

**ТУРИСТСКОЕ
АГЕНСТВО
«LIFE TRAVEL»**





ТРЦ «Макси», г. Смоленск, ул. 25 сентября, д. 35а (1 этаж)



travel agency - donetsk



GN.HOUSE



+

BRILLIANT IDEAS

HD-Gestaltung



Наименование предприятия: ООО «Туристское агентство «Life Travel».

Адрес: г. Смоленск, ул. 25 сентября, д. 35а.

Сфера бизнеса: турагентская деятельность (внутренний туризм: культурно-познавательный, пляжный и рыболовный туризм).

Бизнес-план рассчитан на один год функционирования предприятия.

Уставный капитал предприятия – 2000000 рублей.

Точка безубыточности проекта равна – 1225931 рублей.

Запас финансовой прочности на уровне 96,9%.

Уровень рентабельности – 74,5%.

Доход от проекта -515898 рублей.

Индекс рентабельности – 0,74.

Срок окупаемости проекта – 16 месяцев.

Состояние внутреннего туризма в России

Россия обладает множеством культурных, исторических ценностей и достопримечательностей, что создает предпосылки для развития разных видов внутреннего и въездного туризма: лечебно-оздоровительного, культурно-познавательного, делового, сельского, событийного, научного, экологического, религиозного, спортивного, религиозного и паломнического и т. д.

Ежегодно Россия может принимать у себя около 70 млн. туристов. Однако возможности внутреннего туристского потенциала сегодня используются только на 30%. Это объясняется тем, что, несмотря на наличие всего необходимого для развития внутреннего и въездного туризма, выездной туризм в России преобладает над въездным. Туристические фирмы получают большую прибыль за счет инфраструктуры и ресурсов других стран,

Расценки на оказание услуг фирмой «Фирммейкер» (Смоленск) по регистрации предприятия



| | | |
|----|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Оплата государственной пошлины | 4000 |
| 2. | Оплата услуг нотариуса (доверенность+копия, заверение подписи) | 2200 |
| 3. | Оплата лицензии | 1300 |
| 4. | Изготовление печати, штампов | 1000 |
| 5. | Открытие расчетного счета в банке. | 3000 |
| 6. | Оплата уставного капитала, указан минимальный размер | 2000000 |
| 7. | Предоставление доступа для ведения бухгалтерии (бухгалтерское обслуживание) | 8000 в мес. Источник: https://firmmaker.ru/stat/faq/registraciya-ooo-v-smolenske |

Итого: 11500 рублей (без бухгалтерского обслуживания).

Основные задачи турагентства:

- подбор иностранных партнеров, заинтересованных в направлении своих клиентов в турагентство «Life Travel»;
- заключение договоров с аналогичными туроператорами, предоставляющими туристские услуги на внутреннем рынке («Виктория Ко», «Натали Тур», «Союз тур»);
- создание официального сайта турагентства «Life Travel»;
- подбор профессионального коллектива и создание благоприятных условий для его работы в агентстве.

Основные цели турагенства:

- создание благоприятных условий для достижения высокого объёма продаж в кратчайшие сроки без снижения качества предоставляемых услуг;
- внедрение новых невостребованных туристских услуг и расширение новых рынков;
- создание уникальных туристских продуктов;
- укрепление репутации и имиджа у потребителей.

Возможные цели:

- увеличение роста чистого дохода;
- повышение качества предоставляемых услуг;
- увеличение доли сервисных и сопутствующих услуг;
- анализ стимулирования сбыта;
- привлечение потенциальных клиентов.

Виды деятельности

Культурно-познавательный туризм – это путешествие, во время которого туристы посещают сразу несколько городов или других туристских объектов. В результате такого отдыха они получают массу новых впечатлений и положительных эмоций.

С точки зрения культурно-познавательного туризма интерес представляют Москва, Санкт-Петербург, Псков, Великий Новгород, Золотое кольцо. В плане туризма перспективна и российская экзотика: Горный Алтай, Байкал, Камчатка, Кольский полуостров, Карелия, Хакасия, Северный Кавказ.

Пляжный туризм – это наиболее распространенный вид отдыха. Естественные бухты, горы, расположенные близко к морю, леса на побережье, прекрасные золотисто-песчаные или галечные пляжи с кристально чистой водой, причалы с белоснежными яхтами и великолепные отели делают пляжный отдых незабываемым. Курортной здравницей России считаются берега Черного моря в Краснодарском крае и в Крыму. Неплохие курортные перспективы и у берегов Каспийского и Азовского морей, на Байкале. Также представляют интерес курорты на берегу Финского залива в Ленинградской области и Балтийского моря – в Калининградской области. Однако купально-

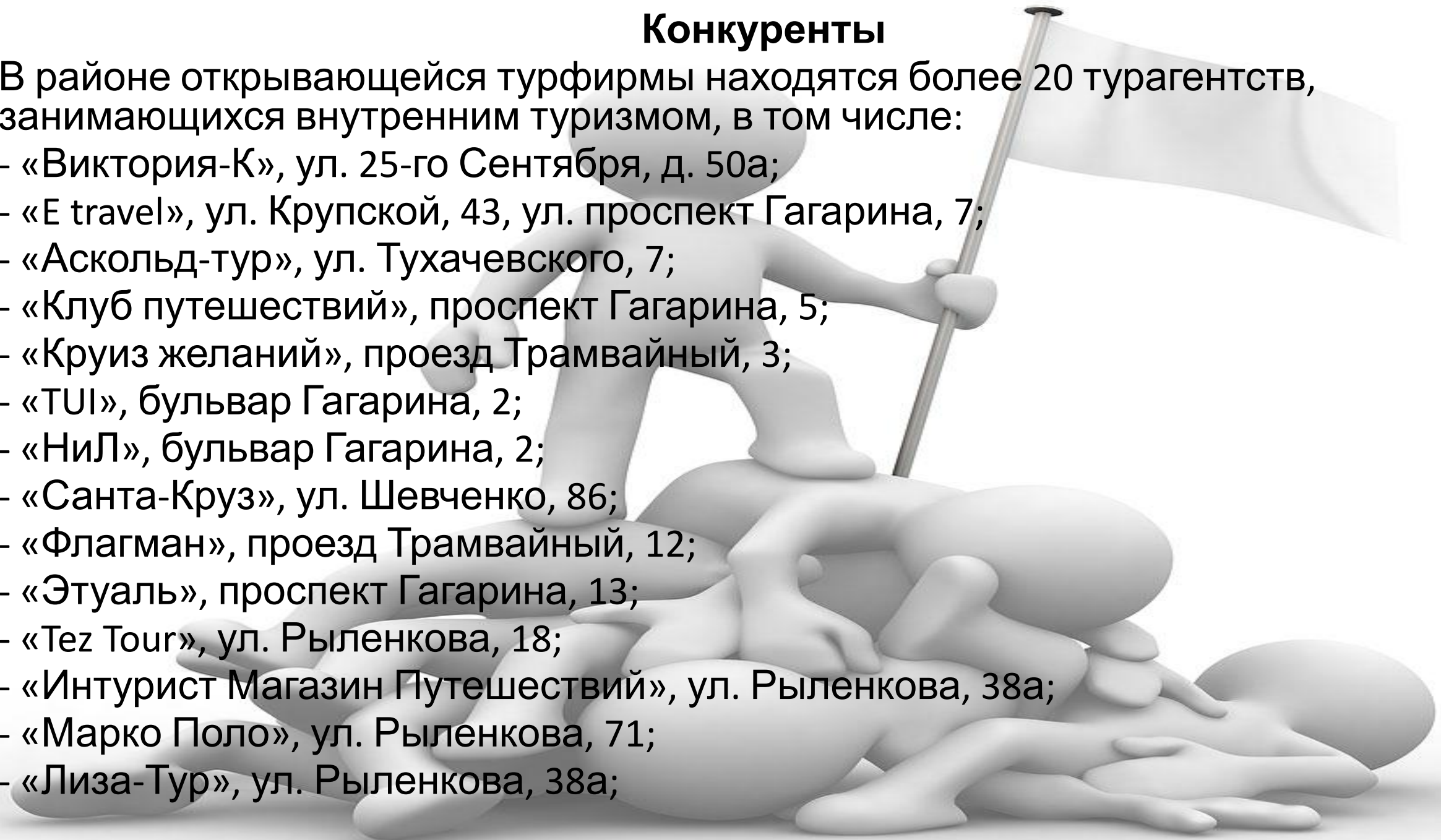
Рыболовный туризм. Сегодня рыбалка в России это не только популярное увлечение, но и настоящая индустрия, которая переживает настоящий подъем. Огромное количество рек, озер и других водоемов, как магнитом притягивают к себе миллионы любителей этого вида отдыха. На территории нашей страны, практически в каждом регионе, имеются популярные среди рыбаков места. Все это делает рыболовный туризм в России очень популярным и востребованным.

Чистые и богатые рыбой водоемы Сибири, Камчатки, средней и центральной полосы России предлагают почти неограниченные возможности для различных видов рыбалки. Именно многообразие объектов рыбной ловли и является самой привлекательной стороной рыболовных туров. Туристы смогут получить не только удовольствие от рыбалки, но и истинное удовольствие от красивейших озерных пейзажей, уникальных островов и многочисленных рек.

Конкуренты

В районе открывающейся турфирмы находятся более 20 турагентств, занимающихся внутренним туризмом, в том числе:

- «Виктория-К», ул. 25-го Сентября, д. 50а;
- «E travel», ул. Крупской, 43, ул. проспект Гагарина, 7;
- «Аскольд-тур», ул. Тухачевского, 7;
- «Клуб путешествий», проспект Гагарина, 5;
- «Круиз желаний», проезд Трамвайный, 3;
- «ТУИ», бульвар Гагарина, 2;
- «Нил», бульвар Гагарина, 2;
- «Санта-Круз», ул. Шевченко, 86;
- «Флагман», проезд Трамвайный, 12;
- «Этуаль», проспект Гагарина, 13;
- «Tez Tour», ул. Рыленкова, 18;
- «Интурист Магазин Путешествий», ул. Рыленкова, 38а;
- «Марко Поло», ул. Рыленкова, 71;
- «Лиза-Тур», ул. Рыленкова, 38а;



- «Глобус», ул. Рыленкова, 9а, кв. 2;
- «Какаду», ул. 25 Сентября, 30в;
- «Мадагаскар», ул. 25 Сентября, 30б;
- «Pegas touristic», ул. Петра Алексеева, 5а;
- «Радуга», ул. Рыленкова, 42;
- «Капучино», ул. Шевченко, 87б;
- «Тур-Брокер», ул. 25 Сентября, 35;
- «Стелла», Строителей проспект, 25.

Данные фирмы являются нашими конкурентами и в то же время рассматриваются в качестве потенциальных партнеров. Для эффективной работы важно правильно определиться с выбором партнеров-туроператоров и одновременно заключать договоры с несколькими из них по каждому выбранному направлению деятельности, чтобы удовлетворить все возможные запросы туристов по датам заезда, уровню отелей и т. д. В качестве наиболее потенциальных партнеров рассматриваются турагентства «Виктория-К», «Этуаль», «Tez Tour».

Реклама

Для успешной деятельности агентства планируется уделить особое внимание рекламе. С этой целью предполагается:

- создать функциональный сайт – 80000 рублей;
- осуществить перевод сайта на иностранный язык – 10000 рублей;
- размещать информацию по радио (Радио Слава, Ретро FM Смоленск), через телевидение (программы ГТРК Смоленск, Рен ТВ, ТНТ «Феникс») и в местные СМИ («Смоленская газета», «Рабочий путь», «Пенсионер) – 100000 рублей;
- изготовить листовки (5000х1=5000 руб.) и буклеты (1000х7=7000 руб.), их распространение осуществлять через почтовые ящики (0,3 руб. за 1 шт.) и промоутеров (150 руб. за 1 час). Всего: 20000 рублей.
- оформить яркую вывеску над входом в офис турфирмы – 10000 рублей.

Итого основное расхождение на рекламу – 220000 рублей

Предполагаемый объем продаж

| Месяц/вид туризма | Культурно-ознавательный туризм | Пляжный туризм | Рыболовный туризм |
|-------------------|--------------------------------|----------------|-------------------|
| Март | 30 | 10 | 10 |
| Апрель | 35 | 20 | 20 |
| Май | 75 | 30 | 30 |
| Июнь | 80 | 60 | 40 |
| Июль | 90 | 80 | 40 |
| Август | 90 | 80 | 40 |
| Сентябрь | 60 | 80 | 40 |
| Октябрь | 40 | 80 | 40 |
| Ноябрь | 30 | 40 | 30 |
| Декабрь | 50 | 80 | 40 |
| Январь | 80 | 20 | 30 |
| Февраль | 40 | 20 | 20 |
| ИТОГО: | 700 | 720 | 380 |

За год планируется продать 1800 туров.

Средняя стоимость культурно-познавательного тура – 15000 рублей.

Средняя стоимость пляжного тура – 30000 рублей.

Средняя стоимость рыболовного тура – 20000 рублей.

Объем ожидаемой средней прибыли от продажи туров за год: $15000 \times 700 = 10,5$ млн. рублей; $30000 \times 720 = 21,60$ млн. рублей; $20000 \times 380 = 7,6$ млн. рублей. Итого: 39700000 рублей.

При этом комиссионное вознаграждение фирмы составляет 10% от стоимости тура – 3970000 рублей.

Выручка после расчета с туроператором = $39700000 \times 10\% = 3970000$ рублей.

Годовой фонд оплаты труда персонала

| Должность | Количество | Зарботная плата (в руб.). | |
|------------------------|------------|---------------------------|---------------|
| | | В месяц на человека | Всего за год |
| Директор | 1 | 20000 | 240000 |
| Менеджер | 2 | 15000 | 360000 |
| Бухгалтер (приходящий) | 1 | 8000 | 96000 |
| Уборщица (приходящая) | 1 | 5000 | 60000 |
| ИТОГО: | 5 | 48000 | 756000 |

Итого годовой фонд оплаты труда – 756000 рублей

Расчет отчислений на социальные нужды:

Единый социальный налог (ЕСН) составляет 26 %.

Сумма отчислений (СО) на социальные нужды за год:

$$\Sigma \text{СО} = 756000 \times (26\% : 100\%) = 196560 \text{ рублей.}$$

Таким образом, годовой фонд оплаты труда и отчислений на социальный нужды равен 952560 рублей.

Техническая база

Аренда помещения 30 м²: $30 \times 1000 = 30000$ рублей в месяц $\times 12 = 360000$ рублей в год.

Коммунальные платежи – 4000 рублей (входит в стоимость аренды).

Интернет – $1000 \times 12 = 12000$ рублей в год.

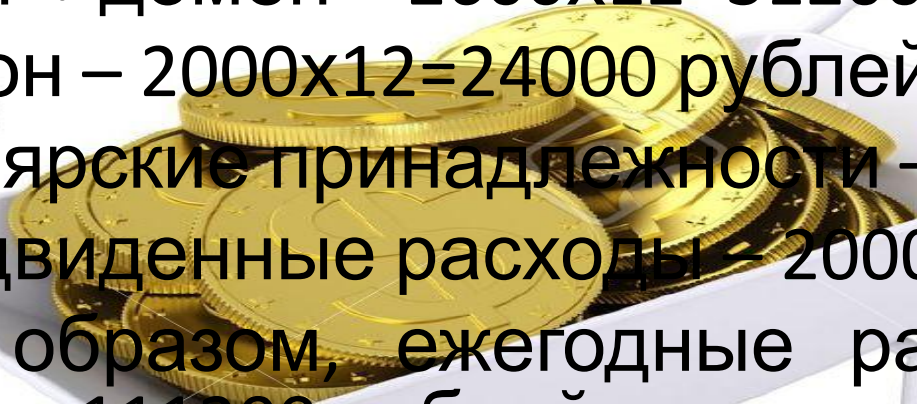
Хостинг + домен – $2600 \times 12 = 31200$ рублей в год.

Телефон – $2000 \times 12 = 24000$ рублей в год.

Канцелярские принадлежности – $2000 \times 12 = 24000$ рублей в год.

Непредвиденные расходы – 20000 рублей.

Таким образом, ежегодные расходы (без арендной платы) составят 111200 рублей.



Смета расходов на хозяйственное оснащение фирмы

| Наименование | Количество | Цена за единицу | Затраты |
|--------------|------------|-----------------|---------------|
| ПК | 3 | 30000 | 90000 |
| Факс | 1 | 7000 | 7000 |
| МФУ | 1 | 10000 | 10000 |
| ЖК Телевизор | 3 | 25000 | 75000 |
| Кондиционер | 1 | 30000 | 30000 |
| Освещение | | | 10000 |
| Шкаф | 2 | 5000 | 10000 |
| Стол | 3 | 10000 | 30000 |
| Кресла | 3 | 6000 | 18000 |
| Диван | 2 | 15000 | 30000 |
| Стеллаж | 1 | 5000 | 5000 |
| Сейф | 1 | 5000 | 5000 |
| Телефон | 2 | 1000 | 2000 |
| Кулер | 1 | 5000 | 5000 |
| СВЧ-печь | 1 | 5000 | 5000 |
| Карта мира | 1 | 1000 | 1000 |
| Часы | 1 | 1000 | 1000 |
| ИТОГО | | | 334000 |

Финансовый план

Первоначальные денежные вложения:

Аренда помещения и коммунальные платежи – 360000 руб.

Первоначальные затраты на оснащение предприятия – 334000 руб.

Организационные затраты – 11500 руб.

Реклама – 220000 руб.

Выплата зарплаты работников и соцстрахование – 952560 руб.

Затраты на техническую базу – 111200 руб.

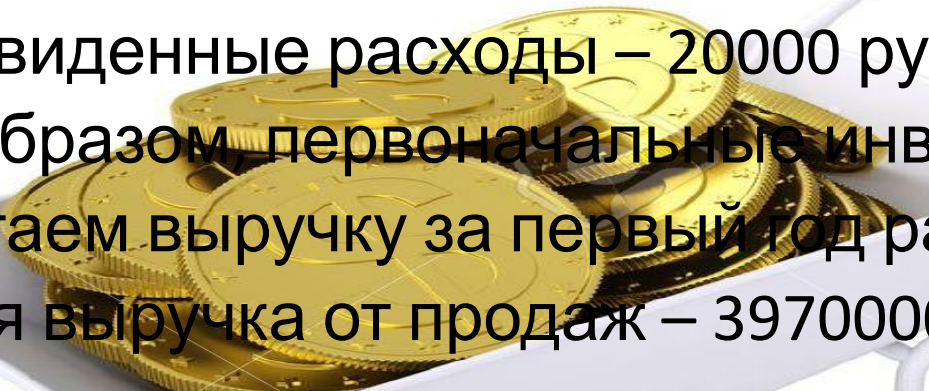
Непредвиденные расходы – 20000 руб.

Таким образом, первоначальные инвестиции составят 2009260 руб.

Рассчитаем выручку за первый год работы фирмы:

Валовая выручка от продаж – 39700000 руб.

Выручка после расчета с туроператором = $39700000 \times 10\% = 3970000$ руб.



Расчет чистой прибыли фирмы:

1. Выручка от продаж – 39700000 руб.
2. Расчеты с туроператором – 35730000 руб.
3. Первоначальные затраты – 334000 руб.

Заработная плата – 756000 руб.

Налоги по заработной плате – 196560 руб.

Аренда – 360000 руб.

Телефон, интернет, хостинг + домен – 67200 руб.

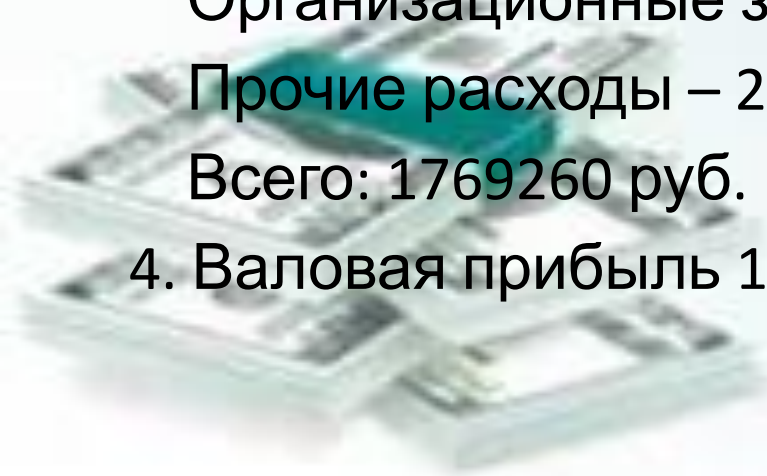
Канцелярские принадлежности – 24000 руб.

Организационные затраты – 11500 руб.

Прочие расходы – 20000 руб.

Всего: 1769260 руб.

4. Валовая прибыль $1 - (2 + 3) - 2200740$ руб.



5. Расходы на рекламу – 220000 руб.
6. Прибыль от продаж (4-5) –1970740 руб.
7. Операционные доходы и расходы – нет
8. Прибыль до налогообложения (6-7) – 1970740 руб.
9. Чрезвычайные расходы – нет
10. Налог на прибыль (24%) –475378 руб.
11. Чистая прибыль (8-10) –1495362 руб.



Уровень рентабельности капитала = (чистая прибыль : капитал)х100% =
(1495362:2000000)х100%=74,5%.

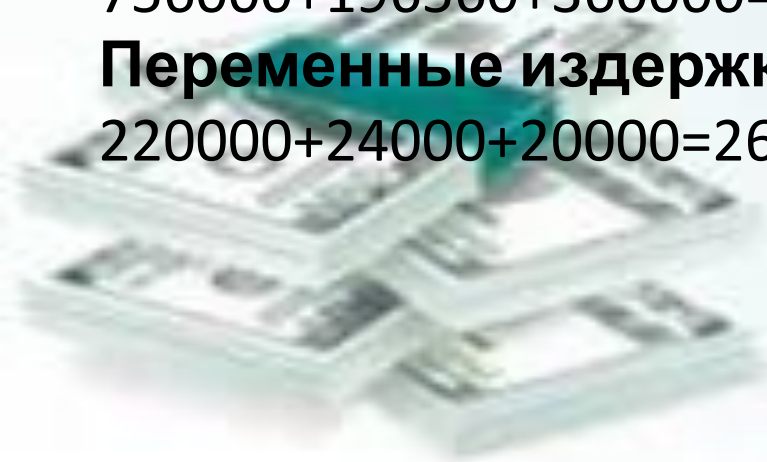
Доход от проекта = чистая прибыль за год – инвестиции:
1495362– 2009260 = - 515898 рублей.

Индекс рентабельности = чистая прибыль : инвестиции
1495362 : 2009260=0,74. Фирма нерентабельна.

Точка безубыточности = постоянные издержки : (1 – переменные издержки:
выручку после расчетов с туроператором)
1312560:(1 –(264000: 3970000))=1225931 рублей. Ниже этого объема выручки
реализация услуг станет невыгодной.

Постоянные издержки = ЗП+ЕСН+Аренда+Коммун.плата:
756000+196560+360000=1312560 рублей.

Переменные издержки = Реклама+Канц. принад.+Прочие:
220000+24000+20000=264000 рублей.



Запас прочности = ((валовая выручка – точка безубыточности):

выручка x 100% = $(39700000 - 1225931) : 39700000 \times 100\% = 96,9\%$. Таким образом, предприятие будет работать без убытков, пока продажи не снизятся более чем на 96,9%.

Срок окупаемости проекта = объем первоначальных инвестиций : чистая прибыль x 12 месяцев = $2009260 : 1495362 \times 12 = 1,34 \times 12 = 16$

Таким образом, срок окупаемости фирмы составит 16 месяцев.





Благодарю за внимание