

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра Экономики и менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта этно-экологической туристической базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва»

Выпускная квалификационная работа
студента 4 курса 215 группы
экономического факультета
по направлению подготовки 38.03.02.
Менеджмент, профиль «Управление
малым бизнесом»

Юрге Айдына Кызыл-ооловича



Работа допущена к защите
Зав. кафедрой 
к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.

«14» июня 2019 г.

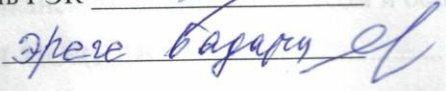
Научный руководитель
д.э.н., профессор Севек В.К.



Работа защищена в ГЭК «21» июня 2019 г.

с оценкой « отлично »

Председатель ГЭК 

Члены ГАК 

Кызыл – 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава 1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА.....	9
1.1. Информация об инициаторах проекта	9
1.2. Концепция проекта	12
1.3. Текущее состояние проекта	28
Глава 2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ	29
2.1. Анализ рынка этно-туристических баз в Республике Тыва	29
2.2. Локальный анализ местоположения объекта.....	33
2.3. Маркетинговая стратегия	41
2.4. Паспорт экскурсионного маршрута «Танну-Ула».....	46
2.4.1. Описание маршрута	46
2.4.2. Расчет стоимости экскурсионного конного маршрута	50
2.5. Ценообразование и план продаж.....	51
2.6. SWOT-анализ проекта	53
Глава 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.....	54
3.1. Инвестиционный план проекта	54
3.2. Риски инвестиционно-строительной деятельности.....	55
Глава 4. ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПЛАН.....	59
4.1. Производственный план	59
4.2. Юридическое оформление	60
4.3. Строительно-монтажные работы	62
Глава 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА	65
5.1. Источники финансирования проекта	65
5.2. Механизм взаимодействия этно-экологической туристической базы с муниципальным, республиканским, частным бизнесом и общественность...	66
Глава 6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ.....	72
6.1. Основные финансовые допущения	72
6.2. Расчет показателей эффективности	75
6.3. Риски инвестиционного проекта	77

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	81
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Кадастровое месторасположение этно-экологической туристической базы.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Месторасположения этно-экологической туристической базы через Google Earth показывающая рельеф местности.....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Схематичная планировка этно-экологической туристической базы.....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Карта горного маршрута до Хребта «Танну-Ула»	92
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Перечень оборудования, мебели и инвентаря этно-экологической туристической базы	93
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Перечень оборудования	108

ВВЕДЕНИЕ

Культурные и экологические традиции народов в контексте всего цивилизационно-культурного и этнополитического пространства Евразии, в особенности региональном развитии является одним из актуальных проблем в системе физического и духовного воспитания молодежи¹[48]. Культура фиксирует определенный образ жизни – обычаи, праздники и обряды и передает их от поколения к поколению. Историческое интенсивное взаимодействие народов Алтай-Саянского региона с помощью кочевой цивилизации различные культурно-религиозные традиции этносов живущих данной территории привели к общей культурной идентичности, с учетом некоторых локальных особенностей. Почитание природы у народов Алтай-Саянского субрегиона сформировалась с представления космоса – неба (Тенгри), как Вселенной мироздания²[47], при этом способы практического освоения окружающего мира фиксировались в традициях, носивших этноэкологический характер. Особое отношение, почитание у алтай-саянских кочевников являются истоки рек, горы, тайга и силы природы – огонь, молния, гром и др. Обращение современного человека к традиционному отношению к природе это есть новое видение на природу и себя в окружающем мире. Именно обращение к традиционным основам экологической культуры, переосмыслению этноэкологических традиционных ценностных систем дает возможность противостоять пагубным воздействием технократического общества, что в итоге не должна позволить растворится традиционной культуре (традиционной технологии, традиционной экосистеме и образу жизни).

Этнос, проживающий на территории Тувы – в центре Алтай-Саяна, издревле выращивал семь видов домашнего животного, и выработал

¹ Хомушку О.М., Кыргыз З.К. Роль культурных традиций в системе духовного и физического воспитания личности у народов Саяно-Алтая // Сибирский педагогический журнал. – 2012. - № 1. – С. 198-200.

² Хомушку О.М. Экологические традиции – архаизм или актуальность? // Актуальные проблемы исследования этноэкологических и этнокультурных традиций народов Саяно-Алтая Материалы V-ой международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. 2018. С. 9-10.

адаптированные к местности навыки ведения технологии этнического хозяйства, как перекочевки летней, осенней, зимней и весенней чабанской стоянки.

Каждое животное занимало строго определенную пищевую нишу, а все вместе они эффективно освоили и использовали всю площадь территории Тувы. Араты-животноводы в совершенстве изучили повадки животных, их потребность в пастбищах, в кормах, поведение по сезонам года, прекрасно знали анатомию и физиологию животных. В качестве жилья скотоводы использовали юрты, которые в летний период были прохладными, а зимой теплыми и не разрушали земляной покров почвы. Постоянные перекочевки в каждый период года были связаны с восстановлением пастбищных угодий скота. Такой способ ведения хозяйства у тувинцев выработал уникальные способности технологии производства традиционного жилища, повседневной одежды, одежды для охоты и рыбалки, а также традиционную систему ориентации³[40]. Все эти навыки хозяйствования строились на основе природосбережения и их производственный оборот «диктовал» емкость народонаселения проживающего в долинах горных систем Алтая и Саян. Следовательно, исторический уклад экономики основан на рациональном использовании конкретных природных условий: кочевой степной; горно-долинный скотоводческий. Для кочевой цивилизации характерен косвенный (используемый) антропогенный ландшафт, т.е. для экономики кочевого общества характерным является то, что скот пасется не в искусственно преобразованном, а в естественном ландшафте. Место жительства скотовода и естественный ландшафт радикально не отличаются. В противоположность этому, антропогенные ландшафты традиционных земледельческих цивилизаций являлись искусственно преобразованными, радикально

³ Севек В.К. К вопросу о создании этно-экологической молодежной туристической базы / В сб. науч. тр. Межд. науч.- практ. конф. «Современные этнические процессы на территории Центральной Азии» 22-24 марта 2018 г. г. Улан-Баторе (Монголия). – Изд-во: Монгольского Национального Университета, 2018. – 264 с. (С. 241-244).

отличаясь от естественных, при этом природные ресурсы исчерпывались до предела.

Таким образом, именно сегодня выше перечисленные особенности приобретает особую актуальность необходимость осмысления духовно-нравственного воспитания и развития потенциала Тувы в этно-экологическом туризме.

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день туризм является одним из наиболее перспективных направлений развития региона, способствует эффективному использованию богатейшего природного и культурно-исторического наследия, приобщения к которому, с одной стороны, служит расширению культурной компетентности, оздоровлению и отдыху граждан, а с другой – экономическому развитию, решению проблемы занятости в небольших городах и населенных пунктах и привлечению дополнительных средств в экономику региона.

Объектом исследования является разработка бизнес-плана инвестиционного проекта этно-экологической туристической базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва»

Предметом исследования работы выступает процесс разработки инвестиционного проекта.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка бизнес-плана инвестиционного проекта этно-экологической туристической базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва»

Для достижения поставленной цели были решены *следующие задачи*:

- Обоснован бизнес-концепция проекта;
- Исследован маркетинг и продаж услуг;
- Создан инвестиционный план проекта;
- Рассчитан финансирования проекта;
- Показана финансовая модель проекта.

Теоретической основой для написания выпускной квалификационной работы явились учебные материалы В.К. Севек, О.М. Хомушку, З.К. Кыргыс, С.Ы. Ооржак, С.В. Паникаров.

Обработка данных проводилась с помощью программ Microsoft Word, Microsoft Excel, Adobe-photoshop.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, шести глав, заключения, библиографического списка и приложений.

Во введении отражена актуальность темы данной работы, объект и предмет исследования, цель и задачи.

Первая глава состоит из трех пунктов. В этих пунктах рассматриваются информация об инициаторах проекта, концепция проекта, текущее состояние проекта.

Во второй главе исследованы маркетинг и продажа услуг, анализ рынка продажи услуг, локальный анализ месторасположения объекта, маркетинговая стратегия, паспорт экскурсионного маршрута «Танну-Ула», ценообразование и план продажи услуг, SWOT-анализ проекта.

В третьей главе приведены инвестиционный план проекта и риски инвестиционно-строительной деятельности.

В четвертой главе представлены производственный план, юридическое оформление, строительно-монтажные работы.

В пятой и *шестой* главах рассмотрены источники финансирования проекта, механизмы взаимодействия этно-экологической туристической базы с муниципальным, республиканским, частным бизнесом и общественностью, основные финансовые допущения, расчет показателей эффективности, основные риски проекта.

В заключении написаны полученные результаты, выводы, которых нужно провести, чтобы достичь эффекта.

Библиографический список содержит законы, статьи, учебные пособия и другие источники из которых взяты материалы для написания данной дипломной работы.

Приложения включили в себя кадастровое месторасположение этно-экологической туристической базы, месторасположения этно-экологической туристической базы через Google Earth показывающая рельеф местности, схематичная планировка этно-экологической туристической базы, карта горного маршрута до Хребта «Танну-Ула», перечень оборудования, мебели и инвентаря этно-экологической туристической базы.

Глава 1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

1.1. Информация об инициаторах проекта

Инициатором проекта «Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта этно-экологической туристической базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва» является председатель Тувинского отделения ВЭО России В.К. Севек, декан экономического факультета Тувинского государственного университета, докт. экон. наук, профессор. Исполнителями инвестиционного проекта является студент 215 группы направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент профиля «Управление малым бизнесом» Юрге Айдын Кызыл-оолович.

Реализация этно-экологической туристической базы направлена на решение следующих задач:

- создать новые рабочие места для молодежи с активной жизненной позиции;
- привлечение туристов и обеспечение их комфортному отдыху;
- сохранение и пропаганда обычаев и традиций тувинской культуры;
- поиск новаторских и креативных форм, методов работы по улучшению культурно-досугового обслуживания молодежи;
- формирование патриотического сознания, гражданских и нравственных ориентиров, эстетических и моральных норм среди подростков и молодежи;
- снижение криминогенного обстоятельства среди молодежи.

Для организации работы с молодежью некоммерческая организация Тувинское региональное отделение ВЭО России (ТувРО ВЭО России) в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Тувы создает этно-экологическую туристическую базу, Для привлечения внешних источников финансирования

разрабатывается этот инвестиционный проект (ИП). Поскольку туристическая база является отделением некоммерческой организации, с целью которой не является получение прибыли от своей деятельности, а направляться исключительно на выполнение уставных целей объединения. Работа Турбазы имеет общественную направленность в области культурно-образовательной деятельности, в частности этно-экологического туризма. Бухгалтерский и налоговый учет молодежной этно-экологической туристической базы будет регулироваться следующими нормативными документами⁴[22]:

- Законом о бухучете № 402-ФЗ; Гражданским кодексом (ГК РФ);
- Законом «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996;
- Законом «Об общественных объединениях» № 82-ФЗ от 19.05.1995.

Для ведения бухгалтерского учета водится должность бухгалтера.

В качестве ведения бухгалтерского учета выбран УСН с вычетами затрат – 15 %.

Общее количество постоянных работников турбазы – 7 человек⁵. Основной производственный фонд заработной платы с учетом налогов и страховых взносов, связанных с доходами физических лиц, составляет 94 500 руб. в мес. (табл. 1).

Таблица 1

Штатное расписание

№	Фонд оплаты труда			ЕСН	Сумма всего в месяц	Сумма всего в год
	Персонал	Кол-во, чел.	Месячная зарплата	30%		
1.	Директор – ИП	1	25 000	7 500	17 500	210 000
2.	Бухгалтер	1	22 000	6 600	15 400	184 800

⁴ Особенности бухгалтерского и налогового учета в некоммерческой организации [Эл. ресурс] // Бухгалтерский и налоговый учет для чайников. Электронный журнал, по шаговое бесплатное обучение. URL: <http://online-buhuchet.ru/buxgalterskij-i-nalogovyj-uchet-v-nekommercheskoj-organizacii/> (дата обращения: 10.04.2019 г.).

⁵ На каждый период года в качестве дополнительных работников – волонтеров будут привлекаться студенты средних и высших учебных заведений Тувы, обучающиеся по направлениям подготовки туризм и организации молодежных мероприятий.

Продолжение таблицы 1

3.	Экскурсовод	1	20 000	6 000	14 000	168 800
4.	Повар	1	18 000	5 400	12 600	151 200
5.	Водитель	1	18 000	5 400	12 600	151 200
6.	Уборщица	1	16 000	4 800	11 200	134 400
7.	Разнорабочий	1	16 000	4 800	11 200	134 400
	Итого	7	135 000	40 500 (отчислени я за год: 486 000)	94 500	1 134 800

В качестве основных работников в создаваемой этно-экологической турбазе планируется набирать молодых специалистов окончивших высшее и среднее учебные заведения республики, интересующимися туризмом с последующим их обучения в качестве инструкторов по туризму. Важным аспектом является то, что руководство этно-экологической турбазы будет сотрудничать с Тувинским государственным университетом и средними учебными заведениями Тувы при подборе кадров, где имеется направления подготовки туризм, физическая культура, организация работы с молодежью, народно художественная культура и общественное питание. В связи с этим турбаза заключит договор о прохождении производственных практик студентов с вышеотмеченными образовательными учреждениями.

Бизнес-идея и модель инвестиционного проекта направлена на образовательные программы направленные на традиционно экологическое воспитание и обучение этнокультурным традициям тувинского этноса и основам организации туристических походов молодежи. Данная идея исходит из того, что более 80% населения Тувы являются тувинцы, поэтому как отмечает С.В. Паникарова⁶[28] сегмент этноэкономики имеет существенное значение для развития территорий.

⁶ Паникарова С.В. Этноэкономика региона: тенденции, проблемы и перспективы / С.В. Паникарова. – Абакан: Изд-во ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», 2012. – 224 с. (С. 22).

1.2. Концепция проекта

В основу концепции проекта взята раздел 9 «Молодежная политика» распоряжения Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»⁷[19], где отмечено о том, что в быстро изменяющемся мире стратегические преимущества будут у тех государств, которые смогут эффективно развивать и продуктивно использовать инновационный потенциал развития, основным носителем которого является молодежь.

Государственную молодежную политику следует рассматривать как самостоятельное направление деятельности государства, предусматривающее формирование необходимых социальных условий инновационного развития страны, реализуемое на основе активного взаимодействия с институтами гражданского общества, общественными объединениями и молодежными организациями.

На наш взгляд, инновационным потенциалом Тувы является его этнос сохранивший культурно-исторические традиции ведения хозяйства, которую можно направить на экологическую, нравственно-воспитательную, рекреационную и эстетическое воспитание⁸[43]. Тува, являясь Центром Азии и Алтай-Саянского региона включенная как объект Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО кочевой цивилизации становится уникальной геополитической территорией⁹[32]. С учетом отмеченного в Туве и в Монголии по сравнению другими этническими народами Алтай-Саянского

⁷ Молодежная политика. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Эл. ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/8c06531ad22712c2c23f6f27e6fa335c490c621c/ (дата обращения: 10.04.2019 г.).

⁸ Севек В.К., Бор А., Анай-оол Л.С.-К., Мордвинков А.Г. Анализ национальных особенностей и проблем развития организационной культуры Монголии // Научное обозрение: теория и практика. – 2019. - № 2. – С.144-156.

⁹ Попков Ю.В. Анонсы: анонс номера 3 за 2019 год по теме «Взаимосвязь этнокультуры, экономики, этнодемографических процессов в пространственном развитии Тувы» [Эл.ресурс] // Новые исследования Тувы URL: <https://nit.tuva.asia/nit/announcement/view/16> (дата обращения: 26.03.2019 г.).

региона сохранены традиционные формы хозяйствования. На территории кочевников – Алтай-Саянского региона основное жилье «юрта» в таких народах как алтайцы, буряты, хакасы и казахи проживание в юрте с сезонными перекочевками становится историей, а в Туве и Монголии для животноводов занимающихся традиционным отгонным животноводством юрта до сих пор используется как основное жилье. Тысячелетняя история кочевой цивилизации тувинскому этносу сформировала не только рациональный образ жизни, но и бережное отношение к природе и традициям предков.

Цель инвестиционного проекта является создание этно-экологической туристической базы для привлечения внимания подрастающего поколения и молодежи к проблеме утраты традиционных знаний природопользования, формирования бережного отношения к природе и традициям народов.

На наш взгляд, поставленная цель будет способствовать гражданскому образованию и патриотическому воспитанию молодежи, содействие формированию правовых, культурных и нравственных ценностей среди молодежи. Задачи позволят решить:

- стимулирование интереса молодежи к историческому и культурному наследию России, защите окружающей среды путем развития системы внутреннего туризма, межрегиональных молодежных обменов, поддержки участия молодежи в реализации проектов экологических организаций, деятельности по реставрации исторических памятников;

- развитие добровольческой (волонтерской) деятельности молодежи, создание условий для деятельности молодежных общественных объединений и некоммерческих организаций;

- развитие всех моделей молодежного самоуправления и самоорганизации в ученических, студенческих, трудовых коллективах по месту жительства;

- популяризация с использованием программ общественных объединений и социальной рекламы общественных ценностей, таких, как

здоровье, труд, семья, толерантность, права человека, патриотизм, служение отечеству, ответственность, активная жизненная и гражданская позиция;

– поддержка программ формирования единой российской гражданской нации, национально-государственной идентичности, воспитание толерантности к представителям различных этносов, межнационального сотрудничества.

Данный инвестиционный проект имеет не только социальный характер, но и коммерческий, в рамках уставной деятельности НКО – этническое предпринимательство направленное на развитие этнотуризма. К этому способствует две группы факторов¹⁰[28]: экзогенные (благоприятные условия внешней среды¹¹[15]) и эндогенные (потенциал и ресурсы этнических групп).

Каждый год во всём мире экологический туризм набирает обороты независимо от мирового экономического кризиса. Это является свидетельством того, что к людям приходит понимание важности экологии, сохранение богатств природы, а также воспитания толерантности к представителям различных этносов. Этно-экологическая туристическая база выполняет множество и других функций (экологическую, нравственно-воспитательную, рекреационную и эстетическую), способствуют привлечению и закреплению кадров в сфере туризма и воспроизводству рабочей силы^{12, 13, 14, 15}[42,38,41,40].

¹⁰ Паникарова С.В. Этноэкономика региона: тенденции, проблемы и перспективы / С.В. Паникарова. – Абакан: Изд-во ФГБОУ ВПО «Хакаский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», 2012. – 224 с. (С. 16).

¹¹ К развитию этнического бизнеса способствует Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Источник: Приоритетные проекты [Эл. ресурс] // Правительство России URL: <http://government.ru/projects/selection/741/35675/> (дата обращения: 01.04.2019 г.).

¹² Севек В.К. Туристический потенциал Чеди-Хольского кожууна Республики Тыва: монография [Текст]. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2011 – 203 с. (С. 57).

¹³ Севек В.К. Взаимодействие образования, науки, бизнеса – как инновационная структура / В.К. Севек, Ч.С. Манчык-Сат // В сб. матер. Всероссийской научно-практической конференции «Региональные аспекты интеграции науки и образования: проблемы, перспективы развития» 26-29 октября 2011 г. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2011. – 302 с. (С.139-143).

¹⁴ Севек В.К. Оценка потребности в профессиональных кадрах в развитии туризма в Республики Тыва / В.К. Севек, А.В. Куулар // Активный туризм в Байкальском регионе: история, реальность и перспективы: матер. Всероссийской науч.-практ. конф. (с международным участием), посвященный Году туризма в Республике Бурятия (Улан-Удэ, 3 апреля 2013 г.) / науч. ред. Б.Н. Найданов, И.И. дыленова. – Улан-Удэ: Изд-во Бурятский госуниверситет, 2013. – 288 с. (С.211-216).

У туристов будет возможность изучить этно-культурные традиции тувинцев. Также обучиться курсу традиционному способу ориентирования и национальных видов игр в соответствии со временами года. Этно-экологическая турбаза особенно актуальна для молодых людей, решивших отдохнуть от городской суеты и пожить в гармонии с природой, в соответствии с культурными традициями тувинского народа.

Этно-экологическая туристической базе будет находиться на участке 51,1 га в местечке «Чазы» Чеди-Хольском районе Республики Тыва. Уютный комплекс с точки зрения планировки расположения юрт для проживания и спортивных площадок расположится на берегу р. Элегест и будет окружен живописной тайгой и таежными лугами. Кадастровое месторасположение (рис. 1.) и месторасположения через Google Earth с показывающая рельеф местности показана на рис. 2. (Приложение 1,2)

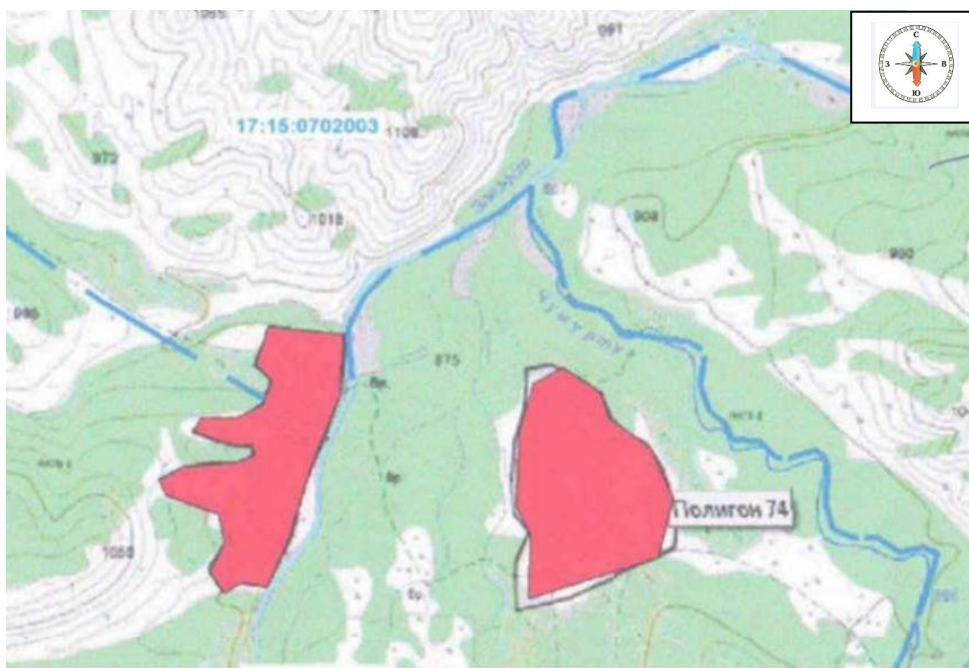


Рис. 1. Месторасположение этно-экологической туристической базы «Чазы» Республика Тыва, Чеди-Хольский район, местечка «Чазы»

¹⁵ Севек В.К. К вопросу о создании этно-экологической молодежной туристической базы / В сб. науч. тр. Межд. науч.-практ. конф. «Современные этнические процессы на территории Центральной Азии» 22-24 марта 2018 г. г. Улан-Баторе (Монголия). – Изд-во: Монгольского Национального Университета, 2018. – 264 с. (С. 241-244).

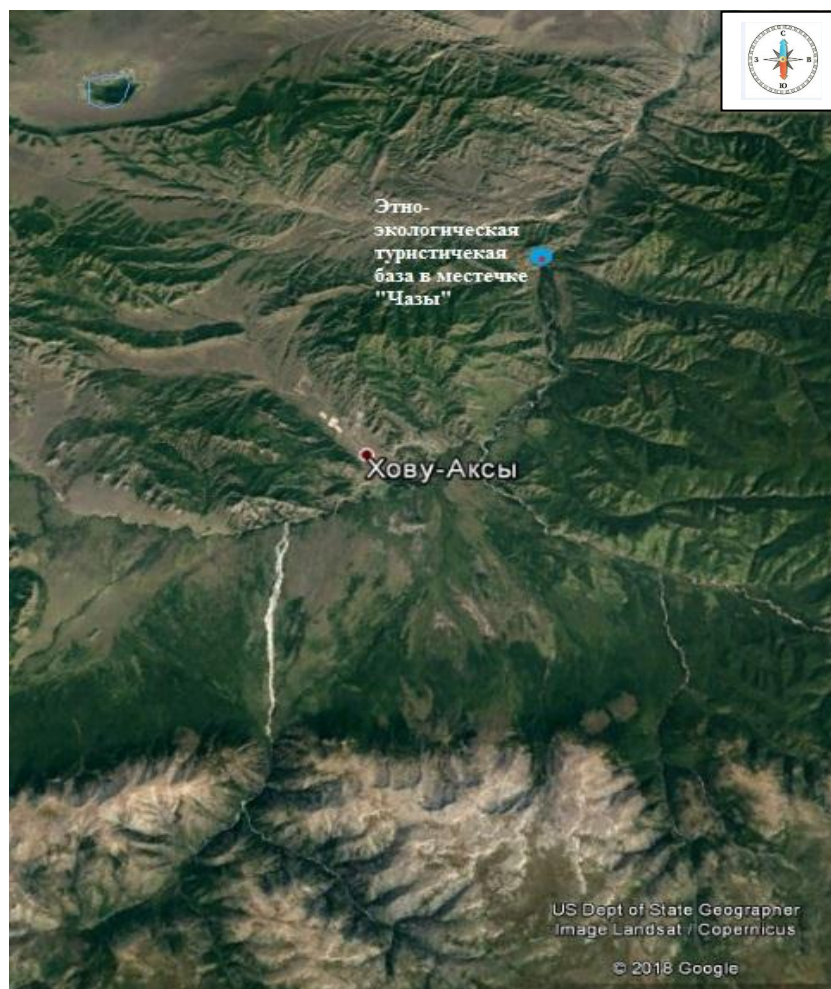


Рис. 2. Месторасположения этно-экологической туристической базы через Google Earth показывающая рельеф местности

Вплоть до середины 50-х годов большинство населения Тувы жило в войлочных юртах. Впрочем, и до сих пор некоторые тувинцы сохраняют традиционный образ жизни – малчыннар «животноводы» (араты), которые в летнее время живут в юртах. Войлочная юрта идеально приспособлена к кочевой жизни. Ее можно свернуть и погрузить на транспорт буквально за час, и также быстро поставить на новой стоянке. Раньше разборную юрту при сезонных кочевках транспортировали на повозках, в настоящее время для этого используется грузовой автомобиль, на котором перевозится юрта со всем скарбом.

Юрта - шедевр кочевой цивилизации, создававшийся веками и не потерявший актуальности даже сейчас, когда кочевое животноводство по большому счету отмерло. Тувинцами она используется и по сей день – в

современных аратских хозяйствах. Кроме того, в Туве успешно приспособили войлочные юрты в качестве кемпингов - экзотическое жилище, изготавливаемое по не изменившейся технологии, оказалось востребованным туристами. Юрта как своеобразный и особый вид жилища за время своего возникновения бытования стала неотъемлемой частью жизни и деятельности тувинцев¹⁶[50].

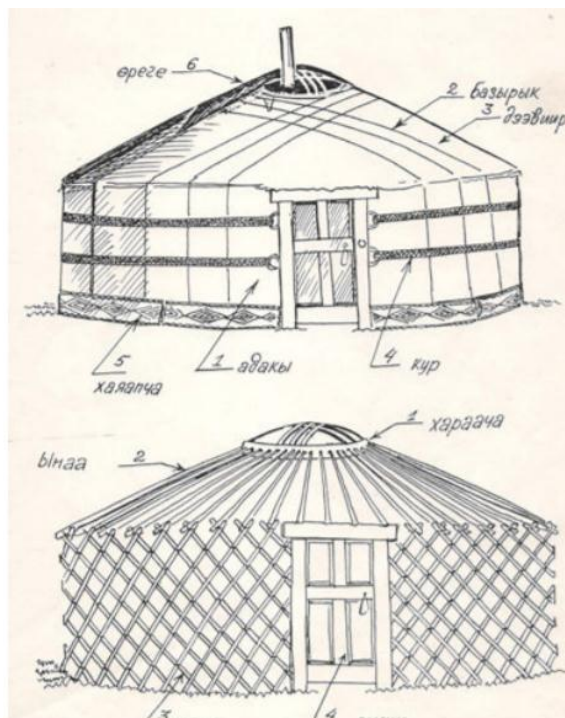


Рис. 3. Схема юрты

На рисунке показана деревянная часть каркаса, составляющая следующие четыре части:

1. Өгнүң ханазы — сборно-раздвижное основание юрты, которое состоит из отдельных секций решеток, соединенных друг с другом, образуя круговую стену юрты. Секции решеток представляют собой скрепленные по диагональным осям планки, что позволяет растягивать или стягивать их. По

¹⁶ Юрта - модель мироздания// Девять драгоценностей: по итогам проекта «Тос эртине»: фотоальбом. — Кызыл: Тув. кн. изд-во, 2011. — С.106-108.

числу секций решеток, соединенных в өгнүң ханазы, определяется размер юрты.

2. Ынаалар — длинные деревянные жерди, в своем множестве образующие крышу юрты. Размер и количество зависит от величины юрты, чем больше секций решеток, тем длиннее и массивнее ынаалар.

3. Хараача — самая верхняя часть юрты, служащая для прохождения дыма от очага, для закрепления в нем верхних концов ынаалар. Размер хараача зависит от величины юрты, если в өгнүң ханазы много секций, то диаметр его больше и массивнее. Символ хараача — крест в круге — знак, вечного движения в природе солнца, символ эволюции, развития жизни.

4. Эжик — дверь.

Состоит из косяка и деревянной створки. Войлочная часть юрты состоит из следующих частей:

1. Дээвиир — главное войлочное покрытие юрты (задняя часть побольше, чем передняя);

2. Адаккы — войлочное покрытие вокруг юрты;

3. Хаяапча — войлочное покрытие вокруг нижней части юрты;

4. Өреге — войлок, с помощью которого покрывают зимой или в холодные ночи верхнюю часть (хараача) юрты;

5. Кур — войлочные пояса из шерсти яка или гривы коня для укрепления юрты изнутри и снаружи;

6. Базырык — волосяной шнур для закрепления верхних и нижних частей юрты;

7. Ширтек — сотканный из белой шерсти овцы, войлок для настила в юрте.

Войлочная юрта — одно из выдающихся творений мудрости древних народов Центральной Азии, занимавшихся скотоводством, самое приспособленное к требованиям кочевого уклада жизни и пригодное для обитания людей жилище. В Тыве юрта используется и по сей день — в современных аратских хозяйствах. Кроме того, в Тыве успешно

приспособили войлочные юрты в качестве кемпингов (туризме) - экзотическое жилище, изготавливаемое по не изменившейся технологии, оказалось востребованным туристами. Юрта как своеобразный и особый вид жилища за время своего возникновения бытования стала неотъемлемой частью жизни и деятельности тувинцев. Юрту можно свернуть за считанные минуты, погрузить на лошадей и отправиться на перекочевку к местам зимнего или летнего выпаса скота.

В юрте не жарко летом, внутри благодаря плотному слою войлока, тем самым поддерживается комфортная температура. Жара не лезет внутрь. В юрте можно спокойно жить и зимой, поскольку в холодные дни года в очаге постоянно, исключая лишь ночное время, горел или тлеет огонь. Также юрта утеплена зимой «Өреге» войлоками, с помощью которого покрывают зимой или в холодные ночи верхнюю часть (хараача) юрты

Представим диаметры юрт и их вместимость в таблице 2.

Таблица 2

Диаметр и вместимость юрт

Название юрт	Диаметр, метр	Площадь м ³	Вместимость
Двустенные	3	7,1	1-2 человека
Трехстенные	4,28	14,4	3-4
Четырехстенные	5,55	24,2	5-6
Пятисстенные	6,83	36,7	7-8
Шестистенные	8,1	51,5	8-10
Восьмистенные	9,37	68,9	10-15

В Тыве обычно используются шести стенные и восьми стенные юрты. Мы также для своего проекта планируем для проживания гостей установить 4 и 6-стенные юрты. Для питания, проведения обучающих кружков, игр будет использоваться восьми стенная юрта. В одной юрте могут разместиться с комфортом 5 человека. В летнее время года, планируется, использовать (сдавать в аренду) палатки.

Все юрты хорошо оборудованы всеми предметами быта, что делает проживание в них комфортным.

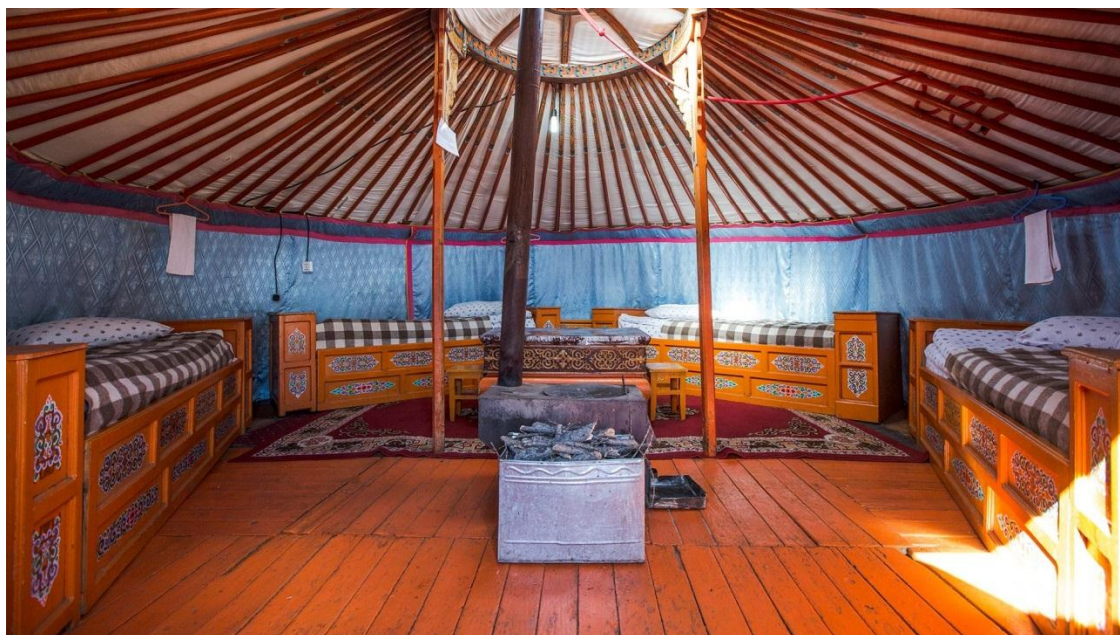


Рис. 4. Внутреннее расположение юрты

Помимо юрт в качестве дополнительных бытовых зданий запланировано строительство бани из лиственницы, а также для хранения продуктов и инвентаря будет использоваться контейнер (размер 3х6).

В прокат можно взять спортивный, туристический инвентарь.

Для тех, кто любит активный отдых, организованы различные экскурсии, горные восхождения пешком или на конях, горные туры с участием опытных экскурсоводов и гидов. Зимой гости могут покататься на лыжах, совершить пеший поход, покататься на лошадях или проехать на повозке с лошадью по окрестностям базы.

Во время прогулок по тайге отдыхающих будет сопровождать гид, он покажет местные красоты, научит ориентироваться по звездам, дадут советы по выживанию в экстремальных условиях. Также будут проводиться мастер-классы по разделке барана, готовке национальных блюд и мастер-классы по горловому пению (хоомей, сыгыт). Учитель показывает ученикам, как набирать полные легкие воздуха и, управляя диафрагмой, извлекать из глубин организма урчащие звуки. Здесь можно насладиться свежим воздухом, величественным лесом, и отдохнуть от рабочих будней и

городской суеты. Гости также могут покататься на снегоходе, на квадроцикле, на лошади, запряженной в сани либо освоить верховую езду.

Одной из бизнес-идей также в этно-экологическом инвестиционном проекте является знакомство с тувинскими традиционными праздниками, обычаями и играми. В частности в проекте планируется подготовить поле для проведения таких национальных игр как «Хуреш» и а также место для игры «Кара адары» (чаа адары), где будут проводиться и обучать этим играм и обычаям.

Можно отметить, что тувинский народ, за долгую историю формирования, генетически соприкасаясь на разных этапах своего развития с разными племенами и народами, испытывая благотворное влияние разных культур и цивилизаций, унаследовал и сохранил традиционные праздники и обряды. Так основными традиционными праздниками Республики Тыва являются Шагаа (Новый год по лунному календарю) и Наадым (праздник животноводов).

Шагаа – весенний Новый год, знаменующий начало новой, обновленной жизни, отмечают многие народы Востока: китайцы, монголы, буряты, тувинцы, алтайцы и другие. Шагаа у тувинцев означает белый праздник. Упоминание о нем относят к VI-VIII векам нашей эры. Шагаа встречают каждый год в разное время. Точной даты его проведение нет, она варьируется с конца января до конца февраля. Дату определяют служители буддийской религии-ламы.

Тувинцы начинали подготовку к Новому году сразу после уборки урожая. По традиции они забивали скот перед самым наступлением зимы, чтобы запастись мясом, поскольку во время праздника Нового года запрещается прерывать жизнь живых существ. Эта традиция у тувинцев называется «ууже». Праздник Нового года приходится на начало белого месяца по лунному календарю. Шагаа имеет общую историю возникновения, проведение которого уходит вглубь веков. По воспоминаниям старых людей, кочевники в ранние времена, до принятия буддийской веры, новый год

праздновали также осенью, когда убирался урожай, заканчивался период обильного белого молока. Шагаа праздновали 3 дня, а вот приготовления к нему начинались за 7 дней. За 3 дня до Шагаа обязательно приглашали сказочника. В сказочной форме сохранялись предания о смысле каждого года восточного цикла. В старину в канун «будуу» нового года наводили порядок в жилище, в ограде, заготавливали дров, выбрасывали ненужные старые вещи. Затем окуривали благовонными травами членов семьи, дом, скотный двор, все постройки. В ночь перед наступлением Нового года никто не ложится спать, за исключением младенцев и малолетних детей. Существует поверье, что в новогоднюю ночь Будда объезжает на своей колеснице землю и, если ему попадаются спящие люди, он их принимает за мертвых и не благословляет.

О приходе Шагаа извещали первые лучи утреннего солнца. Увидев их, каждый тувинец чувствовал, что действительно наступил Новый год. Согласно поверью, счастье придет к тому, кто встретит восход солнца в первый день наступившего года. Все что делалось в этот день, считалось «Впервые сделанным», и это относилось практически ко всему: к первой встрече, первому слову, первому делу. В тувинской традиции во время приветствий начинался пир, во время которого все произносили по очереди «йорээл». В народе бытовало мнение: если впервые дни Шагаа что – то сделаешь хорошо, то и весь год будет удачным. Эта традиция жива до сих пор.

Одним из важных элементов праздника является приготовление национальных блюд. В меню преобладали мясные и молочные продукты. Заранее разделывалось мясо, лепили буузы, готовили боозы. Конфетами, боовой, и чокпекем обычно угощали, одаривали детей, забегавших в гости в праздничные дни.

Рано утром между тремя и пятью часами утра наступает Новый год. По-тувински этот момент называется «Шагаа быжы чаларады»-«Голова шага пожаловал или показался». Этим утром у тувинцев принято, чтобы хозяин

дома совершил обряд поклонения духам, хозяевам своей местности. Для обряда поклонения духам одевались в нарядные национальные одежды.

Обряд «сан салыр» является важной и особой частью празднования Нового года. На специально сооруженном костре возжигали артыш и бросали в огонь «дээжи», самую почетную и лакомую часть принесенной еды, основными компонентами которого являются топленое масло (саржак), молоко, мука, из поджаренного пшена (далган), поджаренное просо (тараа), сушеные пенки (ореме), сыр (быштак), сухой второг (ааржы), пресные лепешки (поова, боорзак). Во время этого обряда присутствующие молятся духам, поклоняются восходящему солнцу с приветствиями.

Согласно обычаю у праздника Шагаа есть обязательный атрибут – это особое приветствие «чолукшууру». Младший старшему протягивает обе руки ладонями вверх, а старший возлагает на них сверху свои руки ладонями вниз. Таким жестом они выражают уважение друг к другу. И при этом говорят: «Амыргын – на, амыргын!» «Мира вам и благополучия».

В традиции самым почетным является первый гость дня, особенно если это мужчина.

Новый год, как и всякий праздник, был наполнен играми и развлечениями. Особо популярными были катания с горок. Это было истинное наслаждение для детей, которые с утра до вечера носились вверх и вниз. Вместо санок они использовали шкурки зверей. Также люди собирались в одной юрте играли в различные тувинские игры: кажык, аскаккадай, накидывание аркана на коня, прятали бусы, говорили пословицы, скороговорки, загадывали загадки, пели песни, частушки, играли на музыкальных инструментах, слушали сказителей.

Тувинцы в последний день старого года активно посещали буддийский монастырь «Хурээ» и совершали обряд очищения.

В культуре тувинского народа особое место занимает самобытный, традиционный праздник *Наадым*.

Основой тувинского традиционного праздника *Наадым* являются три мужские народные игры: конные скачки – *аът чарыштырары*, стрельба из лука в ремень – *баг адары* и стрельба из лука в мишень *кара адары*, национальная борьба – *хуреш*¹⁷, а также обязательно исполняющийся борцами ритуальный танец орла.

Традиционно *первой* проводилась ритуальная борьба *хуреш*, затем конные скачки и в завершение – стрельба из лука.

Перед началом ритуальной игры *кара адары* на определенном расстоянии подвешивают шкуры козлов. Необходимо стрелой поразить эту цель. Лучшим стрелком считается тот, кто попадает в грудную часть шкуры. Имеется и другой вариант: мишенью является колобок из шерсти, на определенном расстоянии на пеньке ставят колобок так, чтобы при попадании он откатился; выигрывает набравший большее число попаданий.

Не менее популярной частью традиционного праздника были и конные скачки *аът чарыштырары*. Пожалуй, именно в них наиболее ярко выразился национальный характер тувинцев, ибо без коня совершенно немыслима жизнь скотовода кочевника. Для того чтобы стать борцом или стрелком из лука, требовался особый талант и постоянные тренировки, а наездником мог быть фактически каждый, и женщина в этом не исключение¹⁸[21].

Несмотря на большую популярность таких народных игр, как стрельба из лука и скачки, центром тувинского праздника *Наадым* в целом и традиционных мужских игр является ритуальная национальная борьба *хуреш*, своими корнями уходящая в глубину веков.

Перед началом борьбы зрители рассаживались *большим кругом*, в одной его части располагались судьи, в основном из числа бывших борцов-чемпионов, напротив – борцы. Их число обязательно должно было быть четным, чтобы никто не оставался без пары. На 16 или 36 борцов

¹⁷ Ооржак С.Ы. С. Хуреш: борьба по-тувински / С. Ооржак. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2008 – 96с. (С. 47)

¹⁸ Ооржак С.Ы. С. Хуреш: борьба по-тувински / С. Ооржак. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2008 – 96с. (С. 49)

назначались два секунданта, на 66 борцов – четыре и т. д.¹⁹. *Круг* с древнейших времен имеет символическое значение в традиционной культуре ряда народов. Образцом изначального круга служил диск Солнца, и все остальное строилось по этому подобию. Линия круга не имеет ни начала, ни конца. *Центр круга*, где находились борцы, равномерно удален от всех точек и является точкой бесконечного вращения в пространстве и времени. Ритуальная борьба является имитацией, аналогом, проигрыванием на кинетическом уровне непрерывного *вращения в пространстве и времени*. Перед началом борьбы и после ее окончания непременно исполнялся древнейший, связанный с тотемизмом, традиционный танец орла – *деви́г*.

Праздничная культура тувинцев восходит своими корнями к традиционным истокам, остающимся ее ядром и питательной средой для развития. Она представляет собой сложный по содержанию, морфологии и динамике феномен, в котором отражаются быт, традиции, религиозные культы, важнейшие даты истории тувинского этноса, современный общероссийский праздничный календарь. Одним из основных элементов праздничной культуры, помогающим сохранить национально-культурную самобытность любого народа и развить духовную связь между поколениями, являются народные игры. Природные условия, особенности исторического развития тувинского народа придавали его играм национальное своеобразие и делали их оригинальными, отличающимися от игр других этносов.

К традиционным верованиям у тувинцев относится почитание родового, семейного очага. Культ огня испокон веков является универсальным, широко распространенным в жизни. Это проявлялось в погребальном обряде как сжигание места захоронения, в быту – кормление огня, его почитание. До сегодняшнего дня существуют суеверные запреты в отношении чистоты домашнего очага.

В Туве культ семейного очага считается заботой и участием женского пола. Сам огонь олицетворяется в женском образе «От-ине» у тувинцев.

¹⁹ Ооржак С.Ы. С. Хуреш: борьба по-тувински / С. Ооржак. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2008 – 96с. (С. 36)

Вероятно, это пережиток материнско-родового строя. Тувинцы окуривали свое жилище артышем (можжевельником) для изгнания недобрых духов.

В древности у тувинцев существовал добрый обычай – приглашать к себе на юрту человека, проходящего мимо аала (чабанское стойбище), обязательно приглашали в жилище отдохнуть с дороги, угощая и уважая его самым почитаемым напитком – горячий чай с молоком и всякими другими яствами. В народе говорили: «Белую пищу попробовать, пиалу слегка пригубить». Это была форма выражения доброго отношения хозяина к гостю, которому подносится многими азиатскими народами «молочная пища» – «ак чем». И за чашкой горячего чая они имели обыкновение расспрашивать друг друга о жизни, быте, здоровье, семье, а также обмениваться новостями.

Следующим древним обычаем было почитание и освящение кустарников и деревьев. В традиционном сознании дерево символизируется защитником всего живого. У тувинцев духи неправильно сросшихся деревьев якобы полагаются духами-покровителями одиноких странников или духами-опорами шаманов. Необходимо отметить, что у тувинцев почитаемым деревом являлась лиственница.

Обычаи имелись у тувинцев также и в охоте. Промысловые культы тувинцев представляют собой комплекс обрядов, направленных на обеспечение успеха при охоте. Промысловые обряды проводят сами охотники во время и после промысла. Господствующую роль в промысловых культах тувинцев играет общее почитание хозяина природы, тайги и животных. Традиционным было представление о хозяине всех зверей – духе-хозяине тайги «тайга ээзи», от которого и зависит удача в охоте. Считалось, что духи будут одаривать человека дичью, только если он проявляет должное уважение и почитание к ним, соблюдает все требования охоты. За нарушение и вольное поведение духи наказывают охотника, не давая ему добычи.

А добытый промысел охотники обязательно делили на равные части между собой, безотносительно, каково количество и качество добытых зверей. Далее у них бытует обычай обязательно делить между жителями

одного поселения мясо. Если кто-то в поселении колол свою корову, то, по древнему красивому обычаю, каждый житель данного села должен был получить хотя бы по кусочку «изиг-хана» (вареная кровяная колбаса, тонкая кишка). В каждую семью они давали хотя бы немного сырого мяса, чтобы сварить один обед. Этот обычай всенепременно связан со следующим- «хап дүптээр».

Суть обычая заключается в том, что мешок, в котором родственники или соседи привозили или приносили друг другу любые продукты (гостинцы и т. д.), не возвращали пустым. Его обязательно возвращали хотя бы с маленьким кусочком какого-либо продукта. Маленьким детям гость привозил гостинцы, а пожилым людям табак или другой подарок, это являлось знаком любви к детям и уважения к старшему.

С представлением о том, что духи имеют материальную природу, хотя и более тонкую, чем тела физического мира, связан обычай их кормления. Духам-хозяевам отдельных мест тувинцы и сегодня приносят в жертву ленточку из материи «чалама», повязывая их на шесты «оваа» или ритуальные деревья. Выбирали гору поблизости от летних стойбищ, т.к. моление обычно проводилось в августе или начале сентября.

Особым почитанием у тувинцев, пользовались духи-хозяева целебных источников «Аржаанов», и выздоровление воспринималось как дар духа-хозяина источника.

Также, будет поле для игр в футбол, волейбол и баскетбол.

Специфические природные условия, особенности исторического развития придают народным играм, обычаям и праздникам тувинцев национальное своеобразие, отражают неповторимые черты материальной и духовной культуры этноса. В целом традиционная праздничная культура тувинцев –важнейший компонент духовной культуры народа, представляет собой сложный по содержанию, морфологии, семантике, функциям и динамике культурно-исторический феномен.

1.3. Текущее состояние проекта

В настоящее время разработчиком проекта определены:

- земельный участок 51,1 га в аренде;
- разработана схема расположения туристической базы (Приложение 3);
- определен порядок привлечения инвестиций для реализации проекта;
- сметный расчет.

Текущее состояние объекта позволяет в кратчайшие сроки подготовить туристическую базу и занять свою нишу в сфере туристических услуг.

Глава 2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

2.1. Анализ рынка этно-туристических баз в Республике Тыва

Республика Тыва на сегодняшний день занимает скромное место на рынке туристических услуг по сравнению со своими потенциальными туристскими ресурсами. Так, если в республике ресурсы и объекты приобретают статус национального символа, природного и культурного наследия, почему почти полностью отсутствует туристский интерес к этому, потому что ресурсы приобретают туристские свойства только в совокупности с туристскими услугами, которые предоставляет туристская индустрия и надлежащая инфраструктура. И только тогда эти объекты могут быть реально использованы в целях туризма.

Развитие въездного и внутреннего туризма в Республике Тыва существенно сдерживается недостаточным ассортиментом туристского продукта, высокой стоимостью и качеством транспортных и гостиничных услуг, отсутствием системы научного и рекламно-информационного обеспечения продвижения республиканского туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках, благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов, инфраструктуру туризма (Аракчаа, Кужугет, 2013). Хотя согласно онлайн голосованию проведенному журналом National Geographic Traveler с июня по октябрь 2018 г. за лучшие туристические направления среди самых популярных видов отдыха было по итогам голосования выявлено, то что из шести выдвинутых российских регионов Тува заняла третье место в номинации «Российский этнический отдых» - за нее отдали свои голоса 15% интернет - пользователей, выбиравших лучшие туристические направления России. «Как и тысячи лет назад, здесь соревнуются в стрельбе из лука, верховой езде, борьбе и искусстве сооружать

юрты, а шаманы и идолы по-прежнему в чести. Прибыв сюда, нужно непременно услышать горловое пение и посетить город-крепость, что вот уже 1100 лет стоит на острове посреди озера (кто ее построил и зачем – загадка и по сей день)», говорится о нашей республике на сайте²⁰[24].

Также из данных взятых с сайта Министерства экономики в Республике Тыва разработчиком инвестиционного проекта было выявлено, что этно-туризмом занимаются 9 организации, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Этно-туристические организации Республики Тыва

№	Название туристских организаций	Основные и дополнительные услуги	Вместимость турбазы	Стоимость проживания	Питание
1	«Зов марала» – Пий-Хемский р-н, м. Илькин Ключ	Русская баня-1500 руб.; Конная прогулка-250 (30 минут); Лыжи-150 (30 минут); Сани-300р (1 круг); Снегоход-600 руб. 2 человека (30 мин)	8-12 место	1 650 руб.	Трехразовое питание входит стоимость
2	ВИП зона Маралхоз - Пий-Хемский р-н, м. Илькин Ключ	Все включено (2-х этажный дом, баня, ресторан)	2-ж этажный домик до 12 человек	25 000 руб.	Завтрак, ужин (заказ в ресторане предварительно)
		Дополнительно: Баня 1500 руб., ресторан заказ меню предварительно	2-ж этажный домик до 12 человек	12 000 руб. (домик)	Завтрак, ужин (заказ в ресторане предварительно)
3	Арголик – Тандинский р-н, источник Уургайлыг	Катание на лошадях; Аренда лыжи	24 место	1 450 руб. чел.	Пятиразовое питание входит стоимость
4	Эржей – Каа-Хемский р-н, с. Эржей	Баня (включено); Аренда ватрушки	24 место	1 550 руб. чел	Трехразовое питание входит стоимость

²⁰ Официальная страничка журнала National Geographic Traveler. <http://tuvaculture.ru/4490-zhurnal-national-geographic-traveler-vklyuchil-tuvu-v-troyku-rossiyskih-regionov-naibolee-vostrebovannyh-v-etnicheskom-turizme.html> (дата обращения: 25.03.2019)

Продолжение таблицы 3

5	Сизим – Каа-Хемский р-н, с. Эржей	Баня; Ледянки; Бураны	12 место	1 500 руб. чел	Трехразовое питание входит стоимость
6	Белбей – Каа-Хемский р-н, м. Белбей	Катание на лошадях с санями-300 руб.; Баня-1500 руб. в час	16 место	Вип домик с душем-4 400 руб.; Вип домик без душа-3 800 руб.; 6-местный домик-5 800 руб.	Завтрак включен; Комплексное питание (обед и ужин) 1 800 руб.
7	Торе-Хол – Эрзинский р-н, оз. Торе-Холь	Кафе	48 мест	Проживание в 4х местном домике 3 500 руб.	Функционирует кафе
8	«Алдын-Булак» Тандинский р-н., м. Балык-Хараар	Ресторан; Баня; экскурсия по комплексу	Проживание юртах ВИП (вся юрта) 1 спальное место (в 7 местной юрте) Традиционная юрта (вся юрта)	6 600 руб. 900 руб.	Завтрак
9	Чабанская стоянка Кара-Чыраа	Мастер классы приготовлению национальных блюд; Катание на лошадях	Проживание в юрте	1 000 руб.	Обед, ужин по предварительной заявке

На конец 2018 г. в республике построено и действует 10 туристских баз отдыха, два санатория и 9 этнокультурных комплексов в Тере-Хольском, Тоджинском, Каа-Хемском, Пий-Хемском, Тандинском, Барун-Хемчикском и Бай-Тайгинском районах.

Также в 2019г. открывается туристическая база в Сут-Хольском кожууне. На реализацию проекта «Создание туристской базы «Сут-Хол» из республиканского бюджета выделено два миллиона рублей. Подписано трехстороннее соглашение между инициатором проекта, Министерством

сельского хозяйства и продовольствия Республики Тыва и администрацией кожууна о финансировании и реализации проекта. Госкомлесом Тувы выдано разрешение на использование лесного участка под строительство туристской базы (туристско-рекреационная деятельность).

Итак, рынок этно-туризма в Республике Тыва развивается, все данные туристические организации находятся в разных кожуунах, то есть они в принципе не мешают друг другу, поскольку находятся в отдаленности друг от друга, что говорит об инвестиционной привлекательности открытия этно-туристической базы в Чеди-Хольском кожууне, т.к. в данном районе нет туристических баз с таким направлением.

Этно-туристическая база будет иметь успех на рынке туризма, т.к. у людей всегда есть потребность в отдыхе на чистой природе.

Мотивация нашей этно-туристической базы:

- Высокий уровень обслуживания посетителей;
- Укрепление позиций на рынке туризма.

Наша этно-туристическая база прежде всего ориентирована на широкие слои населения, а расположение в открытом местности в природе призвано удовлетворить потребности большего числа клиентов разного социального положения.

Для повышения конкурентоспособности этно-туристической базе необходимо:

1. Приобретение профессионализма.
2. Стремление к лидерству.
3. Совершенствование качества услуг.

За время разработки инвестиционного проекта нами был проведен анализ потенциальных потребителей продукции. С целью получения достоверной информации о количестве, составе и доходах населения использовались данные, предоставленные органами статистики Республики Тыва. На основе анализа этих данных можно сделать вывод, что основными потребителями нашей продукции являются:

1) Люди в возрасте 18 – 50 лет, численность работающего населения (129,7 тыс. чел)

2) Люди в возрасте 18 – 50 лет, безработное население (60,7 тыс. чел)

Безработные, не рассматриваются как потенциальные потребители нашей продукции.

Для достижения поставленных целей и задач предприятие учитывает анализ рынка услуг по предоставлению услуг и вырабатывает собственную ценовую стратегию, тактику операционной работы и управления.

2.2. Локальный анализ местоположения объекта

Тыва - горный край, расположенный в центре азиатского материка, одна из привлекательных точек мира, притягивающая своей первозданной природой и самобытной культурой. Главной особенностью республики является то, что на сравнительно небольшой площади расположены практически все природные зоны Земли: пустыни и белоснежные шапки гор, степи и тайга, тундра и альпийские луга.

Итак, территория Чеди-Хольского района занимает северные склоны хребта Западный Танну-Ула, площадь которого составляет 3800м³, наивысшая точка над уровнем моря 2606 метров.

Чеди-Хольский кожуун с районным центром с. Хову-Аксы, расположенный в центре республики Тувы, является её самым молодым районом. Красивое название, означающее Семиозёрье, с которым согласились и все жители будущего района, придумал национальный прозаик Тувы Кызыл-Эник Кудажи. Так называлась одна из гор хребта «Танну – Ула».

Чеди-Хольский кожуун основан в 1993 году из территорий Улуг-Хемского и Тандинского районов. Кожуун граничит с Овюрским, Тандинским, Тес-Хемским, Улуг-Хемским и Кызылским кожуунами. В

составе Чеди-Хольского района 6 территориально-административных центров – с.Хову-Аксы, с.Ак-Тал, с.Холчук, с.Чал-Кежиг, с.Сайлыг, с.Элегест. Районный центр поселок Хову-Аксы расположен в центральной части Чеди-Хольского кожууна.

От столицы республики до Хову-Аксы напрямую – 82 км; расстояние автомобильной дороге – 114 км.

По территории Чеди-Хольского района протекают река Элегест (приток реки Енисей) со множественными притоками, берущих свое начало на северных склонах хребта Западного Тану-Ола, наиболее крупные – Унгеш, Сайлыг, Баян-Тала, Хендерге. Режим рек определяется континентальностью климата и горным характером рек. Основную массу воды реки получают за счет весенне-летнего таяния снежного покрова в среднегорном поясе (весенне-летнее половодье), а также за счет таяния мерзлоты и летних осадков, вызывающих в отдельные годы паводки.

На территории Чеди-Хольского кожууна реализуется туристический маршрут «По следам Великого Уула». Туристически маршрут разработан и реализуется Управлением культуры РТ. Тур выходного дня, предусматривающий восхождение на хребет Танды-Уула, на высоту более 2560 метров над уровнем моря. Тур включает в себя и этнокультурный элемент: до восхождения участникам предлагается принять участие в древнем тувинском обряде «тайга дагыыр»: совершение мистического ритуала «сан-салыр», ритуала «кормления» духов тайги, задабривания Хозяина Тайги – Великого Уула. Маршрут также включает в себя организованный спуск по горной реке Элегест (рафтинг), посещение целебных источников Хурегечи и Баян-Сагаан («Белая Скала»). Рафтинг и посещение целебных источников образуют единый туристический кластер «Три священных скалы Уула» – «Ак-Хая», «Сарыг-Хая» и «Кызыл-Хая»²¹[23].

²¹ Официальный сайт Чеди-Хольского кожууна Республики Тыва // <http://7holkojuun.ru/turizm-v-kozhuuine.php> (дата обращения: 24.03.2019)



Рис. 5. Хребет Танды-Уула

Также в кожууне действует туристический маршрут Рафтинг по горной реке Элегест «Сайлыг-Үнгеш-Сарыг-Хая». Это скоростной сплав по горной реке Элегест. Данный сплав начинается с конца мая и начала июня. В сплаве участвуют 20 человек, 10 экипажей лодок.



Рис. 6. Сплав туристической группы «Сайлыг-Үнгеш-Сарыг-Хая»

В Чеди-хольском кожууне есть лечебный аржаан «Хурегечи».

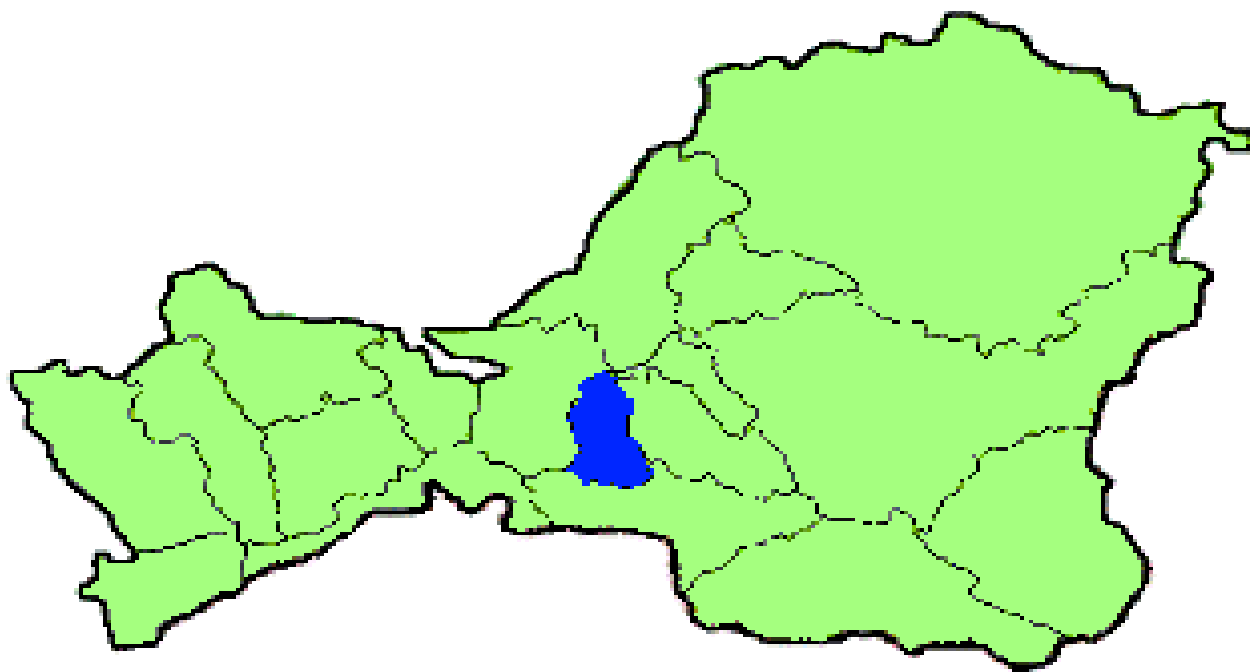


Рис. 7. Расположение Чеди-Хольского района, а также аржаана «Хурегечи»

Синим цветом отмечено место расположения Чеди-Хольского района, а также аржаана «Хурегечи».

В аржаане ежегодно отдыхают и лечатся жители и гости республики. Источник находится на правом берегу Р. Элегест в 13-15 км, от села Хольчук, в подбрюшьи таежного хребта Танды-Уула, у подножия Лысой горы. Свое название гора получила по одному из склонов, на котором растет мало деревьев. Выходить на лысую гору нельзя - привлечешь непогоду. Всего зафиксировано 8 выходов подземных вод, два из них располагается на второй надпойменной террасе, остальные в 0,8-1,0 км, вверх по впадающему тут же правому притоку р. Элегест. дебит их 0,01-2,0 л/сек. Источники каптированы лотками. Цвет воды белесый, вкус солоноватый.

22 июня 2018 года состоялось торжественное открытие туристической базы «Танды-Уула» в местечке Кызыл-Тей²²[23]. Семья Буяна Делгерооловича и Алены Константиновны Оруспай участвовали и победили в республиканском конкурсе «Лучшее образцовое стойбище Тувы», который

²² Официальный сайт Чеди-Хольского кожууна Республики Тыва // <http://7holkojuun.ru/turizm-v-kozhuune.php> (дата обращения: 24.03.2019)

проходил с апреля по август 2017 г в целях реализации проекта «Посети Туву» в рамках проектного управления. За участие и за победу они получили сертификат на сумму 500 тыс. рублей. На данные средства они закупили из Монголии 2 юрты за 400 тыс. рублей (200 тыс. рублей каждая юрта). Чтобы пройти таможенную за 1 юрту уплачено 125 тыс. рублей – 400 кг. 18 июня 2018 года проделана аккаридная обработка территории турбазы. Данная туристическая база предоставляет:

1. Размещение на юрте с ночевкой – 500 рублей с 1 человека;
2. Питание: с 3-разовым питанием (завтрак, обед, ужин);
3. Услуги русской бани – 150 рублей с 1 человека;
4. Забой барана – 6000 рублей;
5. Организация экскурсий по маршруту – 500 рублей;
6. Мастер-классы по приготовлению тувинских блюд (быштак кызылары, хойтпак хайындылары, чокпек кылары, ореме дыртары);
7. Покупка тувинских продуктов на стоянке.

Стоимость включено: транспортное обслуживание, прокат лошадей, питание, доение коров, плетение хлыста, арканивание лошадей.

В Чеди-Холье есть таинственное озеро «Каък». Данное место является одним из популярных мест района озеро «Каък», оно расположено в очень красивом месте на равнине между гор, в зоне Каъкского заповедника. Местные жители утверждают, что озеро Чедер, Дус-Холь, Хадын и Каък сообщается между собой посредством подземных течений. Помимо лечебной воды и грязей отдыхающие применяют гирудотерапию (лечение пиявками). В озере «Каък» много редких перелетных птиц: чайки, дикие утки, гуси, грифы, журавли.

Интересным труднодоступным и живописным местом Чеди-Хольского района также является Озеро Доржу-Хол – один из семи красивейших озер Чеди-Хольского района, находится в 7 км. от с.Хольчук, в горах, на высоте 1200 метров над уровнем моря. Озеро завораживает своей красотой,

неожиданно появляясь из тайги. Главная тайна озера состоит в том, что у него нет дна, поэтому здесь не купаются.

Итак, в Чеди-Хольском кожууне на основе сделанного анализа можно сделать вывод, что туризм, а особенно этно туризм развивается активно.

Далее сделаем некоторое сравнение с другими этно – туристическими базами в регионе.

Итак, для начала сравним с этно-культурным комплексом «Алдын-Булак» Тандинского района в местечке Балык-Хараар, поскольку данный комплекс также как и в нашем проекте юрточный. Этнокультурный комплекс «Алдын-Булак» находится в 45 км от Кызыла. Доехать можно по прямой трассе А-162.



Рис. 8. Этно туристический комплекс «Алдын-Булак»

Проект комплекса представляет собой макет Вселенной, движения планет в галактике. Юрты — это солнце и планеты в этой схеме. Семь юрт образуют большое внешнее кольцо, внутри которого стоят четыре «президентские» юрты, а в центре находится самая большая юрта, где расположен ресторан национальной кухни. Также здесь расположены пять тоджинских чумов с кострищем. Здесь подают жареную баранью печень,

сочную кровяную колбасу, вареники с курдючным салом на пару, чай с молоком и солью, напиток тыва арага — легкую молочную водку. Проживание в юртах 6200 -6600 руб., то есть для проживания юрту надо выкупить полностью предполагается выкуп. За одно место в юрте традиционной 900руб. (завтрак входит). На питание в среднем на 1 человека примерно в среднем 2000 - 3000 руб. за весь день. Данный комплекс находится в живописном месте у р. Улуг-Хем.

«Алдын-Булак» — не только собрание экзотических памятников, но и база для активного отдыха. Можно искупаться и порыбачить, прокатиться на лошади и пострелять из лука. Проходят здесь и уникальные мастер-классы тувинского горлового пения.

Из данного сравнения можно сделать вывод:

1. в «Алдын-Булаке» как и в нашем проекте проходят мастер-классы тувинского горлового пения;
2. этнокультурный комплекс «Алдын-Булак» больше чем наш проект, здесь 13 юрт, а у нас 5 юрт, что говорит о большей вместимости гостей.
3. доехать до «Алдын-Булака» быстрее и легче, поскольку дорога до Чеди-Хольского кожууна, сначала автомобильная асфальтированная трасса, после грунтовая автомобильная дорога и уже на местечко горная дорога по тайге.
3. стоимость услуг дороже, чем у нашего проекта (проживание, питание)
4. также отличие, в нашем проекте будут предоставляться такие виды услуг как, которые нет в сравниваемом комплексе:
5. горные, конные туры с участием опытных экскурсоводов и гидов; прогулки по горной местности, тайге.

Также сделаем сравнению с еще одной туристической базой Эржей – Каа-Хемский р-н, с. Эржей. Территория комплекса находится на берегу реки Енисей, в окружении горной тайги. База отдыха принимает гостей круглый год и предлагает провести незабываемый отдых, благодаря развитой

инфраструктуре и высокому уровню обслуживания. Номерной фонд базы отдыха «Эржей» предлагает отдыхающим размещение в уютных 6-ти местных домиках, которые оборудованы только самыми необходимыми вещами. В доме комфортно может разместиться от 2 до 6 человек. В стоимость входит 3-разовое питание русской национальной кухней. Стоимость проживания в 4 местном домике 6200 руб. или с 1 человека 1550 руб.

База «Эржей» предоставляет такие услуги, как:

- экскурсии;
- рыбалка и охота;
- прогулки на велосипедах;
- конные прогулки;
- зимой катание на лыжах, санях, ватрушках, снегоходах, лодках, катамаранах и подводный дайвинг.

Итак, отличием является:

- проживание, если здесь в добротных лиственных домах, когда у нас в национальных юртах;
- вместимость больше чем у нас;
- стоимость по проживанию здесь дороже, хотя на «Эржее» в стоимость входит трехразовое питание.



Рис. 9. Туристическая база «Эржей»

Таким образом, мы рассмотрели эти две туристические базы и в конце можем сказать, что каждая из них находится в красивейших местах нашей республики и каждая из них уникальна своей природой.

2.3. Маркетинговая стратегия

Развитие туризма в Республике Тыва направлено на создание правовой, организационной, экономической среды, условий для ведения туристской деятельности и осуществляется в соответствии со Стратегией развития туризма в Республике Тыва до 2030 г.²³[36].

Туризм тянет за собой 57 отраслей экономики и сглаживает диспропорции в развитии муниципалитетов. В 2018 году 16 органами исполнительной власти Тувы совместно с муниципалитетами велась работа по 21 сегменту туризма. Из 258 запланированных мероприятий исполнено 209 или 81 %.

По итогам 2018 г. туристский поток в Республику Тыва увеличился на 22 % и составил 95,7 тыс. человек, объем платных услуг возрос на 24% и составил 136 млн. рублей. В бюджет поступило 41,1 млн. рублей в виде налогов и платежей. В Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства зарегистрирован 51 субъектов в сфере туризма, из них – 1 туроператор, 12 турфирм²⁴[12].

На сегодня у нас 87 коллективных средств размещения, из них гостиниц и хостелов - 32, турбаз и баз отдыха - 29, санаторно-курортных организаций - 2, пансионатов - 26. Общее количество номерного фонда составляет 1086 номеров на 3091 койко-мест.

²³ Постановление Правительства Республики Тыва от 28.12.2017 № 596 "Об утверждении Стратегии развития туризма в Республике Тыва на период до 2030 года" / Официальный сайт Правительства Республики Тыва // <http://www.npa.rtyva.ru/page/2544.html> (дата обращения: 06.03.2019)

²⁴ Информация об итогах реализации комплексной программы развития отрасли туризма Республики Тыва в 2018 году и о планах на 2019 год/ Официальный портал Республики Тыва // http://gov.tuva.ru/press_center/news/tourism/38936/ (дата обращения: 22.03.2019)

Исследование целевой группы, выявило, что потенциальными потребителями являются:

1) Люди в возрасте 18 – 50 лет, численность работающего населения (129,7 тыс. чел), безработное население (60,7 тыс. чел). Безработные, не рассматриваются как потенциальные потребители нашей продукции.

2) Люди в возрасте 18 – 50 лет, имеющие доход более 4000 рублей. Эта категория потребителей составляет 52 % от общей численности работающего населения республики.

3) Гости Республики Тыва (по данным Красстата за 2018 год приток составил 95,7 тыс. человек).

Этно-экологическая туристическая база, прежде всего, ориентирована на молодежь, стремящаяся к сохранению здоровья и к познанию нового (18-35 лет), люди среднего возраста, стремящиеся к сохранению здоровья (35-55 лет).

На основании статистических данных проведена сегментация рынка по следующим признакам:

Таблица 4

Сегментация рынка

1. Занятость	
Занятые	129,7 тыс. чел
Безработные	60,7 тыс. чел

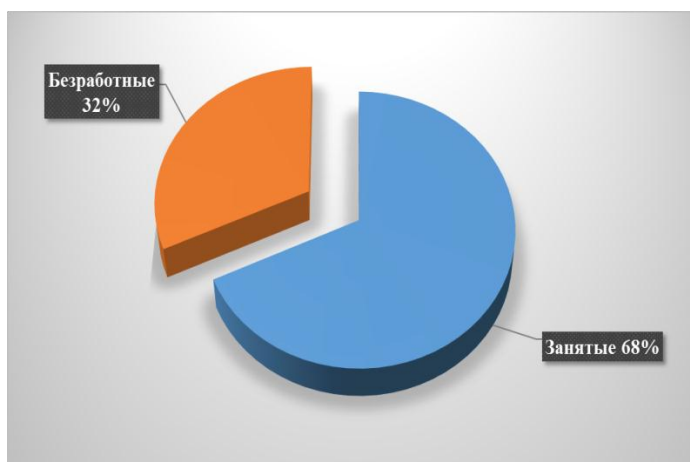


Рис. 10. Сегментация рынка потенциальных клиентов

Таблица 2.3.2

Сегментация рынка

2. Доход на душу населения:	
До 1500 руб.	22%
1500 – 4000 руб.	26,5%
4000 руб. и более	51,5%

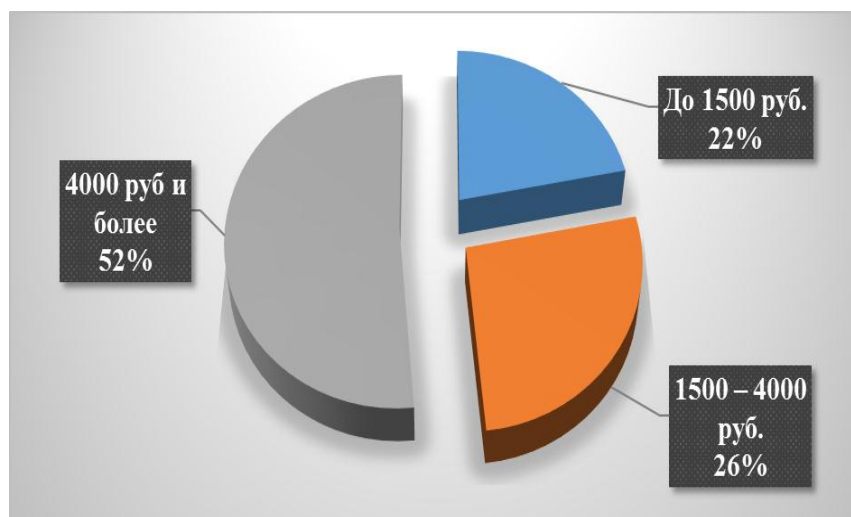


Рис. 11. Сегментация рынка по доходу на душу населения

Безработные, не рассматриваются как потенциальные потребители нашей продукции.

Туристические группы формируются и подбираются заблаговременно., так как в зависимости от ее численности придется решать ряд практических вопросов (обеспечение транспортом, туристским снаряжением и т. п.).

Однодневные и многодневные походы должны проводиться в строгом соответствии с требованиями Правил организации и проведения туристских походов и путешествий на территории России. Первейшее требование этих правил — безопасное проведение походов.

Правилами оговорено, что количественный состав туристской группы, принимающей участие в походе выходного дня, некатегорийном походе или путешествии, должен быть не менее 4 и не более 50 человек.

Минимальное число участников в группе определено не случайно. Возникнет ли необходимость оказать помощь заболевшему товарищу или

преодолеть какое-либо неожиданно возникшее естественное препятствие, нужно ли организовать переправу через реку, разобрать завал в лесу или проложить лыжню по целине, — это легче сделать, если в группе как минимум четыре человека. Однако и слишком большая по составу группа делается трудноуправляемой: осложняется организация ночлега, питания, пользования общественным транспортом, затрудняется процесс движения, купания и т. д. Чтобы избежать всего этого, состав группы следует ограничивать двумя десятками участников. При большем количестве желающих участвовать в походе их следует подразделить на несколько групп и на каждую выделить руководителя. В таком случае бывает целесообразно направить группы по разным маршрутам или по одному маршруту, но с некоторым разрывом во времени (примерно 30 минут).

Участвовать в походе могут все желающие независимо от возраста. Можно идти с товарищами по работе, с членами семьи, с друзьями и знакомыми. Очень важно включить в группу опытных туристов, способных передать свой опыт новичкам.

Туристская группа немыслима без руководителя, без соблюдения строгой дисциплины (обязательной для каждого члена группы!), без выполнения определенных обязанностей на маршруте и на привалах.

Перед открытием необходимо активно использовать рекламу для привлечения посетителей в этно-туристической базы. Для этой цели необходимо планируется провести следующие мероприятия:

- размещение рекламы на телевидение, в газетах, журналах, печатная реклама (буклеты, визитки);
- интернет реклама (в ВК, инстаграмм, одноклассниках и других сайтах).

Чтобы покупатель пришел еще раз, нужна продукция высшего качества, дружеская атмосфера общения, открытость, быстрое обслуживание.

Следует использовать любую возможность, чтобы показать нашим покупателям, как мы рады им, как высоко ценим их, как надеемся, что они

расскажут о нашей продукции своим знакомым, заинтересуются и обязательно придут к нам. Стоит отвести отдельное место общению с покупателями. В этом заключается искусство успешного маркетинга. Чем больше мы общаемся с людьми, тем больше мы узнаем об их предпочтениях. Также нужно помнить, что наш бизнес состоит в установлении и поддержании добрых дружественных связей со своими лучшими клиентами. А уж оно обеспечит самую лучшую и эффективную рекламу, что поможет нам развивать свой бизнес с наивысшей отдачей от вложенных средств.

Можно, в связи с открытием этно-турбазы, провести акцию 30% первые три дня. Необходимо постоянно прорабатывать свои акции и скидки. Чем больше и разнообразнее будет у нас предложений, тем больше клиентов мы сможем привлечь. Каждый обязательно сможет найти для себя соответствующие условия, подходящие по цене и возможностям.

Планируется создать сайт этно-экологической турбазы, где любой желающий может получить информацию о месте расположения, режима работы, об актуальных акциях и скидках, так же можно будет ознакомиться с услугами турбазы.

Также планируется применять такие методы привлечения клиентов, как:

- проведение различных акций со скидками;
- предоставление особых скидок постоянным клиентам;

Бюджет на маркетинг обобщим в таблице 6.

Таблица 6

Бюджет на маркетинг

Статьи затрат	Сумма, руб.
Рекламные буклеты, визитки	1000
Реклама в средствах массовой информации	1000
Интернет-реклама	500
ИТОГО в месяц	2500
ИТОГО в год	30 000

Таким образом, бюджет маркетинга на первый месяц составит примерно 2000 рублей. Необходимо в первый год провести активную рекламу. Планируется потратить 30 000 рублей.

Основными факторами, сдерживающими рост конкурентоспособности Республики Тыва на российском и международном рынке туристских услуг и, как результат, препятствующими реализации ее туристского потенциала, являются:

- недостаточность и неразвитость инфраструктуры туризма;
- отдаленность республики от международных путей сообщения и дороговизна стоимости проезда;
- отсутствие железной дороги;
- низкая инвестиционная привлекательность;
- дефицит квалифицированных специалистов;
- негативная информация о республике в средствах массовой информации (преступность, низкий уровень жизни, и др.);
- отсутствие решения вопросов сохранения историко-культурного наследия и защита окружающей среды²⁵[20].

Все эти негативные моменты, характеризующие качество местных туристских услуг, низкий уровень развития экономики, жизни населения, слабой хозяйственной деятельности и промышленности, относительно слабая инфраструктура и, особенно, транспортная освоенность территории пока препятствуют развитию туризма в Республике Тыва.

²⁵ Об утверждении стратегии туризма в РТ до 2030 года. <http://docs.cntd.ru/document/446625859> (Дата обращения 26.04.19г.)

2.4. Паспорт экскурсионного маршрута «Танну-Ула»

2.4.1. Описание маршрута

Данный маршрут рассчитан на людей, обладающими навыками верховой езды, желательно опытными. Но, все же на турбазах перед походом опытные инструкторы проводят необходимую начальную подготовку по специально разработанным программам. Туриста подготавливают к навыку по уходу за лошадьми, обучается запрягать и седлать ее, управлять ею в поездках. Данный маршрут разработан для более опытных туристов-конников.

Данный конный маршрут проходят по горным тропам, по степям, по берегам рек. Во время конного путешествия туристы должны сами ухаживать за своими подопечными и готовить себе пищу. Спят туристы, как правило, в палатках, выбрав удобное место ночлега. Для участия в дальних продолжительных по времени маршрутах допускаются только хорошо подготовленные наездники.

В данном конном походе на маршруте нет повара как такового, но эти обязанности возложены на гида-экскурсовода (завтрак и ужин). В целом же обед готовится силами самих туристов, равно и как мытье посуды, котлов и т.п. В связи с этим.

Хребты «Танну-Ула». Хребты являются природным рубежом растительного и животного мира Сибири и Центральной Азии. Через них протекает водораздел: капли воды, попадающие на хребет, либо скатываются на север и попадают в реки, несущие свои воды в Северный Ледовитый океан, либо на юг - к песчаным котловинам Центральной Азии. Протяженность хребта 300 км, а ширина от 30 до 40 км. Верховье реки Элегест делит хребет на западный и восточный. Западный Танну-Ола поднимается на высоту 2500-2800 м над уровнем моря. Его наивысшая точка - 3061 м. Склоны хребта рассечены глубокими долинами рек, в верховьях

которых расположены нитеобразные углубления - цирки и корытообразные долины - трогии. Повсюду следы древнего оледенения: громадные валуны, замшелые моренные гряды. Сложен хребет из песчаников, известняков, глинистых сланцев. Наиболее известные перевалы: Хундургун высотой 1949 м и Боин-Таглы - 2076 м. Через Хундургун пролегла трасса из Чадана в Хандагайты.

Восточный Танну-Ола ниже Западного. Его слагают более древние породы: граниты, гранодиориты, туфы, кристаллические сланцы. Главный перевал - Калдак-Хамар, через него идет дорога из Кызыла в Самагалтай.

Недры Танну-Ола богаты полезными ископаемыми. В Хову-Аксы добывали ко-бальто-никелево-медные руды. У северных предгорий хребта геологи разведали Кара-Сугское месторождение железных руд, флюорита, барита, молибденита. У южных отрогов Танну-Ола открыты месторождения мела и мергелистых глин. Хребет Танну-Ола известен своими минеральными источниками - радоновым Улаатайским, солеными Торгалыгским и Хурегечинским.

Каменный пояс Танну-Ола вытянут в широтном направлении. Он служит вторым после Саян мощным барьером на пути влажных северо-западных воздушных масс. Влагоносные ветры ударяются о могучую грудь гор, хлещут ее дождями и градом, осыпают снегами. А южные склоны Танну-Ола находятся в "дождевой тени" - так ученые называют пространство, где нет условий для образования осадков. Расположенная за хребтом Танну-Ола, Убсунурская котловина получает осадков в 2 раза меньше Улуг-Хемской.

Лето в горах Танну-Ола короткое и прохладное, с заморозками. В июле - августе здесь выпадают обильные дожди, в конце августа возможен снегопад. Сегодня вы любовались золотисто-зеленым покровом гор, а завтра будете брести по рыхлому снегу. На южных склонах Танну-Ола простираются обширные пастбища - горные степи, поросшие караганой, полынью, лапчаткой.

Карта горного маршрута до Хребта «Танну-Ула» показан на рис. 12.
(Приложение 4)

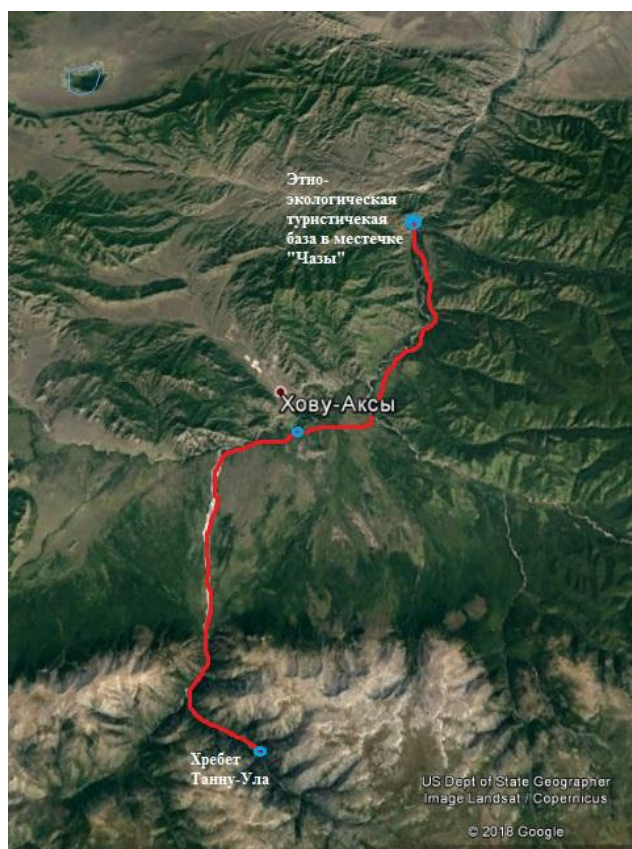


Рис. 12. Карта горного маршрута до Хребта Танну-Ула

Технологическая карта маршрута

Таблица 7

Экскурсионный конный маршрут

Населенный пункт	Время пребывания	Запланированные туристские и экскурсионные пункты
Этно-экологическая туристическая база в местечке «Чазы»	1 день	Приезд и размещение туристов; Регистрация в поисково-спасательной службе; Подготовка к отправлению на восхождения к Хребту Танну-Ула.

с. Хову-Аксы	2 день	Привал рядом с с. Хову-Аксы; Подготовка к отправлению на восхождения к Хребту Танну-Ула.
Хребет Танну-Ула	3 день	Прибытие на место горы Танну –Ула; Подготовка к возвращению на турбазу.
Этно-экологическая туристическая база в местечке «Чазы»	4 день	Привал рядом с с.Хову-Аксы Прибытие на туристическую базу

2.4.2. Расчет стоимости экскурсионного конного маршрута

В стоимость экскурсионного маршрута будет входить:

- услуги туристического гида и инструктора
- трехразовое питание
- питание во время маршрутов и передвижения между тур.объектами
- обеспечение во время всего маршрута мед.сопровождением
- страховка

Порядок и срок оплаты путевки туристом:

- оплата за 2 недели вперед до начала тура
- договор вступает в силу с момента его подписания турагентом и туристом

Стоимость тура на 1 человека

5 200 рублей – аренда лошади за 4 дней;

2 000 рублей – питание за 4 дней;

2 000 рублей – страховка;

3 000 рублей – прочие расходы по бытовым товарам, необходимые экскурсионному маршруту, не включенные в список

1 500 рублей за 4 дней (800 = (500 + 300) спальника руб. сутки –

аренда палатки.

Итого: 13 700 рублей.

Стоимость восхождения на одного человека 62 700 рублей, без учета НДС.

Из них вычеты:

20 000 рублей - оплата тур.гиду-инструктору, сопровождающему группу во время всего маршрута (в обязанности входит подготовка завтрака, ужина)

15 000 рублей - оплата помощнику главного гида-инструктора (в обязанности входит подготовка завтрака, ужина)

2.5. Ценообразование и план продаж

Система ценообразования на продукцию заключается в следующем. Рассчитывается себестоимость предоставленных услуг и прибавляется желаемая прибыль с каждой предоставленной услуги.

Цена путевки зависит от затрат на предоставленные турбазой услуг и может меняться. Стоимость услуг рассчитана на людей со средним достатком.

Потенциальными покупателями нашей продукции являются все жители Республики Тыва, а также приезжие с других регионов РФ и иностранные граждане. Стоимость услуг невысока, и позволить ее купить могут люди со средним и высоким доходом.

Система ценообразования на продукцию заключается в следующем. Рассчитывается себестоимость предоставленных услуг и прибавляется желаемая прибыль с каждой предоставленной услуги. Цена путевки зависит от затрат на предоставленные турбазой услуги и может меняться.

Наша этно-туристическая база предоставляет следующие услуги показанная в таблице 8,9,10.

Таблица 8

Полный пакет услуг

Услуги	Ед. измерения (чел.)	Цена (в руб.)
Проживание в юрте	1	500
Завтрак, обед, ужин	1	450
Услуги бани	1	100
Экскурсия	1	200
Лыжный поход	1	150
Прогулка в упряженной в сани лошади (20 мин.)	1	200
Услуги экскурсовода	1	200
Квадроцикл и снегоход (30 мин)	1	1 000
Верховая езда на лошади (15 мин)	1	150
Итого:	1	2 950

Таблица 9

Малый пакет услуг

Услуги	Ед. измерения (чел.)	Цена
Проживание в юрте	1	500
Завтрак	1	150
Поход с ночевкой	1	200
Лыжный поход	1	150
Итого	1	1 000

Таблица 10

Единичные услуги

Услуги	Ед. измерения (чел.)	Цена (в руб.)
Проживание в юрте	1	500
Завтрак	1	150
Обед	1	150
Ужин	1	150
Услуги бани	1	100
Поход с ночевкой	1	200
Лыжный поход	1	150
Прогулка в упряженной в сани лошади (20 мин.)	1	200

Продолжение таблицы 10

Услуги экскурсовода	1	200
Квадроцикл и снегоход (30 мин)	1	1000
Верховая езда на лошади (15 мин)	1	150
Конный тур «Танну-Уула	1	13 700

Таким образом, из данных таблиц видно, что в среднем один человек может потратить на полный пакет услуг 2950 руб., а на малый пакет услуг 1000 руб., также каждый клиент может индивидуально включить единичные услуги, примерно 10000 руб. в день и в $10000 \cdot 30 = 300000$ руб. в месяц.

На следующем этапе, после «процветания» этно-экологической турбазы, планируется увеличение предоставляемых услуг

2.6. SWOT-анализ проекта

Таблица 11

SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
– Наличие необходимых финансовых ресурсов; – Гибкая ценовая политика; – Достаточно низкая средняя цена; – Контроль качества; – Наличие достаточных природных ресурсов (пляжи, горы); – Состояние экологии	– Недостаточный собственный опыт рекламы; – Среднее расширение ассортимента услуг; – Низкая среднегодовая загрузка. – Плохие дороги. – Конкуренция
Возможности	Угрозы
– Расширение базы; – Разработка стратегического маркетингового планирования.	– Временное снижение спроса; – Снижение платежеспособности населения и сокращение корпоративных бюджетов компании; – Появление на рынке новых мощных конкурентов. – В период дождей возможно снижение клиентов.

По результатам SWOT-анализа можно отметить, что этно—туристическая база имеет много сильных сторон и обладает достаточными возможностями для дальнейшего развития.

Глава 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

3.1. Инвестиционный план проекта

График развития проекта

Планируется, что срок реализации проекта составит 5 мес., инвестиционной фазы – 5 мес., в том числе, строительно-монтажные работы – 2 мес. (календарный план реализации проекта представлен в таблице 12).

Таблица 12

Календарный план реализации проекта

Срок реализации проекта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
Оформление по регистрации НКО «ПК»					
Проектирование					
Подготовительные работы					
Внешние инженерные сети					
Строительно-монтажные работы					
Благоустройство территории, стоянки автомобилей					

Инвестиционный бюджет проекта

При реализации проекта планируются следующие виды работ:

- общепроектные работы (проектирование, подготовительные работы);
- строительно-монтажные работы (установка юрт и постройка бани);

– прочие работы (благоустройство территории, обустройство стоянки для автомобилей).

Общая сумма инвестиционного бюджета проекта составит 4 134 546 руб.

3.2. Риски инвестиционно-строительной деятельности

Инвестиционно-строительная деятельность – это практическая деятельность государства, юридических и физических лиц по аккумуляции финансовых ресурсов в виде инвестиций и их эффективному использованию в процессе воспроизводства основных средств производственного и непроизводственного назначения. При исследовании рисков инвестиционно-строительной деятельности необходимо обратить внимание на особенности ее осуществления²⁶[10]:

1. Инвестиционно-строительная деятельность присуща значительная отдаленность результатов запланированных стратегических решений инвестора.

2. Взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной деятельности направлены на создание основного капитала путем объединения реальных инвестиционных и строительных ресурсов.

3. Конечный продукт инвестиционной деятельности в большинстве случаев представляет собой сложные наукоемкие объекты производственного назначения, способствующие развитию рынков прогрессивной, конкурентоспособной продукции.

4. Инвестиционно-строительная деятельность не ограничивается непосредственно строительным производством, а охватывает стадии

²⁶ Гусенов М.А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности / Автореферат. Кандидатская диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Махачкала, 2002 г. – 7 с.

прединвестиционный исследований, проектирования, ввода в действие и освоения производственных мощностей.

5. Информационно-строительная деятельность осуществляется в условиях информационной неопределенности и изменчивости экономической среды, способствующей возникновению рискованных ситуаций.

Риск – это степень неопределенности результата, а в бизнесе – угроза возникновения ущерба²⁷[30].

Риски проекта – степень потенциальной опасности для успешного осуществления проекта, измеряемая частотой или вероятностью возникновения того или иного уровня потерь²⁸[37].

Проектные риски бывают внешние и внутренние²⁹[9].

Внешние риски проекта, в свою очередь, делятся на:

1. природно-техногенные (бывают природные и техногенные);
2. юридические;
3. политические;
4. экономические;
5. криминальные;
6. социальные (бывают валютные, инфляционные, дефляционные, процентные).

Внутренние риски проекта, в свою очередь, делятся на:

1. маркетинговые;
2. финансово-расчетные;
3. административные;
4. юридические;
5. технико-технологические;
6. партнерские.

²⁷ Патласов О.Ю. Теория и практика предпринимательского риска: Учебное пособие. Часть 1 / ОмГАУ. – Омск, 1997. – 172 с.

²⁸ Романова М.В. Управление проектами: учеб.пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 82 с

²⁹ Гордеева И.А. Автореферат «Организационно-экономический механизм реализации инвестиционного строительного проекта в жилищной сфере», Санкт-Петербург: 2002. – 14с.

Все методы, позволяющие минимизировать проектные риски, можно подразделить на три группы.

1. Диверсификация, или распределения рисков, - распределение усилий предприятия между видами деятельности, результаты которой непосредственно не связаны между собой. Позволяет распределить риски между участниками проекта. Распределение проектных рисков между его участниками – эффективный способ их снижения. Теория надежности показывает, что с увеличением количества параллельных звеньев в системе вероятность отказа в ней снижается пропорционально количеству таких звеньев, поэтому распределение рисков между участниками повышает надежность достижения результата.

2. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов представляет способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в его выполнении.

При расчете рисков необходимо, чтобы сальдо накопленных реальных денег в финансовом плане проекта на каждом шаге расчета было не менее 8% планируемых на данном шаге затрат. Кроме того, необходимо предусматривать дополнительные источники финансирования проекта и создание резервных фондов с отчислением в них определенного процента с выручки от реализации продукции.

3. Страхование рисков. В случае если участники проекта не в состоянии обеспечить его реализацию при наступлении того или иного рискованного события собственными силами, необходимо осуществить страхование рисков. Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

I. Возможные риски и источники их возникновения:

1) Коммерческие риски:

✓ риск, связанный с реализацией услуг

2) Политические риски:

- риск, связанный с политической обстановкой в стране

(забастовки, войны)

II. Источники возникновения рисков:

- недостаточное изучение рынка сбыта
- недооценка конкурентов
- падение спроса на товар

III. Меры по сокращению риска:

- ❖ детальное изучение рынка
- ❖ анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- ❖ страхование имущества

Глава 4. ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПЛАН

4.1 Производственный план

Этно-экологическая туристическая база расположится на территории Республики Тыва, Чеди-Хольского района местечка «Чазы» расположения земельного участка на кадастровом плане территории площадью 511 447 кв.м.

Будет заключен договор аренды земельного участка площадью 511 447 кв.м., аренда будет составлять 74 316 рублей в год.

На данном месте будут построена юрта восьми стенная (2 шт.), юрта шести стенная (4 штук.), баня, склад (контейнер), туалет (2 шт.), место для стоянки автомобилей.

Для работы этно-экологической турбазы потребуется закупить несколько видов оборудования, включая оборудование для электроэнергии (АОЭ), бани, склада (контейнер). На полное оснащение турбазы всем необходимым потребуется 2 577 334 рублей (Приложение 5).

В структуре постоянных издержек турбазы также помещаются затраты на топливо (бензин), а также относятся общие и административные расходы, заработная плата сотрудников и страховые взносы, амортизационные отчисления.

Поскольку, на базе будут оказываться услуги по питанию, то необходимо будет оборудовать столовую для гостей. Где будут расположены обеденный зал и производственные помещения.

В данном проекте проектируется создание кухни (восьми-стенная юрта), мясного цеха, кладовой, мойки. В юрте будут созданы благоприятные условия внешней среды: температура воздуха 18-20°C, относительная влажность 60%. В цехах будут созданы искусственное и естественное освещение. Искусственное освещение создадут люминесцентные лампы.

Обеденный зал оснащены современным оборудованием в соответствии с нормами оснащения предприятий общественного питания и санитарно-гигиеническими требованиями.

Кладовая предназначена для краткосрочного хранения продуктов, безалкогольных. Сроки хранения в кладовой зависят от его типа, района расположения, климатических условий.

В связи с санитарными требованиями и требованиями технологического процесса организованы универсальные рабочие места.

Для хранения продуктов используется шкаф холодильный.

Оборудование и материалы будем закупать напрямую у производителей через Интернет-магазины, чтобы снизить затраты на их покупку (затраты на оборудование кухни составят 251 070 рублей).

4.2 Юридическое оформление

Поскольку данный инвестиционный проект открывается как сфера туризма, то необходимо внимательно ознакомиться с Законом государства «О туризме», в котором расписаны все требования, как открыть турагентство с нуля без опыта работы.

Некоммерческой организацией (далее — НКО) считается любое зарегистрированное по установленным законодательством правилам юридическое лицо (далее — ЮЛ), основная цель которого состоит не в получении финансовой выгоды (ст. 50 Гражданского кодекса РФ, далее — ГК). Цели у НКО должны быть другие, например:

- благотворительность;
- обслуживание населения;
- культурное просвещение и т. д.

Определение цели НКО — одно из важных предварительных действий перед тем, как создать некоммерческую организацию. Кроме того, следует

определился, в какой конкретно организационно-правовой форме НКО будет функционировать.

Существует несколько форм НКО, среди которых: нами был выбран потребительский кооператив (далее — ПК);

Документы, необходимые чтобы открыть НКО

Готовим документы. Их перечень выглядит следующим образом:

- устав;
- протокол и решение о создании в двух экземплярах;
- заполненное заявление по форме РН0001;
- копии паспортов и ИНН учредителей, при подаче нужны оригиналы документов от Председателя (назначается ответственным лицом);
- уплаченная госпошлина (4 тысячи рублей);
- заявление об использовании Упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы» (это сильно упростит бухгалтерский учёт и отчетность в налоговую).

Для регистрации НКО необходимо подать документы в Минюст РФ, поскольку регистрацией НКО занимается Министерство юстиции. Если регистрируется региональный НКО, то подавать нужно в региональное отделение, а если же всероссийскую НКО — то, соответственно, в центральный аппарат.

Регистрируются НКО от двух недель до двух месяцев. Иногда сроки могут увеличиваться, если в документах что-то не так. Нам укажут на ошибку в течение месяца, и затем придётся её вносить и подавать документы заново. Возможно, повторно уплачивать госпошлину, ведь она действительна в течение 30 дней. Если документами всё в порядке, то Министерство юстиции вносит вас в свой реестр и передаёт документы в налоговую для регистрации НКО в качестве юридического лица, ведь НКО является налогоплательщиком. В налоговой документы делаются 5 дней. В среднем НКО оформляется и регистрируется 2-3 месяца.

После регистрации

Далее нужно получить в банке расчётный счёт, внести туда уставной капитал в течение 6 месяцев и не забыть выбрать себе бухгалтерию.

В состав бухгалтерской отчётности НКО включаются два типа документов, каждый из которых должен быть оформлен по установленной форме с учётом особенностей деятельности организации. Это бухгалтерский баланс и отчёт о целевом использовании средств. НКО отчитываются также и в ИФНС. Перечень документов зависит от выбранной системы налогообложения. Кроме того, НКО подаёт отчётность во внебюджетные фонды, Росстат и Минюст.

4.3 Строительно-монтажные работы

В данной части инвестиционного проекта предполагается подготовка территории туристической базы, обустройство, установка юрт и постройка бани.

Юрты будут установлены по следующей схеме, которая представлена на рис. 13.



Рис. 13. Схема туристической базы

Этно-экологическая туристическая база предполагает, что будет организовано на 6 юртах.

Планируется приобрести 2 восьми стенные юрты по цене 130 000 руб.
и 4 шести стенные юрты по цене 90 000 руб.

Итого в целом затраты на юрты составят 620 000 руб.

Помимо юрт в качестве дополнительных бытовых зданий
запланировано строительство бани из лиственницы, а также для хранения
продуктов и инвентаря будет использоваться контейнер (размер 3х6).

Стоимость контейнера (3х6) составит 70 000 руб.

Постройка бани займет 7 дней. Постройка бани планируется своими
силами.

Характеристика и изображение бани показан на рис. 14.

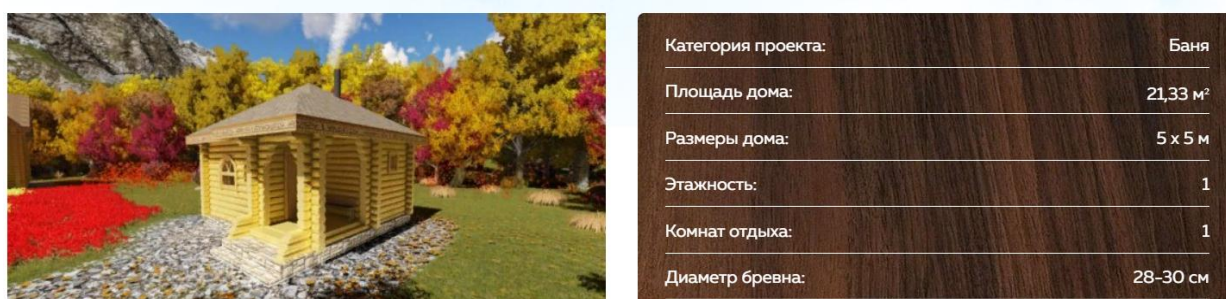


Рис. 14. Проект бани (5х5)



Рис. 15. Вид сверху

Таблица 13

Затраты на баню

Наименование	Объем	Цена, руб.	Стоимость, руб.
<i>Фундамент бетонно-ленточный заливной</i>			
ОПГС и Песок (тонн)	8	1 400	11 200
Цемент (мешков 50 кг)	16	240	3 840
Доска обрезная 25х150х6000 мм (штук)	10	100	1 000
<i>Цоколь из красного кирпича</i>			
Кирпич (штук)	1 085	14	15 190
Песок (тонн)	3	1 000	3 000
Рубероид (рулонов)	1	280	280
<i>Поднятие коробки из бруса на металлические шканты</i>			
Брус (профилированный) 150х150х6000 мм (штук)	75	1 200	90 000
Льноватин 1,6х20 метров (штук)	5.63	1 000	5 625
Шканты деревянные 1 метр (штук)	66	50	3 300
<i>Полы деревянные</i>			
Брус 100х100х6000 мм (штук)	8	450	3 600
Доска 40х150х6000 мм (штук)	28	240	6 720
Труба для слива 1,5 м (штук)	1	300	300
Бочка 200 л железная (штук)	1	500	500
<i>Подшивные потолки</i>			
Шпунтовка 135х30х6000 (штук)	34	315	10 710
Пергамин (штук)	1	300	300
Стружка опилки (мешок)	25	50	1 250
<i>Двускатная крыша с металлочерепицей</i>			
Брус 50х100х6000 мм (штук)	19	210	3 990
Доска обрезная 25х150х6000 мм (штук)	21	100	2 100
Конек оцинкованный 2 метра (штук)	3	340	1 020
Металлочерепица 1 п.м.	33	340	11 220
Торцевые планки (штук)	8	250	2 000
Евровагонка 15х90х6000 мм сосна (штук)	20	120	2 400
<i>Обшивка карнизов</i>			
Евровагонка 15х90х6000 мм сосна (штук)	24	120	2 880
<i>Установка дверей и окон под усадку</i>			
Дверь на клин 70х165 см (штук)	3	1 900	5 700
Окно 50х50 см (штук)	3	1 200	3 600
Брус 50х100х6000 мм (штук)	3	210	630
<i>Установка печи простая</i>			
Печь со всей доборкой с топкой в парной	1	18 000	18 000
<i>Крылечко</i>			
Брус 100х100х6000 мм (штук)	1	450	450
Шпунтовка 135х30х6000 (штук)	1	315	315
<i>Гвозди, саморезы и прочее</i>			
Итого			244 380

Глава 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

5.1. Источники финансирования проекта

Источниками финансирования проекта являются:

- 1) Собственные средства – 0%
- 2) Кредитные средства – 100%

Для осуществления проекта необходимо 4 134 546 руб. Источником этих средств будет получение кредита в «Сбербанке» сроком на 36 месяцев или 3 года под 9% годовых. Выплату процентов планируется осуществлять по следующей схеме:

Ежемесячный платеж: 131 477,5 руб.

Переплата: 598 644,0 руб.

Общая сумма: 4 733 190,0 руб.

Таблица 14

График погашения кредита в АО «Россельхозбанк»

№	Дата платежа	Остаток задолженности по кредиту	Платеж по процентам	Платеж по кредиту	Аннуитетный платеж
1	Июль 2019	4 134 546,0	31 009,1	100 468,4	131 477,5
2	Август 2019	4 034 077,6	30 255,6	101 221,9	131 477,5
3	Сентябрь 2019	3 932 855,7	29 496,4	101 981,1	131 477,5
4	Октябрь 2019	3 830 874,6	28 731,6	102 745,9	131 477,5
5	Ноябрь 2019	3 728 128,7	27 961,0	103 516,5	131 477,5
6	Декабрь 2019	3 624 612,2	27 184,6	104 292,9	131 477,5
7	Январь 2020	3 520 319,3	26 402,4	105 075,1	131 477,5
8	Февраль 2020	3 415 244,2	25 614,3	105 863,2	131 477,5
9	Март 2020	3 309 381,0	24 820,4	106 657,1	131 477,5
10	Апрель 2020	3 202 723,9	24 020,4	107 457,1	131 477,5
11	Май 2020	3 095 266,8	23 214,5	108 263,0	131 477,5
12	Июнь 2020	2 987 003,8	22 402,5	109 075,0	131 477,5
13	Июль 2020	2 877 928,8	21 584,5	109 893,0	131 477,5
14	Август 2020	2 768 035,8	20 760,3	110 717,2	131 477,5
15	Сентябрь 2020	2 657 318,6	19 929,9	111 547,6	131 477,5
16	Октябрь 2020	2 545 771,0	19 093,3	112 384,2	131 477,5
17	Ноябрь 2020	2 433 386,8	18 250,4	113 227,1	131 477,5
18	Декабрь 2020	2 320 159,7	17 401,2	114 076,3	131 477,5
19	Январь 2021	2 206 083,4	16 545,6	114 931,9	131 477,5
20	Февраль 2021	2 091 151,5	15 683,6	115 793,9	131 477,5

21	Март 2020	1 975 357,6	14 815,2	116 662,3	131 477,5
22	Апрель 2021	1 858 695,3	13 940,2	117 537,3	131 477,5
23	Май 2021	1 741 158,0	13 058,7	118 418,8	131 477,5
24	Июнь 2021	1 622 739,2	12 170,5	119 307,0	131 477,5
25	Июль 2021	1 503 432,2	11 275,7	120 201,8	131 477,5
26	Август 2021	1 383 230,4	10 374,2	121 103,3	131 477,5
27	Сентябрь 2021	1 262 127,1	9 466,0	122 011,5	131 477,5
28	Октябрь 2021	1 140 115,6	8 550,9	122 926,6	131 477,5
29	Ноябрь 2021	1 017 189,0	7 628,9	123 848,6	131 477,5
30	Декабрь 2021	893 340,4	6 700,1	124 777,4	131 477,5
31	Январь 2021	768 563,0	5 764,2	125 713,3	131 477,5
32	Февраль 2021	642 849,7	4 821,4	126 656,1	131 477,5
33	Март 2021	516 193,6	3 871,5	127 606,0	131 477,5
34	Апрель 2022	388 587,6	2 914,4	128 563,1	131 477,5
35	Май 2022	260 024,5	1 950,2	129 527,3	131 477,5
36	Июнь 2022	130 497,2	978,7	130 498,8	131 477,5

5.2. Механизм взаимодействия этно-экологической туристической базы с муниципальным, республиканским, частным бизнесом и общественность

В целях повышения качества и эффективности оказания государственных и муниципальных услуг одной из задач для государства является привлечение некоммерческого сектора к этому процессу. Сфера этно-туризма является одной из приоритетных для государства в области развития взаимодействия социально ориентированных некоммерческих организаций (далее – СО НКО) и органов государственной (муниципальной) власти.

Сфера этно-туризма является неотъемлемой частью проводимой государственной политики по привлечению некоммерческого сектора к предоставлению услуг населению. Данная сфера входит в перечень видов деятельности, которые могут осуществлять СО НКО, установленный Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». П. 1.9) ст. 31.1 указанного закона включает в себя

«деятельность в области образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан, физической культуры и спорта и содействие указанной деятельности, а также содействие духовному развитию личности».

Описание существующих механизмов государственной (муниципальной) поддержки СО НКО.

Финансовая поддержка.

Одной из наиболее значимых форм государственной (муниципальной) поддержки СО НКО является государственное финансирование деятельности СО НКО. В настоящее время в Российской Федерации используются следующие инструменты государственной финансовой поддержки СО НКО:

- поддержка деятельности СО НКО путем предоставления субсидий;
- осуществление закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд;
- предоставление СО НКО льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Возможность предоставления субсидий СО НКО предусматривается статей 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Субсидии СО НКО могут выделяться в форме предоставления на конкурсной основе грантов или в форме целевых субсидий.

Механизм грантовых конкурсов заключается в выделении финансовых средств для СО НКО на основе конкурса для поддержки социально значимых проектов. На федеральном уровне в Российской Федерации с 2017 г. конкурс на предоставление субсидий СО НКО для реализации проектов осуществляется Фондом президентских грантов (далее – Фонд). Фонд на конкурсной основе распределяет финансирование на поддержку проектов, направленных на развитие гражданского общества. В

том числе, направления конкурса Фонда включают в себя направление по охране здоровья граждан, пропаганде здорового образа жизни.

В некоторых субъектах Российской Федерации проводятся региональные (муниципальные) конкурсы субсидий СО НКО. Постановлением Правительства Российской Федерации от 07 мая 2017 № 541 «Об общих требованиях к нормативным правовым актам, регулирующим представление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями» устанавливаются структура и основное содержание нормативных правовых актов, муниципальных правовых актов, регулирующих предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями.

Целевые субсидии предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат на реализацию каких-либо определенных услуг, работ или мероприятий. По результатам мониторинга Министерства экономического развития Российской Федерации в области обеспечения доступа СО НКО к предоставлению услуг в социальной сфере, проводившегося в 2017 г.

Кроме того, в целях предоставления поддержки СО НКО в рамках Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусматривается возможность осуществления закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Согласно ст. 30 п. 1 данного закона, заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, СО НКО в объеме не менее, чем **15%** совокупного годового объема закупок.

Основные налоговые льготы, предусмотренные для некоммерческих организаций, устанавливаются Налоговым Кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ). В частности, ст. 251 НК РФ устанавливает некоторые доходы НКО, которые могут не учитываться при формировании налоговой

базы по налогу на прибыль. Ст. 286 НК РФ предусматривает, что НКО, не имеющие дохода от реализации товаров (работ, услуг), уплачивают только квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода. Ст. 395 НК РФ устанавливает, что от налогообложения в отношении земельных участков, используемых для осуществления уставной деятельности, освобождаются общероссийские общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80 процентов. Кроме этого, некоторые субъекты Российской Федерации вводят свои налоговые льготы для СО НКО.

Имущественная поддержка

В соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», с целью предоставления имущественной поддержки федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местные администрации вправе утверждать перечни государственного и муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав некоммерческих организаций). Государственное и муниципальное имущество, включенное в указанные перечни, может быть использовано только в целях предоставления его во владение и (или) в пользование на долгосрочной основе (в том числе по льготным ставкам арендной платы) СО НКО. Эти перечни подлежат обязательному опубликованию в средствах массовой информации, а также размещению в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на официальных сайтах утвердивших их федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций.

Порядок формирования, ведения, опубликования перечней, а также порядок и условия предоставления во владение и (или) в пользование включенного в них государственного и муниципального имущества

устанавливаются соответственно нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными нормативными правовыми актами.

Информационная поддержка

Оказание информационной поддержки СО НКО возможно путем предоставления им государственными и муниципальными организациями, осуществляющими теле- и (или) радиовещание, и редакциями государственных и муниципальных периодических печатных изданий бесплатного эфирного времени, бесплатной печатной площади, размещения информационных материалов социально ориентированных некоммерческих организаций в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

В том числе для освещения деятельности СО НКО может быть использована социальная реклама. В соответствии со ст.10 Федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», для рекламодателей является обязательным распространение социальной рекламы в пределах 5% годового объема распространяемой ими рекламы. При этом если в социальной рекламе не допускается упоминание о конкретных марках товаров, товарных знаках, знаках обслуживания и об иных средствах их индивидуализации, то упоминание о СО НКО в случаях, если содержание этой рекламы непосредственно связано с информацией о деятельности таких НКО, направленной на достижение благотворительных или иных общественно полезных целей, допустимо.

Поддержка в области подготовки, дополнительного профессионального образования работников и добровольцев СО НКО

В рамках поддержки в области подготовки, дополнительного профессионального образования работников и добровольцев СО НКО могут проводиться программы повышения квалификации и другие просветительские мероприятия, либо направляться соответствующие сотрудники и добровольцы для участия в них.

Помимо вышеперечисленных механизмов поддержки в некоторых отраслях социальной сферы развиваются и другие способы поддержки деятельности СО НКО. В сфере социального обслуживания граждан Федеральным законом от 28 декабря 2013 № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» поставщикам услуг предусматривается компенсация затрат по реализации социальных услуг населению в соответствии с индивидуальной программой потребителя. В сфере образования в некоторых субъектах Российской Федерации применяется механизм целевой потребительской субсидии, предполагающий получение услуги по ваучеру (сертификату). наблюдается в зарубежных странах, однако в Российской Федерации пока успешные практики отсутствуют.

Глава 6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

6.1. Основные финансовые допущения

Инвестиционный проект будет рассчитан в оптимистическом плане, поэтому необходимо учитывать:

1. круглогодичность туристической базы;
2. посещение базы компании из 5 человек;
3. вместимость базы составляет 20 человек, допустим загруженность базы в сезон 70% или 20 человек в день, в зимнее время 50% или 14 человек, так как в зимнее время услуги по предоставлению палаток не будет).

Итак, если с июня по сентябрь месяц базу будут посещать примерно 1800-2100 человек, в месяц по 600-700 человек, где допустим 500 человек будут получать услуги полного пакета стоимостью 2950 рублей, а остальные 200 человека по 1000 рублей ежедневно, то за эти месяцы выручка составит:

$500 \text{ человек} * 2\,950 \text{ рублей} = 1\,475\,000 \text{ рублей ежемесячно}$

$200 \text{ человек} * 1\,000 = 200\,000 \text{ рублей ежемесячно}$

Единичные услуги: 10 000 руб. в день

$10\,000 * 30 = 300\,000 \text{ руб. в месяц}$

$1\,475\,000 + 200\,000 + 300\,000 = 1\,975\,000 \text{ рублей ежемесячно}$

$1\,975\,000 \text{ рублей} * 3 \text{ месяца} = 5\,925\,000 \text{ рублей за квартал.}$

Зимой же, выручка снизится на 50% и составит 2 962 500 рублей.

В год выручка составит:

$5\,925\,000 + 2\,962\,500 = 8\,887\,500 \text{ рублей.}$

Также если конный тур на «Танну -Ула» в месяц по 2 раза осуществлять с июня по сентябрь, то выручка за 3 месяца составит (чистая выручка 554 000 руб. в месяц) 1 662 000 рублей.

Итого выручка составит:

$8\,887\,500 + 1\,662\,000 = 10\,549\,500 \text{ рублей.}$

Из данной суммы примерно процентов 15% необходимо вычесть затраты на продукты и прочее.

$10\,549\,500 - 1\,582\,425 = 8\,967\,075$ рублей.

Итак, прибыль за год составляет 8 967 075 рублей.

Затраты:

Регистрация: 800 рублей.

Оборудование, инвентарь, оборудование кухни: 2 902 720 рублей.

Реклама: 30 000 рублей.

Аренда земли: 74 316 рублей.

Заработная плата за год: 1 134 000 рублей. В данном случае в первоначальные затраты на заработную плату только возьмем за 6 месяцев.

Итак, расходы на заработную плату составят: 567 000 руб.

Отчисления в ЕСН 30% по заработной плате за год: 486 000 руб. / 243 000 руб. за 6 месяцев.

Налоги УСН 6%: 316 710 рублей

Итого первоначальных затрат: 4 134 546 рублей в 1 год.

Стоимость инвестиционного проекта: 4 134 546 руб.

в том числе:

Собственные средства – 0 %.

Кредит «Сбербанка» – 100%

Примерно со второго года затраты составят: 3 374 151 рублей, то есть в данные затраты входит:

Реклама: 300 00 рублей.

Аренда земли: 74 316 рублей.

Заработная плата: 1 134 000 рублей.

Налоги: 316 710 рублей.

Отчисления в ЕСН 30% по заработной плате за год: 486 000 руб.

Расходы на продукты и прочее: 1 333 125 руб.

Расчет чистой прибыли:

$8\,967\,075 - 4\,134\,546 - 1\,577\,730 - 810\,000 = 2\,444\,799$ рублей.

Выплаты за кредит за год: 1 577 730 рублей.

Заработная плата 6 месяцев, которая не вошла при получении первоначального взноса 810 000 руб.

Итак, чистая прибыль за 1 год составит: 2 444 799 рублей

Расчет чистой прибыли со второго года:

10 549 500 – 3 374 151 = 7 175 349 рублей.

Таким образом, при планировании денежных потоков по проекту предполагалось, что поступления от продажи будут соответствовать доходам.

Операционные расходы комплекса включают в себя:

- расходы, с размещением гостей в юртах, а летом сдача в аренду палаток, аренда инвентаря туристического, оказание туристических услуг прописанных выше.

- Налог УСН – 6% .
- Отчисления ЕСН – 30%
- Форс мажор – 25 %
- Ставка дисконтирования – 12,5%

6.2 Расчет показателей эффективности

В качестве безрисковой ставки дохода в условиях работы на российском рынке принято использовать ставку рефинансирования ЦБ РФ. На сегодняшний день ставка рефинансирования центрального банка РФ составляет 7,5%.

Рассчитаем ставку дисконтирования:

$$d = d_{БР} + R_{риска} \quad (1)$$

где dBP – безрисковая ставка дисконтирования, Rриска – премия за риск.

Премию за риск определяем в размере 5 %.

Следовательно, ставка дисконтирования для исследуемого проекта составит:

$$d = 7,5\% + 5\% = 12,5\%$$

Определение срока окупаемости финансовых вложений. Расчет срока окупаемости производится по формуле:

$$PP = \frac{I_0}{P}, \quad (2)$$

где I_0 – первоначальные затраты,

P – чистая прибыль

$$PP = 4134546 / 2444799 = 1,7$$

Определение величины чистого приведённого эффекта.

Расчет индекса рентабельности инвестиции

Численное значение индекса рентабельности инвестиции (Profitability Index) определяется по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^N \frac{CF_i}{(1+r)^i}}{CF_0} \quad (3)$$

где N – срок жизни проекта; CF_i – чистый денежный поток в i-ом периоде; r – ставка дисконтирования; CF_0 – денежный поток в 0-ой точке (сумма первоначальных инвестиций).

Индекс рентабельности (доходности, прибыльности) – показатель количества прибыли на единицу инвестиций. Он отражает, сколько денег вы получите с каждого вложенного рубля. И чем выше этот показатель, тем лучше.

$PI > 1$ – что означает, что инвестиционный проект рентабельный и его можно принять к рассмотрению;

$PI = 1$ – проект должен быть подвергнут анализу по другим показателям оценки эффективности инвестиционных вложений, чтобы понять принимать его к рассмотрению или отвергнуть;

$PI < 1$ – проект убыточен и снимается с рассмотрения.

Таблица 15

Данные для расчета индекса рентабельности инвестиций

Первоначальные инвестиции	2019	2020	2021
	1 год	2 год	3 год
4 134 546	2 444 799	7 175 349	7 175 349

Чтобы рассчитать индекс рентабельности необходимо определить приведенную стоимость будущих денежных потоков для каждого из проектов.

$$PV = \frac{2\,444\,799}{(1+0,125)^1} + \frac{7\,175\,349}{(1+0,125)^2} + \frac{7\,175\,349}{(1+0,125)^3} = 12\,882\,043,16$$

$$PI = \frac{12\,882\,043,16}{4\,134\,546} = 3,11$$

Поскольку $PI > 1$ – что означает, что инвестиционный проект рентабельный и его можно принять к рассмотрению.

Чистая текущая стоимость (NPV) определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+d)^t}, \quad (4)$$

где NPV – чистая текущая стоимость (руб.);

CF_t – приток денежных средств в периоде (руб.);

I_t – сумма инвестиций (затраты) в t – ом периоде;

d – ставка дисконтирования;

n – суммарное число периодов (интервалов, шагов) $t=1,2,\dots,n$ (или время действия инвестиций).

5 598 499 – среднее значение чистой прибыли за 3 года.

$$NPV = \Sigma (5\,598\,499 / (1 + 12,5) = 414\,703,62$$

Показатель внутренней нормы доходности инвестиционного проекта (IRR)

$$ARR = CF_{cr} / I_0$$

$$IRR = 5\,598\,499 / 4\,134\,546 = 1,35 \text{ или } 1$$

6.3 Риски инвестиционного проекта

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности проекта в процентах от проектной мощности. Его смысл заключается в определении уровня производства, при котором проект остается безубыточным, то есть не приносит ни прибыли, ни убытка. Отношение (в процентах) полученного значения объема производства к проектной мощности и является точкой безубыточности проекта.

Ниже приведена таблица и график определения точки безубыточности. В нашем случае точка безубыточности равна 59,8 %.

Таблица 16

Исходные данные для расчета точки безубыточности (расчет сделан в Exelex)

Выручка (руб.)	2 444 799
Постоянные затраты (руб.)	3 374 151,00
Переменные затраты (руб.)	500 000,00
Точка безубыточности (руб.)	6 544 755,53

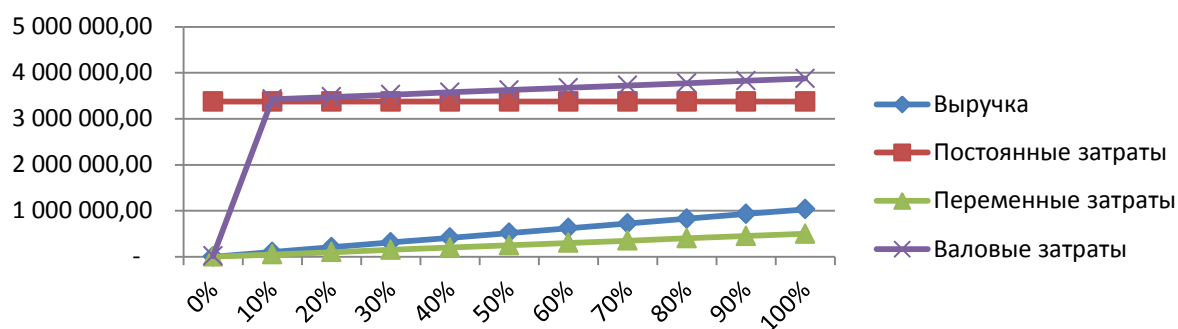


Рис. 16. График точки безубыточности

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разработан бизнес-план инвестиционного проекта этно-экологической туристической базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва. Этно-экологическая туристическая база будет создана за счет заемных средств в сумме 4 134 546 рублей. Турбаза будет создана в виде юрточного комплекса состоящий из 6 юрт: 2 юрты – восьми стенные для персонала и для обучения, столовой; 4 юрты – шести стенные для проживания гостей; баня, склад, мини футбольная площадка, баскетбольная площадка и биотуалеты.

Стратегический план развития будет достигнут благодаря таким видам господдержки как: налоговые каникулы, тендерные торги, привлечения волонтеров, механизм взаимодействия этно-экологической туристической базы с муниципальным, республиканским, частным бизнесом и общественностью.

Таким образом, анализируя развития туризма в Республике Тыва, хочется отметить огромный потенциал возможностей туристических возможностей в республике. Тыва имеет богатейшие истоки духовной, нравственной, эстетической и этнографической культурой. Культурное наследие создавалась на протяжении многих веков, культивировалась, передавалась из поколения в поколение. Республика является одним из самых привлекаемых в туристском отношении регионов России.

Развитие данного проекта не ограничивается запланированной стратегическим планом развития. Потенциал этно-экологического туристического базы велик до создания франчайзинга в других регионах страны. Поэтому данный проект имеет огромное значение для Республики Тыва.

Цель дипломной работы достигнута – бизнес-план инвестиционного проекта создания этно-экологического туристического базы в местечке «Чазы» Чеди-Хольского района Республики Тыва разработан.

Задачи выпускной квалификационной работы решены:

- обоснован бизнес-концепция проекта;
- исследован маркетинг и продажи продукции;
- создан инвестиционный план проекта;
- рассчитано финансирование проекта;

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атаева Л.М. Традиционные и инновационные направления развития этнического предпринимательства // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – №9.
2. Актуальные этноязыковые и этнокультурные проблемы современности: этнокультурная и этноязыковая ситуация – языковой менеджмент – языковая политика : монография / отв. ред. Г.П. Нешименко ; Институт славяноведения Российской академии наук. - 2-е изд. – Москва: Издательский Дом ЯСК : Языки славянской культуры, 2017. – 528 с. : ил. - (Studiophilologica). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-94457-314-8 ; То же [Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498340> (25.03.2019).
3. Баярсайхан Б., Ховалыг Н. К.-К. Сотрудничество ученых Тувы и Монголии выходит на новый уровень. URL: <http://tigpi.ru/index.php/glavnaya/vtoroj/498-sotrudnichestvo-uchenykh-tuvy-i-mongolii-vykhodit-na-novyy-uroven> (дата обращения: 27.03.2019 г.).
4. Барлыбаева Ф.Б., Ахметов В.Я., Бердникова Г.И., Тулябаева А.Р., Ситдикова Г.И. Сетевая взаимопомощь в структуре этноэкономики башкирского села // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 39.
5. Барлыбаев А.А. Предпринимательский потенциал этноэкономики региона как фактор инновационного развития // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. – 2010. - № 3.
6. Болдырева С.Б. Этноэкономика как условие роста занятости населения // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №20.
7. Глобализация и пути сохранения традиционной культуры
Globalization and ways to preserve tradition alculture: сборник статей
Международной научно-практической конференции г. Кемерово, 16 ноября

2009 года / редкол. В.Д. Пономарева, М.В. Белозерова, В.И. Марков, В.И. Бедин и др. – Кемерово: Кемеровский государственный университет культуры и искусств, 2009. – 327 с. : ил., табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8154-0200-3; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274190>(25.03.2019).

8. Глушкова П.В. История культуры народов Сибири в музейных коллекциях: учебное пособие / П.В. Глушкова, Т.И. Кимеева; Министерство культуры Российской Федерации, Кемеровский государственный институт культуры, Кафедра музейного дела. – Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2017. – 246 с. : ил. - ISBN 978-5-8154-0388-8; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=487667> (25.03.2019).

9. Гордеева И.А. Автореферат «Организационно-экономический механизм реализации инвестиционного строительного проекта в жилищной сфере», Санкт-Петербург: 2002. – 14с.

10. Гусенов М.А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности / Автореферат. Кандидатская диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Махачкала, 2002 г. – 7 с.

11. Джанджугазова Елена Александровна. Этноэкономика: в фокусе изучения модели экономического поведения // Российские регионы: взгляд в будущее. – 2017. - № 1.

12. Информация об итогах реализации комплексной программы развития отрасли туризма Республики Тыва в 2018 году и о планах на 2019 год/ Официальный портал Республики Тыва // http://gov.tuva.ru/press_center/news/tourism/38936/ (дата обращения: 22.03.2019).

13. Карнышев А.Д. Этнокультурные традиции и инновации в экономической психологии / А.Д. Карнышев, М.А. Винокуров. – Москва: Институт психологии РАН, 2010. – 480 с. - (Психология социальных

явлений). - ISBN 978-5-9270-0188-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87512> (25.03.2019).

14. Канцеров Р.А., Аджикова А.С. Этноэкономические особенности регионального развития предпринимательства в субъектах Северо-Кавказского федерального округа // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. - №12.

15. К развитию этнического бизнеса способствует Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Источник: Приоритетные проекты [Эл. ресурс] // Правительство России URL: <http://government.ru/projects/selection/741/355/> (дата обращения: 01.04.2019 г.).

16. Колесников Юрий Семенович, Дармилова Женни Давлетовна. Традиционные хозяйственные практики народов Северного Кавказа и современность: исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ: «Хозяйственные практики народов Северного Кавказа: этноэкономика – век XXI» // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. - № 4. – С. 26-39.

17. Мадюкова С.А., Персидская О.А. Этноэкономика в действии: опыт Тувы и Алтая // ЭКО. – 2018. - № 5

18. Муха Виктория Николаевна, Клочко Елена Николаевна, Шичиях Рустем Адамович. Этнический фактор в развитии экономики краснодарского края // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2018. - № 1.

19. Молодежная политика. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Эл. ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/8c06531ad22712c2c23f6f27e6fa335c490c621c/ (дата обращения: 10.04.2019 г.).

20. Об утверждении стратегии туризма в РТ до 2030 года. <http://docs.cntd.ru/document/446625859> (дата обращения: 26.04.2019 г.).

21. Ооржак С.Ы. С. Хуреш: борьба по-тувински / С. Ооржак. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2008 – 96с. (С. 47).

22. Особенности бухгалтерского и налогового учета в некоммерческой организации [Эл. ресурс] // Бухгалтерский и налоговый учет для чайников. Электронный журнал, по шаговое бесплатное обучение. URL: <http://online-buhuchet.ru/buxgalterskij-i-nalogovyj-uchet-v-nekommercheskoj-organizacii/> (дата обращения: 10.04.2019 г.).

23. Официальный сайт Чеди-Хольского кожууна Республики Тыва // <http://7holkojuun.ru/turizm-v-kozhuuune.php> (дата обращения: 24.03.2019).

24. Официальная сайт tuvaculture : <http://tuvaculture.ru/4490-zhurnal-national-geographic-traveler-vklyuchil-tuvu-v-troyku-rossiyskih-regionov-naibolee-vostrebovannyh-v-etnicheskom-turizme.html> (дата обращения: 25.03.2019).

25. Нуршаихова Ж. А. Этнокультурная коммуникация в монологах и диалогах [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ж. А. Нуршаихова, У. К. Валеева. — Электрон. текстовые данные. — Алматы: Казахский национальный университет им. аль-Фараби, 2012. — 263 с. — 978-601-247-687-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61242.html>.

26. Угрюмова Мария Николаевна, Пиковский Александр Александрович. Автохтонная и аллохтонная региональные этноэкономики // Российское предпринимательство. – 2012. - №4.

27. Павлов К. В. Этноменеджмент как составная часть этноэкономики // Ученые записки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2015. - № 3.

28. Паникарова С.В. Этноэкономика региона: тенденции, проблемы и перспективы / С.В. Паникарова. – Абакан: Изд-во ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», 2012. – 224 с. (С. 22).
29. Паникарова С.В. Границы и структура этноэкономики региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. - № 39. – С.39-46.
30. Патласов О.Ю. Теория и практика предпринимательского риска: Учебное пособие. Часть 1 / ОмГАУ. – Омск, 1997. – 172 с.
31. Поведенческие стратегии потребителей культурной продукции: ценности, интересы, типология: монография / И.В. Лашук, Е.В. Мартищенко, Е.Ю. Смыкова, Н.А. Сосновская ; под науч. ред. И.В. Котлярова ; учред. Национальная академия наук Беларуси; Институт социологии. – Минск: Белорусская наука, 2017. - 301 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-08-2114-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484041> (25.03.2019).
32. Попков Ю.В. Анонсы: анонс номера 3 за 2019 год по теме «Взаимосвязь этнокультуры, экономики, этнодемографических процессов в пространственном развитии Тувы» [Эл.ресурс] // Новые исследования Тувы URL: <https://nit.tuva.asia/nit/announcement/view/16> (дата обращения: 26.03.2019 г.).
33. Порунова Ирина. Тыва – край Урянхайский. Туристер.ру. URL: https://www.tourister.ru/responses/id_26672?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com (26.03.2019 г.).
34. Попков Ю.В., Тюгашев Е.А. Этнокультура и экономика: синергия возможностей // ЭКО. – 2018. - № 5.
35. Постановление Правительства Республики Тыва от 28.12.2017 № 596 "Об утверждении Стратегии развития туризма в Республике Тыва на период до 2030 года" / Официальный сайт Правительства Республики Тыва // <http://www.npa.rtyva.ru/page/2544.html> (дата обращения 0.03.2019).
36. Романова М.В. Управление проектами: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 82 с.

37. Севек В.К. Взаимодействие образования, науки, бизнеса – как инновационная структура / В.К. Севек, Ч.С. Манчык-Сат // В сб. матер. Всероссийской научно-практической конференции «Региональные аспекты интеграции науки и образования: проблемы, перспективы развития» 26-29 октября 2011 г. – Кызыл: Изд-во ТывГУ, 2011. – 302 с. (С.139-143).

38. Севек В.К. К вопросу о создании этно-экологической молодежной туристической базы / В сб. науч. тр. Межд. науч.- практ. конф. «Современные этнические процессы на территории Центральной Азии» 22-24 марта 2018 г. г. Улан-Баторе (Монголия). – Изд-во: Монгольского Национального Университета, 2018. – 264 с. (С. 241-244).

39. Севек В.К. К вопросу о создании этно-экологической молодежной туристической базы / В сб. науч. тр. Межд. науч.-практ. конф. «Современные этнические процессы на территории Центральной Азии» 22-24 марта 2018 г. г. Улан-Баторе (Монголия). – Изд-во: Монгольского Национального Университета, 2018. – 264 с. (С. 241-244).

40. Севек В.К. Оценка потребности в профессиональных кадрах в развитии туризма в Республики Тыва / В.К. Севек, А.В. Куулар // Активный туризм в Байкальском регионе: история, реальность и перспективы: матер. Всероссийской науч.-практ. конф. (с международным участием), посвященный Году туризма в Республике Бурятия (Улан-Удэ, 3 апреля 2013 г.) / науч. ред. Б.Н. Найданов, И.И. дыленова. – Улан-Удэ: Изд-во Бурятский госуниверситет, 2013. – 288 с. (С.211-216).

41. Севек В.К. Туристический потенциал Чеди-Хольского кожууна Республики Тыва: монография [Текст]. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2011 – 203 с. (С. 57).

42. Севек В.К., Бор А., Анай-оол Л.С-К., Мордвинков А.Г. Анализ национальных особенностей и проблем развития организационной культуры Монголии // Научное обозрение: теория и практика. – 2019. - № 2. – С.144-156.

43. Сурнина Н.М., Печура О.В. Этноэкономика территории: синтезированная парадигма, количественная характеристика и проблемы управления // Муниципалитет: экономика и управление. – 2012.- № 1. – С. 13-18.

44. Тува будет представлена на XX Международной туристической выставке «ITM Mongolia 2019» . URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/economy/39279/ (Дата обращения: 26.03.2019 г.).

45. У всякого народа есть Родина, но только у нас – РОССИЯ [Электронный ресурс]: проблема единения народов России в экстремальные периоды истории как цивилизационный феномен российской государственности. Исследования и документы / В. А. Тишков, А. Н. Сахаров, Ю. Л. Дьяков [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М.: Прометей, 2012. — 526 с. — 978-5-7042-2298-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24032.html>.

46. Хомушку О.М. Экологические традиции – архаизм или актуальность? // Актуальные проблемы исследования этноэкологических и этнокультурных традиций народов Саяно-Алтая Материалы V-ой международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. 2018. С. 9-10.

47. Хомушку О.М., Кыргыз З.К. Роль культурных традиций в системе духовного и физического воспитания личности у народов Саяно-Алтая // Сибирский педагогический журнал. – 2012. - № 1. – С. 198-200.

48. Этнокультурное воспроизводство в условиях глобализации: этноперекрестки и трансграничье: коллективная монография по материалам XI Конгресса антропологов и этнологов России, 2-5 июля 2015 года / под ред. В.В. Карлова, Е.А. Окладниковой. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 316 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6091-1 ; То же [Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426800> (25.03.2019)

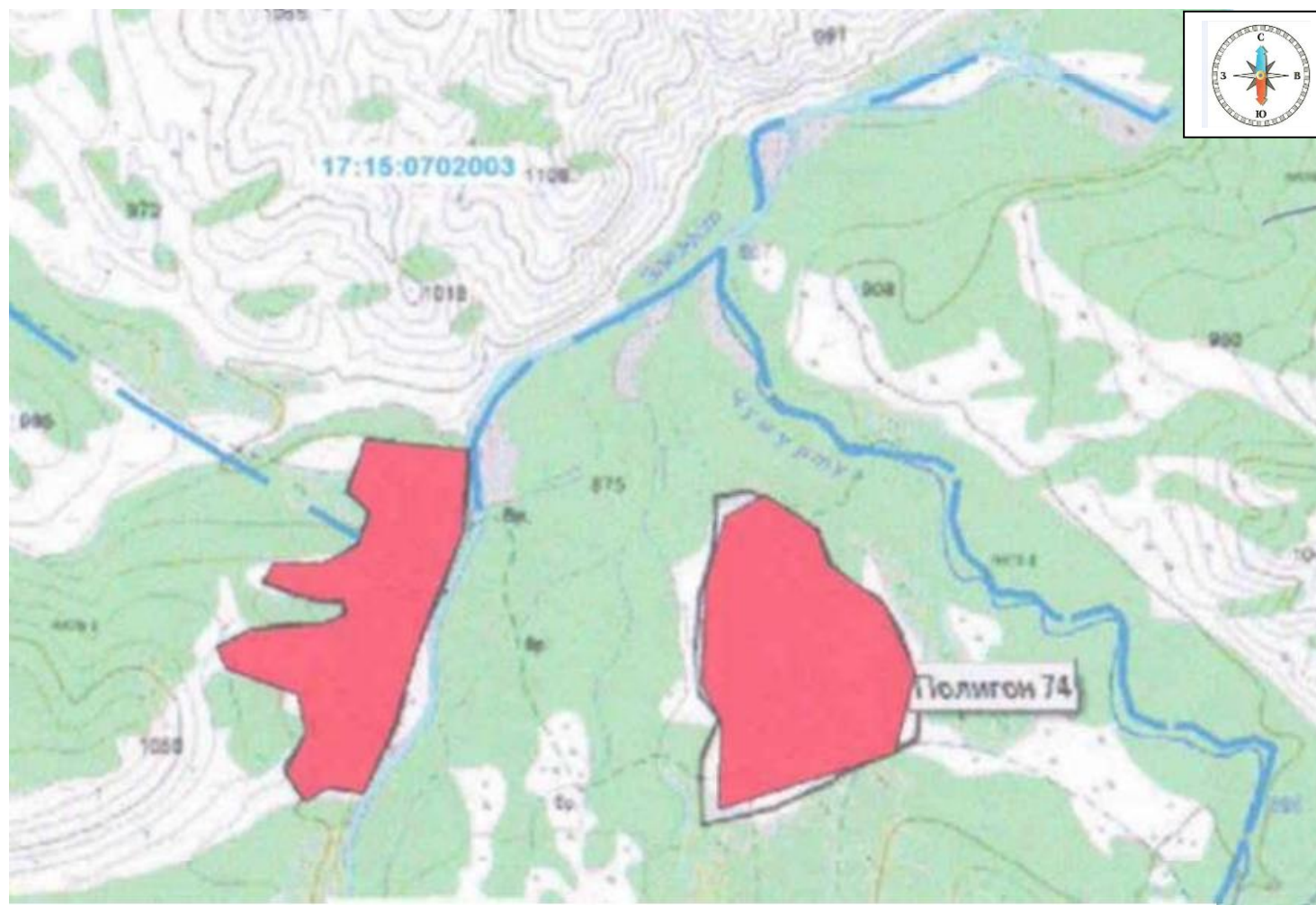
49. Этнокультурные процессы в современном мире [Электронный ресурс]: коллективная монография / Л. Ю. Аксакалова, Н. Ш. Алметов, В. И.

Анисимова [и др.]; под ред. Т. И. Бакланова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 198 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47661.html>.

50. Юрта - модель мироздания// Девять драгоценностей: по итогам проекта «Тос эртинэ»: фотоальбом. – Кызыл: Тув. кн. изд-во, 2011. – С.106-108.

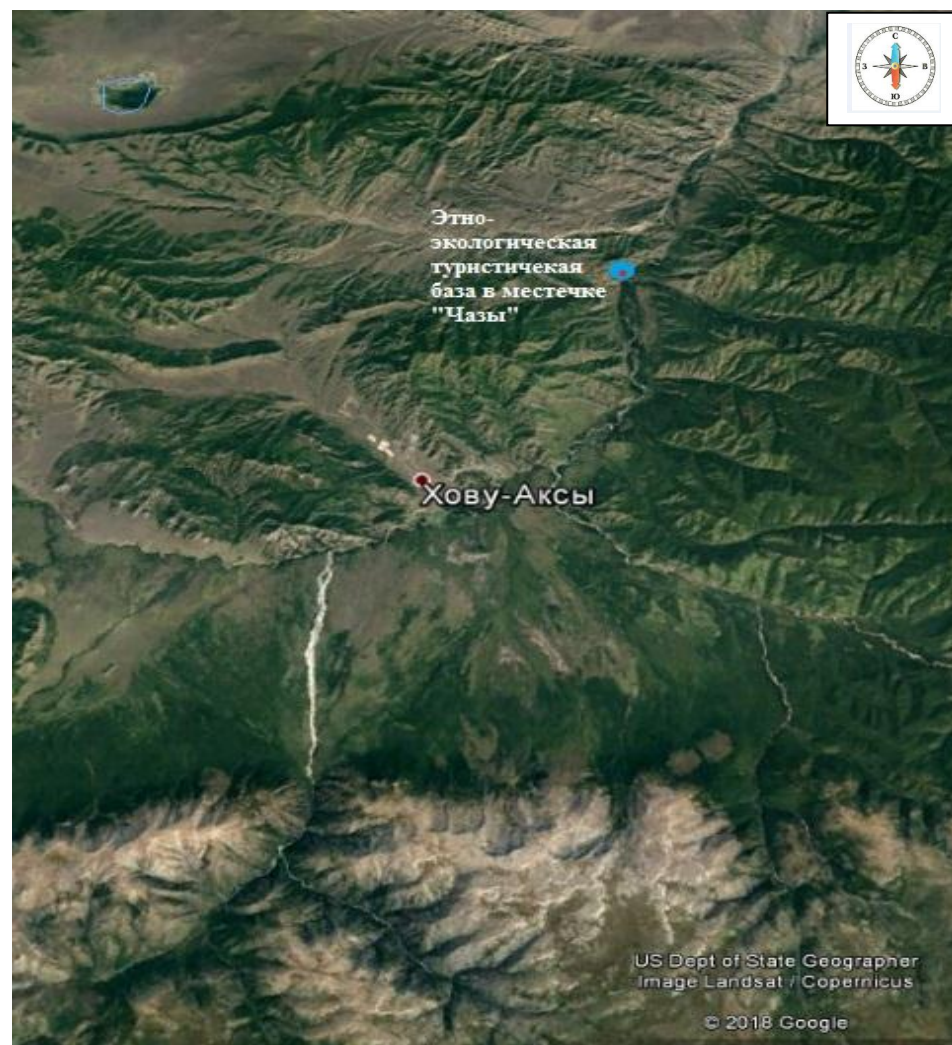
ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Кадастровое месторасположение этно-экологической туристической базы



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

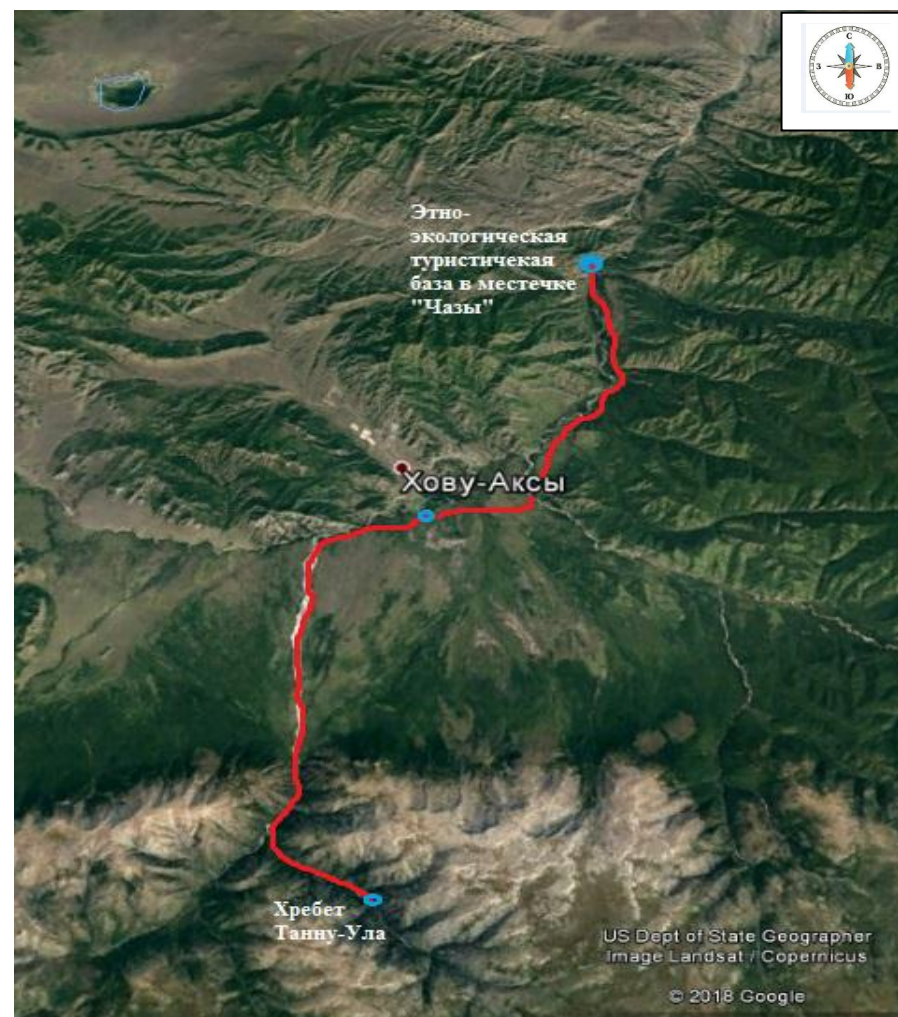
Месторасположения этно-экологической туристической базы через Google Earth показывающая рельеф местности



Схематичная планировка этно-экологической туристической базы



Карта горного маршрута до Хребта Танну-Ула



ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Перечень оборудования, мебели и инвентаря этно-экологической туристической базы

№ п/п	Наименование	Эскиз, технологическая характеристика с размерами	Коли- чество, шт.	Адрес завода изготовителя или поставщика	Стоимость
ТРАНСПОРТ:					
1.	УАЗ Фермер 39094	 В технике рассматриваемого типа установлен чрезвычайно надежный, производительный двигатель типа ЗМЗ-4091. Он имеет следующие основные характеристики: тип – бензиновый, рядный; суммарное количество цилиндров – 4 шт.; направление вращения коленчатого вала – правое (если смотреть со стороны шкива); порядок работы цилиндров – 1-3-4-2; объем камеры сгорания – 2 693 см³; диаметр рабочего цилиндра – 95,5*94 мм; масса при отсутствии заправочных жидкостей – 190 кг.	1	Многоканальный телефон: 8 800 100 00 42 Время работы: Пн – Пт: 9.00 – 18.00 Сб – Вс: выходные E-mail: autosalon@uaz-akgs.ru Адрес автосалона: г. Красноярск, ул. Мечникова, 50	674 000 руб.

2.	Снегоход ТIKSY 250 ЛЮКС	 Снегоход обладает отменной манёвренностью благодаря малому весу (180 кг), передней рычажной подвеске с лыжной колеёй 875 мм и узкой гусенице шириной 380 мм; У модели одноцилиндровый двухтактный двигатель PM3-250 (мощностью 20 л.с. с воздушным охлаждением) и карбюратор Mikuni; Максимальная скорость снегохода – 60 км/ч.: на нём можно осваивать начальный этап бундокинга и сделать первый шаг к пониманию базовых принципов управления горным снегоходом; TIKSY 250 удобно управлять как сидя, так и стоя благодаря высокому рулю и сиденью; У снегохода две комплектации: ТIKSY 250 и ТIKSY 250 Люкс (с электростартером и подогревом ручек и рычага газа).	1	Многоканальный телефон: 8 391 269 90 14 Время работы: Пн – Пт: 9.00 – 19.00 Сб – Вс: выходные E-mail: admin@24atv.net Адрес автосалона: г. Красноярск, ул. Качинская, 62	225 000 руб.
----	-------------------------	--	---	--	--------------

3.	Квадроцикл РМ 650	 РМ 650 – это модель со спортивным характером. У мотовездехода короткая база, высокий клиренс, мощность 42,5 л.с. и крутящий момент в 54 Нм. Тяжёлое бездорожье, болота, торфяники – стихия РМ 650. Короткая манёвренная машина одинаково хорошо себя чувствует в лесу и в болоте, в снегу и песках. Увеличенный ход подвески обеспечивают комфорт на пересечённой местности. Подключаемый полный привод, блокировка дифференциала, электролебёдка с тяговым усилием 1360 кг – позволяют пилоту с уверенностью преодолевать бездорожье. Работа или отдых, бездорожье или трофи, рыбалка или охота – нужно только выбрать направление. В базовую комплектацию входят электролебедка, литые диски, зеркала заднего вида, ударопрочный пластик, расширители арок, полный комплект светотехники, базовая защита днища, фаркоп.	1	Многоканальный телефон: 8 391 269 90 14 Время работы: Пн – Пт: 9.00 – 19.00 Сб – Вс: выходные E-mail: admin@24atv.net Адрес автосалона: г. Красноярск, ул. Качинская, 62	380 000 руб.
----	-------------------	--	---	---	--------------

4.	Телега грузо-пассажирская	 Грузоподъемность телеги 1500 кг.	1	Многоканальный телефон: 8 800 302-40-50 E-mail: vkustorg.com Адрес склада: г. Красноярск, ул. Веснина, 127, офис 22 Н-1.	50 000 руб.
5.	Сани-розвальни	 Розвальни деревянные в сборе с оглоблями.	1	Многоканальный телефон: 8 953 373-91-96 Режим работы: 9.00 – 20.00 E-mail: info@bameomarket.ru Адрес склада: г. Новосибирск, ул. Октябрьская, 47.	35 000 руб.
6	Лошадь		1	Многоканальный телефон: 8 919 801-17-01 Адрес: г. Кызыл, ул. Мира ,15Б.	77 000 руб.
ИТОГО					1 441 000 руб.
ПОСТРОЙКИ, ЮРТЫ, КОНТЕЙНЕР					

7.	Контейнер 20 футов	 Вес (кг): 2250, Длина: 6058, Ширина: 2435, Высота: 2591, Объем: 33,2	1	Многоканальный телефон: 8 391-292-44-36 Время работы: Пн – Пт: 9.00 – 18.00 Сб – Вс: выходные Е-mail: kontsnab@mail.ru Адрес офиса, склада: г. Красноярск, ул. Семена Давыдова, 37	70 000 руб.
8.	Сруб бани 3х6 с тамбуром	 1. Сруб 5х5,	1	Многоканальный телефон: 8 800-500-07-31 Время работы: Пн-Пт: 9.00 – 19.00 Сб: 10.00 – 16.00 Вс: выходной Е-mail: dir@profmodule.ru Адрес офиса, склада: г. Красноярск, ул. Заставская дом 23, офис 105	244 380 руб.
9.	Юрта Шести стенная		4	Многоканальный телефон: 8 391-288-83-13 / 8 902 923 57 90 Время работы: Пн-Пт: 9.00 – 19.00 Сб: 10.00 – 16.00 Е-mail: yurta24@yandex.ru Адрес офиса: г. Красноярск, ул. Башиловская дом 3, офис 111	90 000 руб.

10.	Юрта восьми стеная		1	Многоканальный телефон: 8 391-288-83-13 / 8 902 923 57 90 Время работы: Пн-Пт: 9.00 – 19.00 Сб: 10.00 – 16.00 Вс: выходной Е-mail: yurta24@yandex.ru Адрес офиса: г. Красноярск, ул. Башиловская дом 3, офис 111	130 000 руб.
11.	Биотуалет МТК Стандарт	 собранном виде – 2,8 м³ в разобранном виде – 1,3 м³. Треугольная полупрозрачная крыша увеличивает пространство внутри кабины (в отличие от круглой крыши на предыдущих моделях) Боковая панель имеет новый рисунок (полукруг), благодаря этому кабина имеет ровный и строгий вид в отличие от предыдущего варианта (прямоугольника). Повышена боковая прочность кабин. Новая форма ручки имеет эстетичный внешний вид	2	Многоканальный телефон: 8 381-368-38-52 / 8 381 238 23 35 Время работы: Пн-Пт: 9.00 – 19.00 Вс: без выходной Е-mail: bio55@mail.ru Адрес офиса: г. Красноярск, ул. Каховская 3,	19 000 руб.
ИТОГО					953 380

ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ:

11.	Палатка Trek Planet Alaska 3	 Количество мест – 3; Назначение – трекинговая; Тип каркаса – внутренний; Геометрия – полусфера; Внутренняя палатка – да; Быстрая сборка – нет; Количество входов – 1; Количество тамбуров – 1; Количество комнат – 1; Ветрозащитная/снегозащитная юбка – нет; Окна – нет; Штормовые оттяжки – да; Внутренние карманы – да; Противомоскитная сетка – да.	3	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	3 890 руб.
-----	------------------------------	--	---	--	------------

12.	Коврик туристический Optima S10 Decor Металлик хаки	 Тип – пенка; Двухспальный – нет; Размер - 180х60 см; Толщина - 1.0 см; Вес - 0.39 кг; Теплоизолирующий материал - вспененный полиэтилен NX Isolon 300.	6	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	410 руб.
13.	Спальный мешок Trek Planet Trek JR	 Тип – кокон; Назначение – кемпинговый; Пол - дети и подростки; Капюшон – да; Возможность состегивания – да; Внутренние карманы – да; Двойная молния – нет; Утепленная молния – нет; Компрессионный мешок – нет; Внешняя ткань – полиэстер; Наполнитель - синтетика (HollowFiber, 1х200 г/м2)	6	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	1 090 руб.

14.	Котелок туристический AVI-Outdoor с крышкой 4,8 л	 Тип - кастрюли и котелки; Материал - алюминий (Анодированный); Объем - 4.8 л; Вес - 500 г;	6	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	198 руб.
15.	Газовая плита Следопыт Ручное пламя	 Мощность горелки (газовое топливо) - 1,5 кВт; Расход газа - 140 г/час; Диаметр горелки - 85 мм; Вес - 540 г; Размеры в походном положении - 220 х 220 х 90 мм; Максимальный диаметр используемой посуды - до 30 см; Максимальная вертикальная нагрузка - 5 кг (5 л воды).	6	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	795 руб.

16.	Рюкзак туристический Hunter Медведь 100 V3 Хаки	 Назначение - для охоты, рыбалки и туризма; Конструкция – мягкий; Объем - 100 л; Пол – унисекс; Складной стул – нет; Грудная стяжка – нет; Поясной ремень – да; Нижний вход – нет; Накидка от дождя – нет; Материал - Poly Oxford 600D Ripstop; Размер (ДхШхВ) - 95 х 32 х 29 см; Вес - 1.3 кг.	6	Многоканальный телефон: 8 499 755-61-57 Пн – Сб: 10.00 – 21.00 Вс: выходной E-mail: info@adventurica.ru Адрес офиса, склада: г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 53/1	2 390 руб.
ОБОРУДОВАНИЕ					
17.	Буржуйка чугунная ПОВ-57	 Размер: 395х395х570 мм труба 110 мм; Масса: более 70 кг.	6	Многоканальный телефон: 8-905-413-61-04 E-mail: box@cerber01.ru Адрес офиса, склада: г. Нижний новгород, ул. Бекетова 27	7 500 руб.

18.	Автономная система электроснабжения «Сан энерджи 1.0 Сетевая»	 Комплект: (солнечная батарея, контролер заряда, аккумуляторы, инвертор) Тип солнечных элементов – поликристаллические; Номинальная мощность – 1000 Вт; Номинальная мощность инветора – 1000Вт; Установленна мощность – 1200 Вт.	1	Многоканальный телефон: 8-800-777-17-42 Пн – Пт: 9.00 – 20.00 Сб: 13.00 – 16.00 Вс: выходной E-mail: info@resstoll.ru Адрес офиса, склада: Россия, Москва ул. Ленская дом 2/21 офис 4, 129347	132 300 руб.
19.	Емкости для воды (бочки)	 Производительность – ПК ТулаПластик; Страна производитель – Россия; Вид бака – Вертикальный; Объем – 227.0 л.	3	Многоканальный телефон: 8-920-744-34-65 Пн – Пт: 9.00 – 20.00 Сб: 13.00 – 16.00 Вс: выходной E-mail: 429306@mail.ru Адрес офиса, склада: Россия, Москва ул. Ленская дом 2/21 офис 4, 129347	2 400 руб.
ИТОГО					245 470
ВНУТРЕННИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ:					
21.	Шкаф для посуды ШКН-6-5 РН, Abat.		1	Многоканальный телефон: 8 -495-755-38-56/ 8-977-495-22-34 Пн – Сб: 11.00 – 19.00 Вс: выходной	15 000 руб.

		 Шкаф полностью разборный; Сплошные полки имеют возможность регулировки по высоте; Двери-купе позволяют более рационально использовать свободное пространство на кухне; Модель оснащена регулируемыми по высоте ножками; Конструкция выполнена из высококачественной нержавеющей стали.		E-mail: info@restoranmebelbiz.ru Адрес офиса, склада: г. Москва, Ярославское шоссе 146к1 ТЦ «Ханой-Москва» 2 этаж	
22.	Низкий стол МАЭСТРО СЖ-02	 Производитель: <u>Калифорния</u>; Материалы: <u>МДФ</u>; Особенности: <u>С полкой</u>, <u>На колесиках</u>; Тип: <u>Чайный</u>; Форма: <u>Прямоугольные</u>; Размер: <u>Маленькие</u>; Высота (мм.): 560; Глубина (мм.): 600;	6	Многоканальный телефон: 8 -495-755-38-56/ 8-977-495-22-34 Пн – Сб: 11.00 – 19.00 Вс: выходной E-mail: info@restoranmebelbiz.ru Адрес офиса, склада: г. Москва, Ярославское шоссе 146к1 ТЦ «Ханой-Москва» 2 этаж	4 200 руб.

23.	Сундук из дерева	 Размеры: 45х39х32 см; Материалы: дерево манкивуд; Цвет; красный с узорами. Отделка; инкрустация, резьба.	5	Многоканальный телефон: 8 -495-755-38-56/ 8-977-495-22-34 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных E-mail: table.chiedocover.ru Адрес офиса, склада: г. Москва, Юбилейный проспект, 1 к.2	7 500 руб.
24.	Стул	 Высота – 93 см; Материал обивки – Ткань; Высота – 45 см; Ширина – 42 см; Материал каркаса – дерево; Глубина – 51 см.	12	Многоканальный телефон: 8 -495-755-38-56/ 8-977-495-22-34 Пн – Сб: 11.00 – 19.00 Вс: выходной E-mail: info@restoranmebelbiz.ru Адрес офиса, склада: г. Москва, Ярославское шоссе 146к1 ТЦ «Ханой-Москва» 2 этаж	1 600 руб.

24.	Кровать	 Размеры: 190x100x70 см; Материалы: дерево манкивуд; Цвет; желтый. Отделка; инкрустация, резьба.	20	Многоканальный телефон: 8 -495-755-38-56/ 8-977-495-22-34 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных E-mail: table.chiedocover.ru Адрес офиса, склада: г. Москва, Юбилейный проспект, 1 к.2	5 000 руб.
25.	Постельные принадлежности	Одеяла, подушки, постель, полотенца	20		50 000
ИТОГО					225 900 руб.
КУХОННЫЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ					
26.	Кастрюли	 материал: сталь; эмалированное покрытие; стальная крышка; диаметр дна 24 см.	4	Многоканальный телефон: 8-800-700-46-66 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных E-mail: oborudunion.ru Адрес офиса, склада: г.Абакан, ТЦ «Калина» Фрау-Техника, ул.Некрасова 31	950 руб.
27.	Поварешки Presto		4	Многоканальный телефон: 8-800-700-46-66 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных	299 руб.

		Изготовлено из первоклассной нержавеющей стали и жароупорного нейлона (210° С). Подходит для всех видов посуды, замечательно для посуды с антипригарным покрытием, не повреждают поверхность		E-mail: oborudunion.ru Адрес офиса, склада: г.Абакан, ТЦ «Калина» Фрау-Техника, ул.Некрасова 31	
28.	Набор столовых приборов	 Ложка столовая - 1 шт. Вилка столовая - 1 шт. Нож столовый - 1 шт. Ложка чайная - 1 шт. Нож – 1шт.	6	Многоканальный телефон: 8-800-700-46-66 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных E-mail: oborudunion.ru Адрес офиса, склада: г.Абакан, ТЦ «Калина» Фрау-Техника, ул.Некрасова 31	499 руб.
29.	Посуда комплект	 Тарелка большая – 1 шт. Тарелка малая – 1 шт. Миска – 1 шт. Кружка – 1 шт.	6	Многоканальный телефон: 8-800-700-46-66 Пн – Вс: 8.00 – 20.00 Без выходных E-mail: oborudunion.ru Адрес офиса, склада: г.Абакан, ТЦ «Калина» Фрау-Техника, ул.Некрасова 31	599 руб.
ИТОГО					11 584
ВСЕГО					2 577 334

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Перечень оборудования

№ п/п	Наименование	Цена, руб.	Количество, шт	Стоимость, руб.
Транспорт				
1	УАЗ Фермер 39094	674 000	1	674 000
2	Снегоход ТIKSY 250 ЛЮКС	225 000	1	225 000
3	Квадроцикл РМ 650	380 000	1	380 000
4	Телега грузо-пассажирская	50 000	1	50 000
5	Сани-розвальни	35 000	1	35 000
6	Лошадь	77 000	1	77 000
Недвижимость				
7	Контейнер 20 футов	95 000	1	70 000
8	Сруб бани 5*5с тамбуром, с печкой, с электричеством	244 380	1	244 380
9	Юрта Шестистенная	90 000	4	360 000
10	Юрта восьмистенная	130 000	2	260 000
11	Биотуалет МТК Стандарт	19 000	2	38 000
Туристические принадлежности				
12	Палатка Trek Planet Alaska 4 местная	3 890	4	15 560
13	Коврик туристический Optima S10 Decor Металлик хаки	410	12	4 920
14	Спальный мешок Trek Planet Trek JR	1 090	12	13 080
15	Котелок туристический AVI-Outdoor с крышкой 4,8 л	1 190	4	4 760
16	Газовая плита Следопыт Ручное пламя	795	4	3 180
17	Рюкзак туристический Hunter Медведь 100 V3 Хаки	2 390	8	19 120
Оборудование для электроэнергии				
18	Буржуйка чугунная ПОВ-57	7 500	5	37 500
19	Автономная система электроснабжения «Сан энерджи 1.0 Сетевая»(солнечная)	132 300	1	132 300
20	Емкости для воды (бочки)	2 400	3	7 200
21	Бензиновый генератор	20 000	2	40 000

Внутренние принадлежности				
22	Шкаф для посуды ШКН-6-5 РН, Abat.	15 000	1	15 000
23	Низкий стол МАЭСТРО СЖ-02	4 200	6	25 200
24	Сундук из дерева	7 500	4	7500
25	Стул	1 600	12	30 000
26	Кровать	5 000	20	100 000
27	Постельные принадлежности		20	50 000
Кухонные принадлежности				
27	Кастрюли	945	4	3 780
28	Поварешки	299	4	1 196
29	Набор столовых приборов	499	12	5 988
30	Посуда комплект	599	12	7 188
31	Прочее	30 000	1	30 000
ИТОГО				2 577 334