | 1 243 000 | 16 |
| 2 | Финляндия | 1 052 323 | 781 000 | -26 |
| 3 | Польша | 835 427 | 556 000 | -33 |
| 4 | Германия | 479 440 | 500 000 | 4 |
| 5 | Монголия | 414 524 | 301 000 | -27 |
| 6 | Эстония | 309 491 | 310 000 | 0 |
| 7 | Латвия | 220 359 | 196 000 | -11 |
| 8 | Соединенные Штаты | 213 603 | 253 000 | 18 |
| 9 | Литва | 188 441 | 174 000 | -8 |
| 10 | Италия | 156 568 | 152 000 | -3 |
| | Прочие | 14 582 239 | 14 506 000 | -1 |
| | Итого по всем странам | 19 525 000 | 18 972 000 | -3 |

Таблица 2 – Число выездных туристских поездок граждан России в зарубежные страны

| № п/п | | 2016 | 2017 | 2018 | 2018 в % к 2016 |
|-------|-----------------|-------|-------|-------|-----------------|
| | Всего | 42921 | 34390 | 31659 | 73,8 |
| | из них в страны | | | | |
| 1 | Абхазия | 3282 | 3824 | 4257 | 129,7 |
| 2 | Финляндия | 4283 | 3067 | 2894 | 67,6 |
| 3 | Казахстан | 3330 | 3125 | 2850 | 85,6 |
| 4 | Украина | 2558 | 1657 | 1804 | 70,5 |
| 5 | Китай | 1731 | 1284 | 1676 | 96,8 |
| 6 | Эстония | 1775 | 1477 | 1511 | 85,1 |
| 7 | Польша | 1608 | 1322 | 1104 | 68,7 |
| 8 | Германия | 1435 | 1111 | 1057 | 73,7 |
| 9 | Таиланд | 1250 | 675 | 867 | 69,4 |
| 10 | Кипр | 670 | 550 | 813 | 121,3 |
| 11 | Турция | 4216 | 3460 | 797 | 18,9 |
| 12 | Испания | 1140 | 693 | 790 | 69,3 |
| 13 | Греция | 1165 | 634 | 782 | 67,1 |
| 14 | Грузия | 532 | 651 | 742 | 139,5 |
| 15 | Италия | 994 | 662 | 710 | 71,4 |

**Образцы оформления
литературных источников
по ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления**

1. Книги

Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник . 4-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021. 411 с.

Экономика и организация туризма: международный туризм : учеб. пособие / под ред.: И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой ; Моск. акад. туристского и гостинично-ресторанного бизнеса. - 4-е изд., испр. и доп. - М. : КНОРУС, 2010. - 568 с

2. Автореферат диссертации

Казьмина Е.Б. Развитие услуг сельского туризма в российских регионах : автореф. дис. ... канд. эк. наук. Москва, 2012. 17 с.

3. Статистический сборник

Россия в цифрах – 2021 : стат. сб. / Фед. служба гос. стат. М., 2021. С. 127–129.

4. Статьи из журналов

Слобожанин А.В., Егорычева С.А. Развитие культурно-экологического туризма в Тульской области // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 10-2. С. 218-220.

5. Статьи из сборников

Сардарова В.Г., Алексеева М.А. Перспективы развития российско-греческих отношений в сфере туризма - 2016-2017 гг. // Университетские чтения – 2017: материалы научно-методических чтений ПГУ. 2017. С. 147-151.

6. Ссылки на электронные ресурсы

Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 31.05.2014 N 941-р (ред. от 26.10.2016) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Источники из ЭБС

ЭБС «Znaniium»: Шимова О. С. Основы устойчивого туризма: Учебное пособие / О.С. Шимова. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2016.-190 с. - Режим доступа: <http://znaniium.com/bookread2.php?book=558464>