

Контрольная работа №3

Задание 1. (Моделирование деятельности предприятия с использованием Project Expert)

Фирма занимается проведением корпоративных мероприятий, а также предоставлением различного рода услуг по организации концертов. Но с некоторых пор руководство стало замечать падение рентабельности этого бизнеса. Обеспокоенный этим явлением, генеральный директор провел работу по выявлению причин. Как показало специальное маркетинговое исследование, основной причиной снижения доходов явилось ужесточение конкуренции.

Для повышения прибыльности предприятия руководство компании решило принять во внимание следующие задачи, требующие решения:

1. Построить финансовую модель деятельности предприятия "как есть" и оценить, что с ним произойдет в течение нескольких периодов, если ничего не менять (результаты сохранить в отдельном файле).
2. Оценить целесообразность осуществления программы активизации сбыта (снижение цен), и ее последствия.
5. Провести всесторонний анализ выбранного варианта (альтернативы).

Порядок выполнения:

1. Ввести исходные данные

Исходные данные для расчетов

Услуги

Наименование	Ед. изм.	Цена (руб.)
Корпоративное мероприятие1 (от 30-50)	шт	100 000,00
Корпоративное мероприятие2 (от 50-70)	шт	150 000,00
Комплекс услуг по организации концертов1	шт	50 000,00
Комплекс услуг по организации концертов2	шт	90 000,00

Условия сбыта в настоящий момент характеризуются следующими показателями

План сбыта

Продукт	Ед. изм.	Плановый объем продаж в год
Корпоративное мероприятие1 (от 30-50)	шт	15

Корпоративное мероприятие2 (от 50-70)	шт	8
Комплекс услуг по организации концертов1	шт	10
Комплекс услуг по организации концертов2	шт	12

Примечание:

- Оказание услуг по организации концертов производится в кредит на 15 дней,

В диалоге «План производства» сформировать самостоятельно из каких затратных действий состоит каждая услуга.

Существующий штат сотрудников

Должность	Кол-во	Зарплата,	Платежи
Управление			
Генеральный директор	1	60000,00	Ежемесячно
Главный бухгалтер	1	30000,00	Ежемесячно
Коммерческий директор	1	40000,00	Ежемесячно
Секретарь	1	18000,00	Ежемесячно
Производство			
Исполнители	6	30000,00	В период участия в корпоративах
Маркетинг			
Начальник отдела продвижения	1	30000,00	Ежемесячно
Менеджер по персоналу	1	15000,00	Ежемесячно
Менеджер по работе с клиентами	3	20000,00	Ежемесячно

Параметры налогообложения

Налоги

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	30%
НДС	Добавочная стоимость	Месяц	20%
Выплаты в пенс. фонд	Зарплата	Месяц	28 %.
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2%

Существующие накладные расходы

Название	Сумма (руб.)	Платежи
Управление		
Связь	4500,00	Ежемесячно
Транспорт	4800,00	Ежемесячно
Командировки (текущая деят-ть)	20000,00	Ежемесячно
Офисные расходы	5000,00	Ежемесячно
Коммунальные услуги (офис)	15000,00	Ежемесячно

Проанализировать ситуацию.

2) Подобрать сумму кредита, если имеется дефицит денежных средств используя модуль «Подбор кредита» (диалог «Займы»). При этом указать валюту - руб, ставку процентов — 15; отсрочка первой выплаты — 0 мес.; возврат — начиная с 3-го месяца ежемесячно.

3) рассмотреть ситуацию, при изменении цен. При этом учитывать фактор сезонности (в диалоге «План сбыта» включить Детальное описание и открыть Сезонность).

Задание 2.

Изучить коммерческие предложения франшиз в музыкальной индустрии (например, частных музыкальных школ, магазинов музыкальных инструментов, продюсерских центров и т.д.) и результаты представить в виде таблицы.

Примерная таблица.

Наименование франшизы	Формат	Финансовые показатели			Стоимость франшизы	
		Объем инвестиций	Ежемесячная прибыль	Срок окупаемости	Паушальный взнос	Ежемесячный взнос

Разработать свое франчайзинговое предложение

Примечание.

По вопросам, возникающим в процессе выполнения контрольной работы писать на e-mail: rutic79@mail.ru (Рутга Наталья Александровна)