Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение

Тюменской области

«ИШИМСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»

#### Бизнес-план

Открытие туристического агентства в г. Ишим

Выполнил:

Студент группы ИСП 11-19-2

Носков А.С.

2020 г.

**Оглавление:**

Резюме проекта…………………………………………………………… 3 стр.

Экономическое обоснование………………………………………………4 стр.

Анализ рынка……………………………………………………………. 5-6 стр.

Лицензирование деятельности…………………………………………… 7 стр.

Организационная форма и услуги………………………………………... 8 стр.

Подбор персонала………………………………………………………… 9 стр.

Выбор помещения………………………………………………………....10 стр.

Оснащение…………………………………………………………………10 стр.

Расходы н реализация проекта……………………………………………11 стр.

Финансовый план………………………………………………………12-13 стр.

Риски……………………………………………………………………… 14 стр.

Итог…………………………………………………………………………15 стр.

**Резюме проекта**

Рассматриваемый бизнес-план туристического агентства с расчетами описывает алгоритм проектирования и создания туристического агентства с двухгодичным денежным оборотом.

Цели бизнес-плана:

* Проектирование и запуск предприятия по оказанию туристических услуг в г. Ишиме;
* Удовлетворение спроса потребителей на услуги по организации путешествий, экскурсий, ознакомления их с историческими и культурными достопримечательностями разных стран мира;
* Получение чистой прибыли в кратчайшие сроки.

Первоначальные затраты: 2.880.000 рублей (Данная сумма взят в кредит).

Предоставляемые услуги: Путешествия, экскурсии и пр.

Срок окупаемости: 1-2 года.

Прежде чем как открыть собственное место предпринимателю понадобится помещение, площадью 125 квадратов. Данная площадь, помимо основного зала, рассчитана и на подвальные помещения.

Расположение предприятия – Будет располагаться в центре города на ул. Карла-Маркса д. 40.

Точка турагентства будет работать по следующему графику:

Понедельник-пятница: 06:00-23:00.

Суббота-воскресенье: 08:00-19:00.

На старте цены на продаваемые услуги будут установлены на 7-10% ниже рыночных. Повышение цен будет происходить по мере увеличения конкурентоспособности.

**Экономическое обоснование**

При указанной выше общей стоимости проекта, финансируемого путем получения коммерческого кредита, доход инвестора будет равен 191 623,1 руб.

Выплата процентов по кредиту и возврат заемных средств начинаются непосредственно с первого месяца работы предприятия. Такая форма отношений с кредитором обусловлена более приемлемой схемой регулирования денежных потоков и упрощения понимания процедуры расчета потока дисконтирования, используемого в данном бизнес-плане создания турагентства.

В соответствии с расчетами:

* Величина ставки по банковскому займу составляет 14% (при этом следует учесть тенденцию снижения нормы процента для инвестиционных проектов, что может положительно сказаться на доходности проекта уже после открытия компании).
* Величина начисленных процентов инвестору – 191623,1 руб.

Данные условия кредитования обеспечивают двухгодичный жизненный цикл данного проекта при выходе на окупаемость не позднее 2 месяцев с момента начала работы турфирмы. С учетом дисконтирования данный срок составит 1-2 года. При указанном жизненном цикле экономический эффект будет равен 18 532 563,87 руб.

**Анализ рынка**

По данным экономической статистики, показатель прироста туристического бизнеса в нашей стране составляет 15-16% в год. Эти цифры несколько выше показателя прироста средней зарплаты.

Последними событиями, серьезно повлиявшими на туристический бизнес, стали неблагоприятные условия для посещения ряда стран (Турция, Сирия, Египет и другие) и переход к выдаче биометрических паспортов с отпечатками пальцев, что стало необходимым в связи с принятием новых стандартов в Евросоюзе.

Ведущими тенденциями динамики российского рынка тур-услуг являются:

* Стремительный рост продаж билетов на путешествия в зарубежные страны через сеть Интернет (примерно на 450%);
* Планирование туристических поездок гражданами в максимальной близости к датам всевозможных праздников и торжеств;
* Огромный спрос на специальные предложения и скидки от туроператора;
* Высокая волатильность рынка, обусловленная, главным образом, действием внешних (политических, экономических и социальных) факторов.

Как показывают данные, стабильный рост отечественного рынка тур-услуг продолжается уже на протяжении целого десятилетия. На сегодняшний день его стоимость в пиковый период продаж оценивается не менее чем в 300 млрд рублей.

Таким образом, общая ситуация позволяет рассматривать открытие турфирмы в статусе агентства как высокорентабельный вид бизнеса с высоким уровнем потенциальных непрогнозируемых рисков.

Этапы реализации проекта:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этапы | Условия | Сроки |
| Старт | - | 2 года |
| Заключение договора на получение кредита | Подготовка документов | 1-30 банк. Дней |
| Получение инвестиций | Подготовка документов | 1 месяц |
| Постановка на учет | Заключение договора на получение банковского кредита | 1-30 календ. дней |
| Выбор помещения | Предварительные работы | 1 месяц |
| Приобретение оборудования | Заключение договора на получение банковского кредита | 1-30 календ. дней |
| Монтаж оборудования | Получение инвестиций | 1-30 календ. дней |
| Отбор персонала | Производственный процесс | 1-30 календ. дней |
| Рекламные мероприятия | 1 год | 1-360 календ. дней |
| Завершение реализации проекта | - | 12-24 месяца |

**Лицензирование деятельности**

Туристический рынок представляет собой:

1. Совокупность предпринимателей, реализующих туристические услуги и потребителей этих услуг;

2. Сферу торговли туристическими услугами.

Лицензирование является одним из инструментов сглаживания негативного влияния потенциальных рисков, присутствующих в данном бизнесе, так как позволяет четко определить границы ответственности продавцов туристического продукта.

Для получения разрешения на ведение предпринимательской деятельности в этот департамент следует представить следующие документы (оригиналы или заверенные нотариусом копии):

* Заявление предпринимателя;
* Квитанция об уплате лицензионного сбора;
* Реестровая карточка;
* Свидетельства о гос. регистрации и постановке на учет в налоговых органах;
* Учредительные документы создаваемой компании;
* Трудовая книжка учредителя;
* Документ об образовании руководителя организации;
* Выписка из штатного расписания;
* Заверенные нотариально сведения о том, что более 20% специалистов, привлекаемых к работе в агентстве, имеют предусмотренный законодательством уровень и профиль образования;
* Диплом индивидуального предпринимателя;
* Сведения об используемых агентством помещениях;
* Опись всех документов и 2 конверта.

Лицензия выдается на срок 5 лет как для туроператоров, так и для турагентств.

**Организационная форма и услуги**

Туристические агентства могут осуществлять свою деятельность двумя основными способами:

* Как независимые агентства (на них в стране приходится свыше 70% субъектов бизнеса).
* Как сетевые организации (пункты продаж), входящие в состав некоего общего бренда.

Пример данного бизнес-плана предусматривает организацию независимого агентства индивидуальным предпринимателем.

Основные виды туристического продукта:

* Экскурсионные туры.
* Морские и речные круизы.
* Рыболовные и охотничьи туры.
* Оздоровительные и лечебные туры.
* Паломнические поездки.
* Детский и молодежный туризм.

По мере накопления опыта работы предусматривается углубление специализации туров по таким направлениям, как экологический; спортивный и экстремальный туризм и организация индивидуальных туров.

## **Подбор персонала**

Подбор персонала – важный аспект при открытии любого предприятия, на который стоит обратить особое внимание. Некомпетентный специалист может создать фирме «дурную» славу, сделать антирекламу, что принесет убыток компании.

Приведем список персонала в таблице:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во чел. | Зарплата, руб. |
| Старшие менеджеры | 3 | 24.000 |
| Менеджеры | 5 | 20.000 |
| Водитель | 2 | 15.000 |
| Системный администратор | 2 | 20.000 |
| Бухгалтер | 1 | 20.000 |
| Технический работник | 1 | 20.000 |
| Уборщик | 3 | 8.000 |
| Итого: 290.000 | | |

График работы менеджеров посменный, с 09:00 до 21:00, 5 дней в неделю. Работа в субботу и воскресенье организуется по скользящему графику.

**Выбор помещения**

Турагентство, площадью 50 квадратных метров, будет располагаться в центре города, на улице Карла-Маркса д.40. Выбор места обусловлен высокой проходимостью жителей города. На площади в 50 квадратов должны разместиться зал для предоставления необходимых услуг, складское помещение, комната для персонала и санузел.

## **Оснащение**

Для работы туристического агентства требуется офисное помещение площадью 50 кв. м.

Основными элементами оснащения и оборудования турагентства являются:

* Мебель для офиса;
* Автотранспортное средство;
* Ноутбуки и оргтехника;
* Телекоммуникационные средства (городской телефон, факс, сотовый телефон с городским номером, подключение к интернету);
* Телевизор, кресла, стеллажи для буклетов (устанавливаются в зоне ожидания клиентов);
* Техника и оборудование приобретаются с учетом количества сотрудников и площади помещения турфирмы. Ее оснащенность должна соответствовать требованиям безопасности, способствовать высокой производительности работы специалистов и повышению репутации компании.

**Расходы на реализацию проекта**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Функции | Суммы расходов | | | | |
| Кол-во | В месяц | В год | Однократное  приобретение | Всего в год |
| Арендная плата | Офис  площадью 50 кв. м | 12.500р. | 150.000р. | 25.000р. | 175.000 руб. |
| Расходы на регистрацию и документы | 1 | **-** | **-** | 50.000р. | 50.000 руб. |
| Покупка транспортного средства | 1 | **-** | **-** | 1.960.000р. | 1.960.000 руб. |
| Приобретение оборудования для оснащения туристического агентства | 10 | **-** | **-** | 164.529р. | 164.529 руб. |
| Компьютерное и телекоммуникационное оснащение | 1 | **-** | **-** | 41.978р. | 41.978 руб. |
| Расходы на услуги по разработке сайта, приобретение хостинга и скриптов | 1 | **-** | **-** | 60.000р. | 60.000 руб. |
| Реклама | 12 месяцев | 45.000р. | 540.000р. | **-** | 540.000 руб. |
| ФОТ | 12 | 283.710р. | 3.404.520р. | **-** | 3.404.520 руб. |
| Налоги | 12 | 69.530р. | 834.360р. | **-** | 834.360 руб. |
| Текущие и непрогнозируемые расходы | **-** | **-** | **-** | **-** | 230.150 руб. |
| Всего | **-** | 341.210р. | 4.094.520р. | 2.531.657р. | 6.626.177 руб. |

**Финансовый план**

Начало финансового года – январь.

Ставки и графики уплаты основных налогов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Налог | Применяемая база для налогообложения | Периодичность | Величина ставки |
| На величину прибыли | Сумма полученной прибыли | Месяц | 20% |
| НДС | Сумма начисленной НДС | Месяц | 18% |
| На имущество | Сумма стоимости приобретенного имущества | В соответствии с графиком | 2.2% |
| Подоходный | ФОТ | Месяц | 13% |
| Соц. платежи | ФОТ | Месяц | 34% |

Расчетный план предоставления туристических услуг по периодам:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период (Месяцы) | Вида услуги | Кол-во | Цена за 1 путевку (в руб.) | Объем выручки (руб.) |
| Период инвестирования | | | | |
| 1-12 | Средний Восток | 30 | 13.500 – 21.350 | 405.000 – 640.500 |
| 1-12 | Средиземноморье | 15 | 21.350 – 64.040 | 320.200 – 960.590 |
| 1-12 | Египет | 10 | 34.155 – 64.040 | 341.550 – 640.400 |
| 1-12 | Африка | 12 | 85.390 – 300.000 | 1.024.600 – 3.586.200 |
| 1-12 | США | 10 | 14.230 – 32.100 | 142.300 – 321.000 |
| Период функционирования | | | | |
| 13-14 | Средний Восток | 36 | 15.295 – 45.680 | 548.180 – 1.644.535 |
| 13-14 | Средиземноморье | 18 | 23.485 – 70.444 | 422.730 – 1.267.992 |
| 13-14 | Египет | 12 | 45.426 – 70.444 | 545.110 – 845.328 |
| 13-14 | Африка | 15 | 93.929 – 330.000 | 1.408.935 – 4.950.000 |
| 13-14 | США | 12 | 18.925 – 35.310 | 227.100 – 423.720 |

**Риски**

Основными группами потенциальных рисков для данной деятельности, существенно влияющих на прибыль, являются:

* Риски, связанные с взаимодействием с туроператорами;
* Риски, связанные с социальной и политической нестабильностью в туристических регионах и падением спроса;
* Новые государственные меры по ограничению туризма в отдельные страны;
* Экологические и техногенные риски;
* Высокий уровень капитализации вложений.

**Итог**

Открытие турагентства потребует от учредителя высокой самоотдачи, терпения и настойчивости, знания законодательной базы.

Точка безубыточности турфирмы достигается не позднее третьего расчетного месяца. Только за данный период прибыль компании составит 685 131,89 рублей. Расчетный срок окупаемости – 5 месяцев.

После завершения инвестирования объем прибыли составит 1 519 321,25 руб. За 2 расчетных года банк-инвестор получит прибыль в сумме 191 623,1 руб.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что создание туристического агентства является высокодоходным, перспективным направлением бизнес-деятельности с высоким уровнем потенциальных рисков.