

**ТУРИСТСКОЕ
АГЕНСТВО
«LIFE TRAVEL»**





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



travel agency donetsk



GN.HOUSE





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, соответственно деньги текут за границу.

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, пре-доставляющими 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-

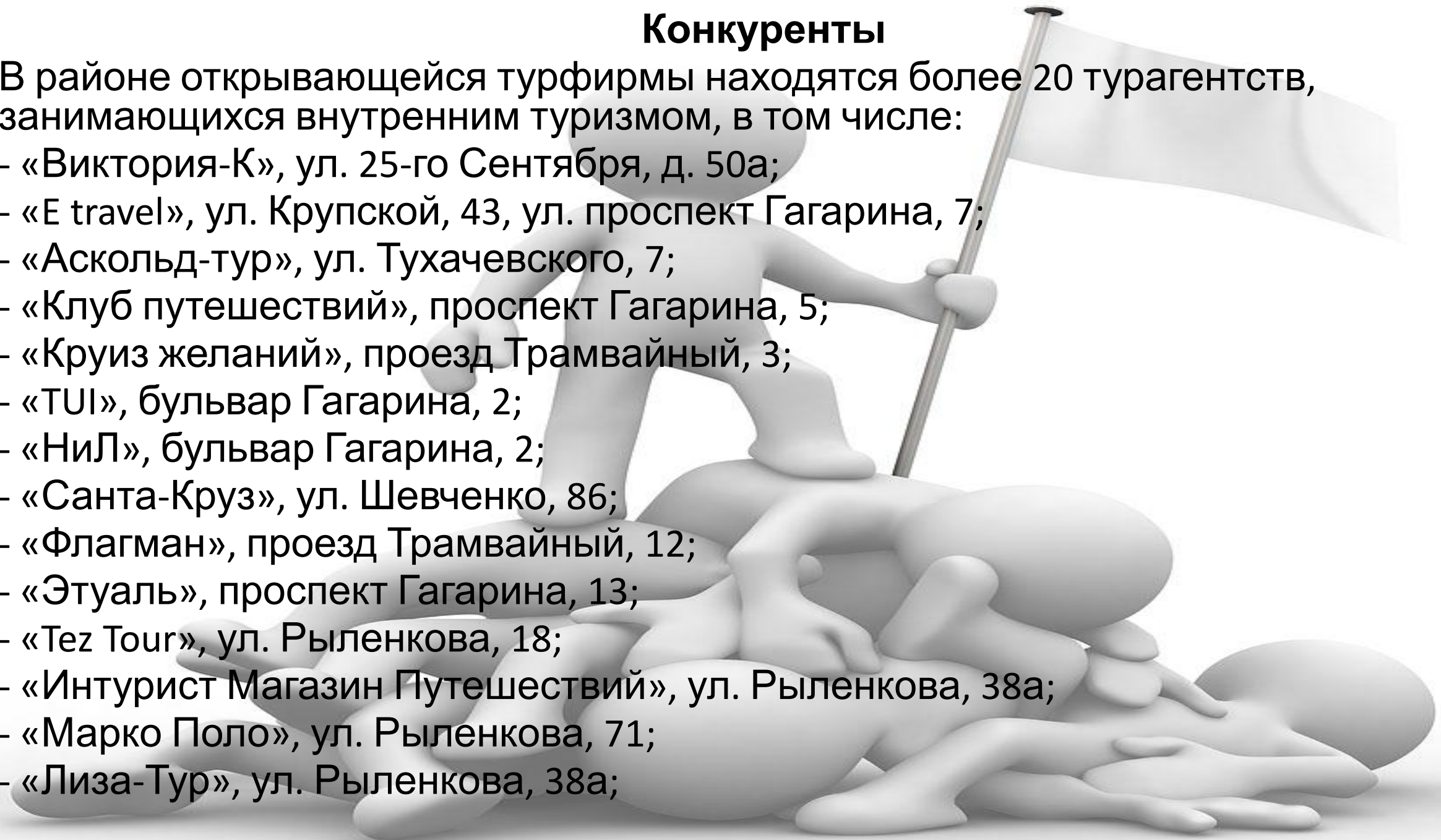
Рыболовный туризм. Сегодня рыбалка в России это не только популярное увлечение, но и настоящая индустрия, которая переживает настоящий подъем. Огромное количество рек, озер и других водоемов, как магнитом притягивают к себе миллионы любителей этого вида отдыха. На территории нашей страны, практически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

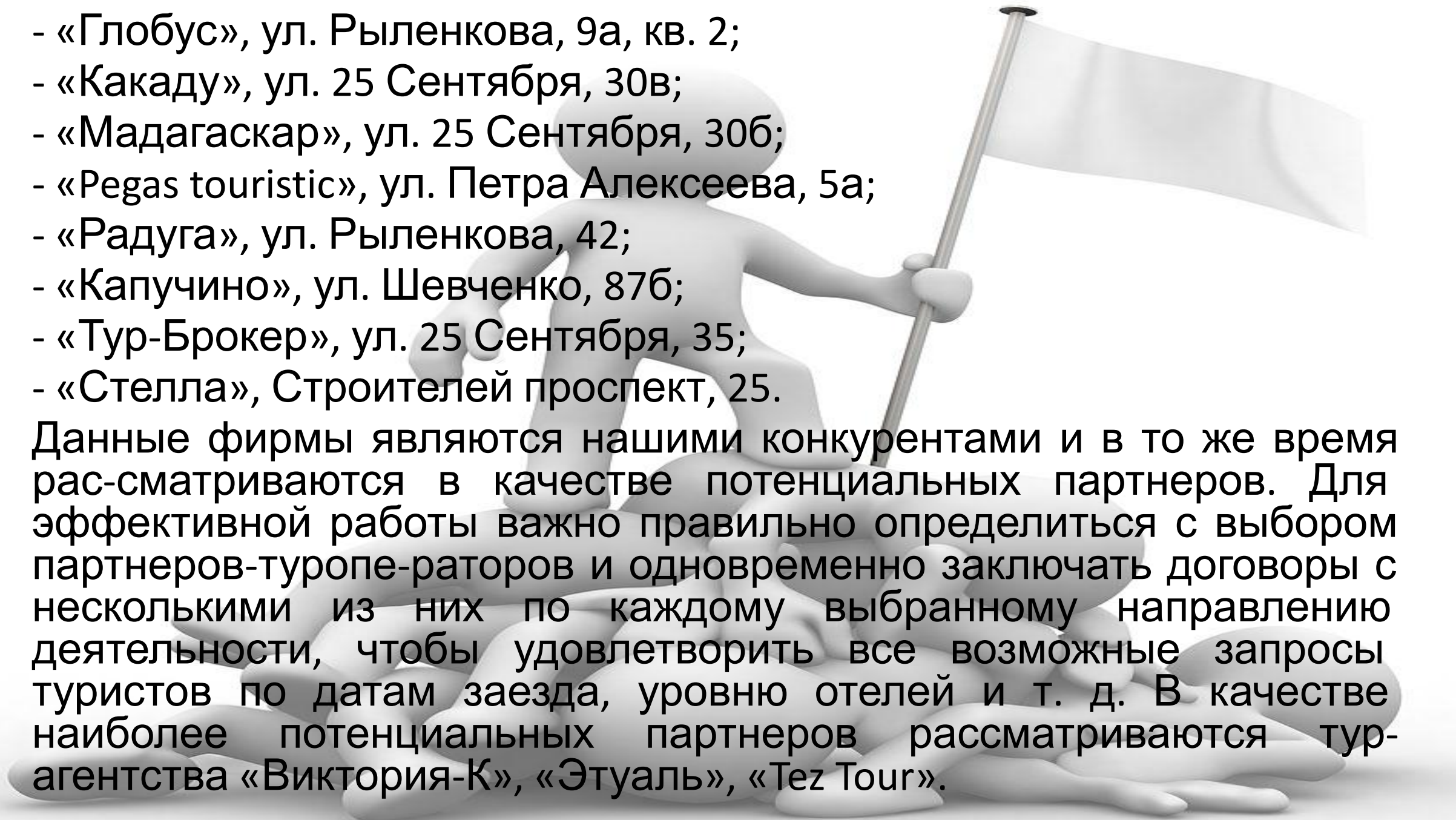
Чистые и богатые рыбой водоемы Сибири, Камчатки, средней и центральной полосы России предлагают почти неограниченные возможности для различных видов рыбалки. Именно многообразие объектов рыбной ловли и является самой привлекательной стороной рыболовных туров. Туристы смогут получить не только удовольствие 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;
- «TUI», 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	Заработная 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.

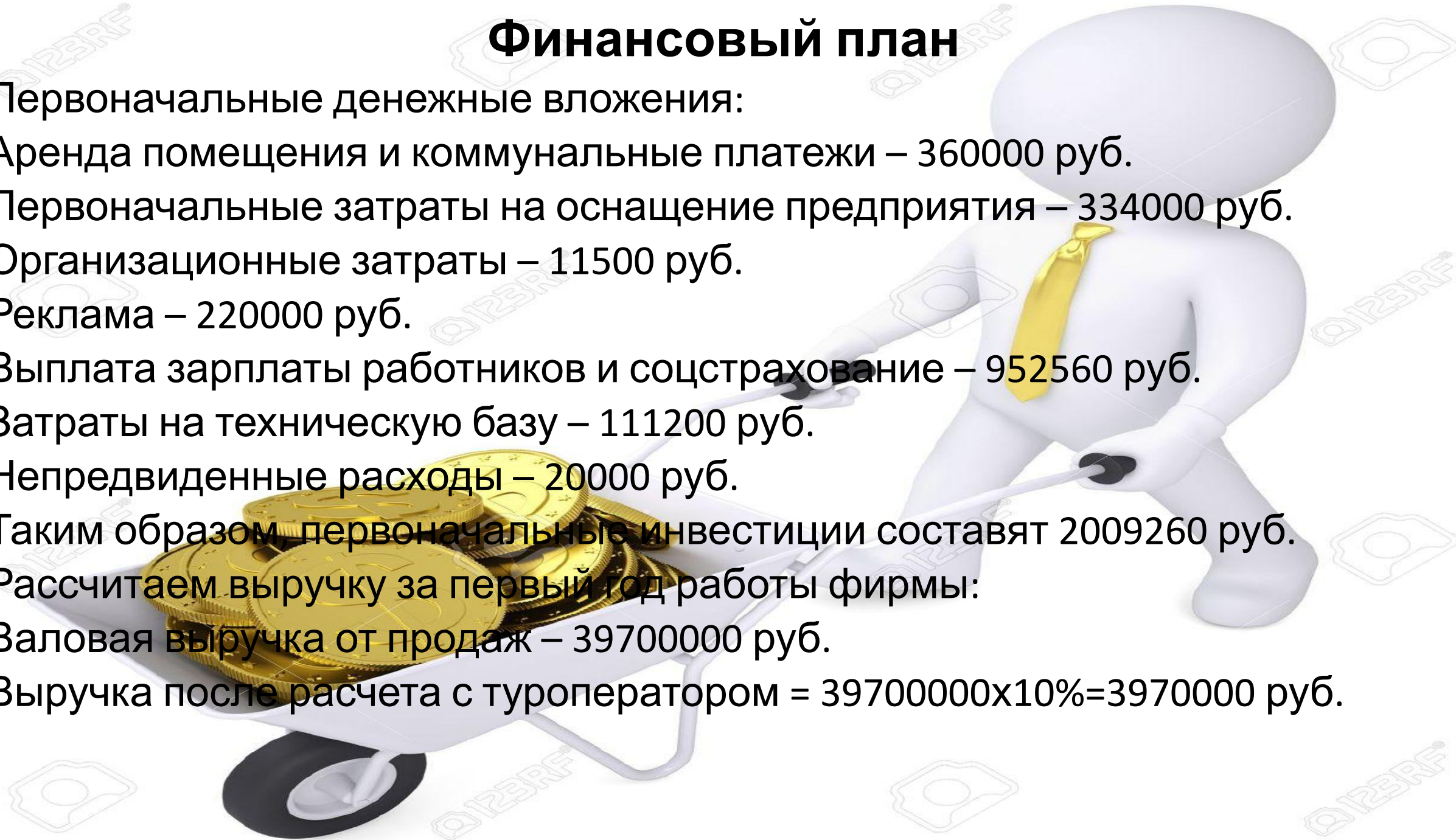
Непредвиденные расходы – 20000 руб.

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.

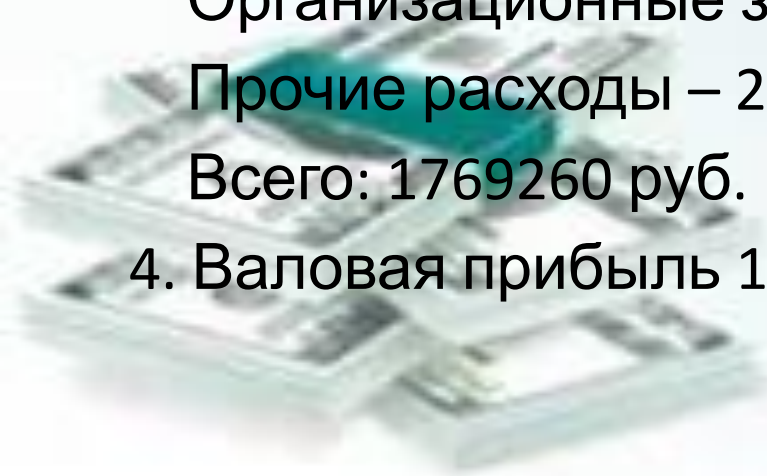
Канцелярские принадлежности – 24000 руб.

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%.

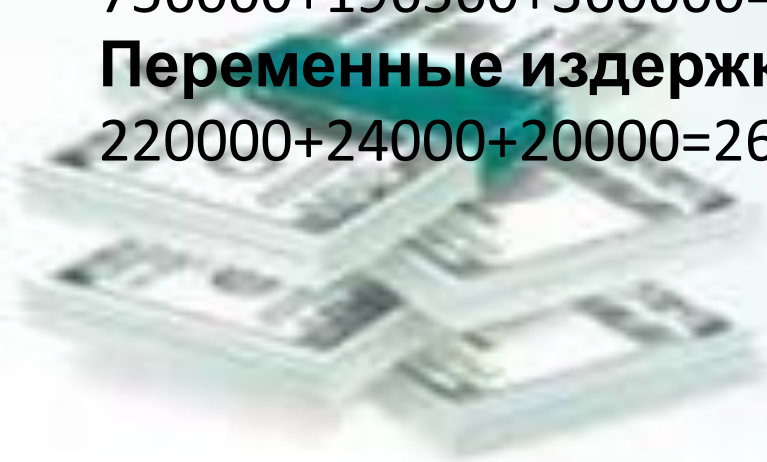
Доход от проекта = чистая прибыль за год – инвестиции:
1495362– 2009260 = - 515898 рублей.

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.



