1.   Название проекта ***Региональный туристический кластер «Вязьма»***

**ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

1. **Отрасль: туризм**
2. **Рынок**

В качестве целевой аудитории могут выступать граждане городов России и Ближнего зарубежья. Взрослые, учащиеся средних и старших классов школ.

В организации данных форм туризма в первую очередь заинтересованы следующие организации:

Некоммерческое Партнерство «Православный центр по оказанию помощи в физическом и духовно-нравственном развитии несовершеннолетним и молодежи «Исток»,

 - Смоленское областное государственное учреждение «Вяземский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Дом милосердия» (Смоленская область, с. Новый),

 - Центр социальной помощи и героико-патриотического воспитания молодёжи «Долг»,

 - Смоленское отдельское казачье общество ВКО «ЦКВ»,

 - Некоммерческое партнерство «Солдаты Отечества»,

- МОУ ДОД станция юных туристов г. Вязьмы Смоленской области, ул. Ленина д. 77.

1. **Преимущества**

Данный инвестиционный проект направлен на создание кластерного образования, результатом совместной работы которого будет организация мероприятий по развитию въездного туризма в г. Вязьма и Вяземском районе.

Сегодня въездной туризм по-прежнему отстает от выездного. А это значит, деньги идут мимо не только музеев, но и кафе, и магазинов, гостиниц. При ценах, сопоставимых с другими регионами России и Белоруссии, туроператоры ведут борьбу за потенциального клиента. Проблема в том, что о Смоленщине мало знают за её пределами. В Смоленской области зарегистрированы более 100 туроператоров и турагентств, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе в городах Смоленске, Вязьме, Сафоново, Гагарине, Ярцеве, Рославле, Десногорске, Сычевке. Среди туроператоров необходимо отметить: «На семи холмах», «Смоленсктурист», «Интурист-Смоленск», «Соколья гора», «Турсервис Смоленск», «Меридиан», «Ривьера-тур». Однако по данным администрации Смоленской области лишь 6 из них занимаются въездным и внутренним туризмом, остальные работают на отправку туристов в другие регионы и за рубеж. Развитие въездного туризма могло бы приносить прибыль не только туристским организациям, но и другим отраслям, относящимся напрямую к туристской сфере, активно пополняя бюджеты различных уровней, в том числе и местный. Данный проект имеет экономическую и социальную направленность.

***При помощи данного проекта можно реализовать экономические цели:***

 - Главная цель проекта – активизация въездного туризма, обеспечение притока денежных средств в бюджет г. Вязьма и МО Вяземский район, обеспечение предпосылок для экономического развития региона,

 –сбор средств для реконструкции Старой Смоленской дороги. Наблюдается перегруженность трассы Москва – Минск перевозками международного, межрегионального и регионального назначения. Открытие магистрали, с одной стороны, позволит разгрузить основную трассу для дальних перевозок, а с другой стороны позволит сделать платным участок трассы Москва – Минск, тогда как участок Старой Смоленской дороги и станет бесплатной альтернативой для платного участка трассы.

 - В окрестностях Старой Смоленской дороги множество перспективных земель, пригодных для ведения сельского хозяйства, но в настоящее время пустующих, никем не используемых, постепенно зарастающих. Эти земли могут быть использованы для развития казачьих сельских подворий, а также объектов туристской инфраструктуры. На сегодняшний день Смоленское отдельское казачье общество насчитывает 1200 человек. Их усилия могут способствовать развитию сельского хозяйства в регионе.

***Социально – патриотические цели***

1. Восстановление ямской системы, как элемента дальнейшего развития туристской инфраструктуры.
2. Организация бригад особого назначения (призывных курсов молодёжи). Их назначение - трудовое, спортивное и патриотическое воспитание молодёжи.
3. Активизация поискового движения (Центр «Долг») в районе Старой Смоленской дороги, археологические раскопки.
4. Продвижение и популяризация казачьей культуры, патриотическое воспитание молодёжи.

**Формы сотрудничества**

В соответствии с решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям (протокол №1 от 30 января 2012 г., пункты 6 а) и б), с Порядком формирования перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров предлагается организация территориального туристского кластера «Вязьма». Участники кластера образуют по соглашению некоммерческое партнёрство. Некоммерческое партнерство территориального туристского кластера «Вязьма» - это основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная юридическими лицами, входящими в состав кластера для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и иных целей.

В состав кластера входят следующие организации, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Описание участников кластера

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименован.организации | Адрес, Характеристика | Обоснование участия |
| ***Туристские организации (назначение – проведение экскурсий)*** |
| Бюро путешествий «Апельсин» | ул. Ленина, д.27 | *Именно эти турагентства на сегодняшний день занимаются въезд-ным туризмом, организацией экс-курсий по городу и району, и заинте-ресованы в расши-рении объёма оказываемых услуг* |
| ООО ТК «Экспресс-тур» | ул. 25 Октября, д. 10 |
| ООО «Вязьма-турист» | Ул. 25 октября, д. 5 |
| ***Организации общественного питания (назначение – организация питания туристов)*** |
| Ресторан «Версаль» | ул. 25 Октября, д. 23. (тип – ресторан, бизнес- ланч), Количество посадочных мест: 70. Средний чек 800 рублей | *Все перечисленные организации специализируются на русской и европейской кухне, могут готовить комплексные обеды.* |
| Кафе «Русалочка» | ул. 25 Октября, д. 23(тип – кафетерий, бизнес - ланч) Количество посадочных мест: 40.Средний чек 400 рублей |
| Кафе «Пицца-Марио» | ул. Комсомольская, д. 1. (тип – семейное кафе), Количество посадочных мест: 30.Средний чек 500 рублей |
| Ресторан «Парк - отель «Вольские дачи» | трасса Москва-Минск, 227 км, (тип - ресторан), Количество посадочных мест: 60.Средний чек 1400 рублей |
| Кафе Ольштын | Вязьма, ул. Ленина, 5.(тип – семейное кафе).Количество посадочных мест: 40. Средний чек 600 рублей  |
| ***Организации размещения (назначение – организация размещения туристов)*** |
| Гостиница Вязьма | г. Вязьма, ул. Космонавтов, 4. Гостиница Вязьма расположена в центре городе Вязьма, 42 номера: одно-, двух- и четырёхместные номера. Тип: Эконом категория. Размещение от 2000 руб./сутки(номер). | *Эти гостиницы имеют номера различного уровня комфортности, цены, достаточное количество номеров, практически все находятся в центре города, удобны для размещения туристов* |
| Гостиница «Амфора» | г. Вязьма, ул. Комсомольская, 5 Количество номеров: 10 различного уровня комфортности со всеми удобствами, 800 руб./сут. (номер). |
| Гостиница «Терема» | г. Вязьма, ул. Пушкина, д. 25 Цена размещения от 800 руб./сут. (номер). Для туристов и деловых путешественников, есть услуги бизнес-центра, оформление билетов, заказ такси и т.д. |
| Гостиница «Русская Пирамида». | г. Вязьма, ул. 25-го Октября, 34 Завтрак континентальный, бильярд, сауна, ТВ, WiFi, Количество номеров - 20. Цена номера от 1800 руб. |
| Парк-отель «Вольские дачи» | г. Вязьма, находится в лесном массиве в 227 км от Москвы по трассе Москва – Минск, около Вязьмы. Территория 6 га. Состоит из 9 отдельных домов, сауна, русская баня, озеро, ресторан, летнее кафе, дискотеки. Размещение от 750 руб./сут. (койко-место). |
| Хостел «Викинг» | г. Вязьма, ул. Воинов Интернационали-стов, ИП «Букатин» САВ-транс. Номера на 2,4,6,10 чел. различного уровня комфор-тности, количество мест – 80. Размещение от 400 руб./сут. (койко-место). |
| ***Транспортные организации (назначение - транспортировка туристов)*** |
| Автотранс-портное пред-приятие ООО «М-Авто» | г. Вязьма, Комсомольская улица, д. 35.  | *Владелец комфор-табельных авто-бусов разной вместимости*  |
| ***Научные организации (назначение - консультационные услуги)*** |
| ФГБОУ ВО «Московский государствен-ный универ-ситет техно-логий и управления имени К.Г. Разумовского (ПКУ)», *КОЦ «Казачья застава»* | г. Вязьма, ул. Ленина, д. 77. | *МГУТУ является инициатором организации кластера, Разработка маршрутов при участии научных сотрудников. Сотрудники имеют необходимую квалификацию для работы с архивными документами, определение сметной стоимости маршрута.*  |
| ***Органы власти*** |
| Администрация МО «Вяземский район» | Ул. 25 Октября, д. 11 | *Обеспечение содействия и контроль деятельности регионального кластерного образования* |

1. **Состояние разработки**

*К реализации предлагаются следующие позиции*

 1. Методика разработки маршрута и определения его сметной стоимости, а также схема его реализации в рамках туристского кластера «Вязьма».

2. Пилотные туристские маршруты туристского кластера «Вязьма».

***Методика разработки маршрута***

**1 этап: Работа с заказчиком, определение цели и задач экскурсии.**

Работа над любой новой экскурсией начинается с четкого определения ее цели. Это помогает авторам экскурсии более организованно вести работу в дальнейшем. Целями экскурсии могут быть: воспитание патриотизма; эстетическое воспитание; экологическое воспитание; воспитание любви и уважения к родине; расширение кругозора.

Задачи экскурсии более локальны, конкретнее, чем цель.

Цели и задачи определяют окончательный отбор экскурсионных объектов, маршрут экскурсии, эмоциональный настрой.

**2 этап: Работа с заказчиком: выбор темы экскурсии.**

Каждая экскурсия имеет свою определенную тему. Это то, что положено в ее основу, на чем строится показ и рассказ. Она является критерием для отбора экскурсионных объектов, определяет содержание рассказа экскурсовода. Общими требованиями к названию экскурсии считаются следующие: индивидуальность, точность, образность, легкость запоминания и воспроизводства, благозвучие, отсутствие отрицательных ассоциаций, содержательный смысл.

**3 этап: отбор литературы и составление библиографии.**

В ходе разработки новой экскурсии составляется список книг, брошюр, статей, опубликованных в газетах и журналах, которые раскрывают тему. Назначение списка – определить примерные границы предстоящей работы по изучению литературных источников. В перечне называются автор, название, год издания, а также главы, разделы, страницы.

**4 этап: определение других источников материала.**

Помимо публикаций в печати, могут быть использованы другие источники. Автор экскурсии составляет их перечень, в который входят государственные архивы, музеи, хроникально-документальные и научно-популярные кинофильмы, где содержатся материалы по теме экскурсии. В качестве источника могут быть использованы воспоминания участников и очевидцев исторических событий. При этом для рассказа должны быть отобраны только достоверные, тщательно проверенные факты и сведения.

1. **этап: отбор и изучение экскурсионных объектов.**

Правильный отбор объектов обеспечит зрительную основу восприятия экскурсионного материала и глубокое раскрытие темы.

Для оценки объектов, которые включаются в экскурсию, рекомендуется использовать следующие критерии: познавательная ценность – связь объекта с конкретным историческим событием, с определенной эпохой, известность объекта, его популярность среди населения, необычность объекта, выразительность объекта, сохранность объекта, местонахождение объекта. Должны учитываться расстояние до памятника, удобство подъезда к нему, пригодность дороги для автотранспорта, возможность подвоза к объекту экскурсантов. Оптимальная продолжительность городской экскурсии составляет 2 -4 академических часа, при этом экскурсанты с интересом воспринимают не более 15-20 экскурсионных объектов. Отбор объектов заканчивается составлением карточки (паспорта) на каждый из них.

**6 этап: составление маршрута экскурсии.**

Одна из задач маршрута - способствовать наиболее полному раскрытию темы. Основные требования, которые должны быть учтены составителями маршрута - организация показа объектов в логической последовательности и обеспечение зрительной основы для раскрытия темы.

Разработка автобусного маршрута завершается согласованием и утверждением паспорта и схемы маршрута, расчета километража и времени использования автотранспорта.

**7 этап: объезд маршрута.**

Объезд маршрута является одним из важных этапов разработки новой экскурсионной темы:

* ознакомиться с планировкой трассы, улицами, по которым проложен маршрут;
* уточнить место, где расположен объект, место предполагаемой остановки экскурсионного автобуса или пешеходной группы;
* провести хронометраж времени, необходимого для показа объектов;
* выбрать лучшие точки для показа;

**8 этап: подготовка контрольного текста экскурсии.**

Текст представляет собой материал, необходимый для полного раскрытия всех подтем, входящих в экскурсию.

Требования к тексту: краткость, четкость формулировок, необходимое количество фактического материала, наличие информации по теме, полное раскрытие темы, литературный язык.

**9 этап: комплектование «Портфеля экскурсовода».**

«Портфель экскурсовода» - это комплект наглядных пособий для экскурсии, который должен дополнять и восстанавливать недостающие звенья зрительного ряда. В «портфель экскурсовода» включаются: фотографии людей, имеющих отношение к теме экскурсии, репродукции картин, географические карты, карто-схемы. Задача наглядных пособий на экскурсии – дать зрительное представление об объекте.

**10 этап: определение методических приемов проведения экскурсии.**

Работа творческой группы на этом этапе состоит из нескольких частей:

* отбора наиболее эффективных методических приемов для освещения подтем, методических приемов, которые рекомендуются в зависимости от экскурсионной аудитории; времени проведения экскурсии, особенностей показа;
* определения приемов сохранения внимания экскурсантов и активизации процесса восприятия экскурсионного материала;
* обработка рекомендаций по использованию выразительных средств в речи экскурсовода, отбора правил техники ведения экскурсии.

**11 этап: определение техники ведения экскурсии.**

Техника ведения экскурсии объединяет все организационные вопросы экскурсионного процесса. На этом этапе важно сформулировать рекомендации: об использовании пауз в экскурсии; о соблюдении времени, отведенного на освещение подтем, организацию ответов на вопросы экскурсантов; о технике использования экспонатов «портфеля» и другое.

**13 этап: прием и сдача экскурсии.**

При положительной оценке контрольного текста и методической разработки экскурсии, а также при наличии укомплектованного «портфеля экскурсовода» и карты-схемы маршрута назначается дата приема (сдачи) новой экскурсии. Прием экскурсии носит деловой характер, проводится в форме творческой дискуссии, обмена мнениями, выявления недочетов.

**14 этап: Работа с заказчиком: утверждение экскурсии.**

При положительном заключении о контрольном тексте и методической разработке, а также на основании расчета стоимости и определения нормы прибыли новой экскурсии руководителем новой экскурсионной темы и списка экскурсоводов, допущенных к ее проведению.

К реализации предлагается организация экскурсионного маршрута следующего направления:

***Маршрут «Старая смоленская дорога – дорога казачьей славы России»***

*Точки маршрута*

Село Царёво – Займище (Смотр русской армии М.И. Кутузовым, место боёв казачьих отрядов под командованием Д.В. Давыдова с французами)

Районный центр Туманово, деревня Теплуха (партизанский отряд Д.В. Давыдова совместно с казаками вёл ожесточённые бои)

Село Фёдоровское (место, где соединились 1я и 2я русские армии, закончен первый этап сражения за Вязьму)

1. Посёлок Мясоедово (ожесточённые бои за Вязьму, при поддержке казаков атамана Платова, начало отступления французов)
2. Город Вязьма (пл. Советская, памятники героям войны 1812 г.)
3. Лесной массив Русятка, верстовой столб (Разгром главных корпусов противника силами казачества под руководством генерала атамана Платова, благодарность «Войску Донскому» от М.И. Кутузова)
4. Деревня Поляново, старая Смоленская дорога (Путь наступления и бегства французов, место ожесточённых боёв и партизанского движения)
5. Деревня Семлёво, Семлёво, Семлёвское озеро (Семлёвская ставка Наполеона, место столкновения частей Нея и Милорадовича, гибель «московской золотой добычи» при бегстве от казачьих полков)
6. Поселок Издешково, Протасов мост (арьергарда русских войск под командованием атамана М.И. Платова сдерживал натиск неприятеля)

Данный маршрут предполагает однодневное путешествие о следующим регламентом: организованный выезд в 9-00 из г. Вязьма (п. Советская), осмотр памятных мест: Село Царёво – Займище, Районный центр Туманово, деревня Теплуха, Село Фёдоровское, Посёлок Мясоедово. Возвращение в г. Вязьма, обед с 12.30-до 13.30. Выезд в 13.40, осмотр памятных мест: Лесной массив Русятка, Деревня Поляново, старая Смоленская дорога, Деревня Семлёво, Семлёво, Семлёвское озеро, Поселок Издешково, Протасов мост. Окончание экскурсии: 17.00 прибытие в Вязьму.

1. ***Маршрут «Днепр – великая славянская река: из прошлого в будущее»***
2. 1. Село Нахимовское (Волочёк).
* Церкви Волочка и знаменитые горожане: Нахимовы.
* Исток Днепра
* ДОТ в Дудкино
* Храм во имя Святого Равноапостольного Князя Владимира Великого, дом настоятеля, часовня над истоком
1. 2. Город Дорогобуж
* Церковь Петра и Павла
* Усадьба Барышниковых
* Троицкий Герасимо-Болдинский мужской монастырь
* Земляной вал - остатки Дорогобужской крепости
1. 3. Деревня Соловьёво. Соловьёва переправа
* Мемориальный комплекс посвященный Великой Отечественной войне
* Памятник «Катюше» в Соловьёво
* Поле Памяти
1. 4. Гнездовские курганы
* Памятник архитектуры XIX в. почтовая станция «Белая станция»
* Городище и 32 курганные насыпи (Красный Бор)
* Братская могила советских воинов (кладбище) Красный Бор
* Первый лагерь Владислава IV в районе дер. Боровая
1. 2. Крепость на истоках Днепра: Смоленск
* Успенский собор
* Легендарное «русское ожерелье» — Смоленская крепость
* Успенский собор
* Усадьба княгини Тенишевой

**Заказчики: Администрация МО «Вяземский район»,**

 **Детские учреждения, Некоммерческие партнёрства**

**Заказчик**

Согласование концепции

**ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ**

**Исполнитель: СОКИПТБ** поиск исторического материала, разработка маршрута

**Исполнитель: СОКИПТБ** Работа с заказчиком, определение цели, задач, конкретнойтемы экскурсии.

**КОНЦЕПЦИЯ** (историческое событие или темы экскурсии)

**Получение проекта экскурсии и работа по его реализации**

**ПРОЕКТ**

**ЭКСКУРСИИ**

**РЕАЛИЗАЦИЯ ЗАКАЗА**

**Исполнитель: СОКИПТБ, заказчик**

объезд маршрута.

подготовка контрольного текста экскурсии, ком­плектование «Портфеля экскурсовода».

**Исполнитель:**

**СОКИПТБ МГУТУ**

координация действий

участников кластера по проведению экскурсий размещению, питанию,

**СОКИПТБ ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К. Г. Разумовского (ПКУ)»**

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ НАДЗОРА ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ НА ЭТАПАХ РЕАЛИЗАЦИИ

**Исполнитель:**

 **ООО М-Авто**

перевозка туристов

**Исполнитель:**

**организация общественного питания**

организация обедов

**Исполнитель:**

**Гостиница (хостел)**

Размещение туристов

 **Исполнитель:**

**Туристическая организация**

Проведение экскурсии

Рисунок 1– Принципиальная схема взаимодействия участников кластера

***В перспективе рассматривается разработка***

1. Двухдневного маршрута, предусматривающего возможность пешего перехода по старой Смоленской дороге.
2. Маршрута по старой Смоленской дороге, предусматривающий конный переход.
3. Богородицкое поле.
4. Маршрут по местам партизанского движения Д. Давыдова, времён войны 1812 г. (д. Теплуха, Туманово, Гагарин).
5. Разработка маршрутов по местам боевой славы Великой Отечественной войны.
6. Разработка маршрутов по различным направлениям под заказ, когда информационный повод маршрута, конкретную тематику определяет заказчик.
7. **Основные потребности**

*Сметная стоимость экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы» рассчитана в соответствии с методикой калькуляции тура*

Таблица 2

Расходы, связанные с оплатой труда экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-вомест | Тарифная ставка руб./ чел. | Годовой фонд оплаты труда, руб. | Годовые отчис-ления на соц. нужды, руб. |
| Менеджер по продажам и паблик рилейшнз | 1 | 50 | 25000 | 7500 |
| Менеджер по организа-ции приема клиентов | 1 | 50 | 25000 | 7500 |
| Экскурсоводы | 2 | 70 | 35000 | 10500 |
| Итого: | 7 |  | 85000 | 25500 |

В соответствии со штатным расписанием годовой фонд оплаты труда с отчислениями на социальные нужды составит 110500 рублей.

В соответствии с распределением функций организаций в работе кластера ВФ МГУТУ возлагает на себя всю работу по созданию и оборудованию рабочих мест для менеджера по продажам и паблик релейшн и менеджера по организации приема клиентов. Для организации работы необходимо офисное помещение, оборудование и оргтехника. Затраты на офисное помещение - это арендная плата в сумме 3200 рублей в месяц, что в расчете на год составляет рублей. В состав материальных затрат необходимо включить расходы связанные на электроэнергию в сумме 600 рублей в месяц, то есть 7200 рублей. Необходимые затраты на приобретение оборудования и расчет суммы амортизационных отчислений приведены в таблице 3.

Таблица 3

Расходы, связанные содержанием и эксплуатацией оборудования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование основных средств | Кол-во | Первоначальная стоимость, руб. | Годовая норма амор­тизации %  | Годовая сумма амортизации, руб. |
| Компьютер  | 2 | 10 | 6000 | 10 |
| Принтер | 1 | 10 | 500 | 10 |
| Факсимильный аппарат | 1 | 10 | 250 | 10 |
| Телефонный аппарат | 3 | 10 | 2100 | 10 |
| Стулья | 4 | 10 | 400 | 10 |
| Столы | 3 | 10 | 900 | 10 |
| Шкаф | 2 | 5 | 1200 | 5 |
| Итого |  | - | 11350 | - |

Для организации перемещения групп туристов необходим автобус с водителем. В соответствии с планом работы кластера, задача по организации транспортной работы возлагается на ООО «М-Авто» планируется приобретать, необходимо нанять частного водителя с собственным транспортом. Стоимость аренды в день в расчете на одно место составляет 200 рублей. Для продвижения и продажи туристского продукта необходимо осуществлять коммерческие расходы. В таблице 4 приведен свод коммерческих расходов.

Таблица 4

Коммерческие расходы

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  | 1 кварт. | 2 кварт. | 3 кварт. | 4 кварт. | Годовая сумма, руб. |
| 1. Затраты на рекламу | 8000 | 3000 | 3000 | 3000 | 17000 |
| - затраты на рекламные мероприятия через средства массовой информации; | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 4000 |
| - затраты на разработку и издание рекламных изделий (каталогов, брошюр, альбомов, проспектов и т. п.); | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 8000 |
| - затраты на световую и иную наружную рекламу; | 5000 | - | - | - | 5000 |
| 2. Затраты на организацию и участие в выставках, направлен-ных на продвижение туристс-кого продукта | - | 10000 | - | 10000 | 20000 |
| 3. Затраты на разработку и обслуживание интернет- сайта  | 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 13000 |
| Итого  | 18000 | 14000 | 4000 | 14000 | 50000 |

В расчете на год планируется затратить 50000 рублей на рекламу.

Таблица 5

# Калькуляция себестоимости и расчет отпускной цены экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма, руб. |
| В расчете на год (500 чел.) | В расчете на тур (14 чел.) | В расчете на 1 чел.-место |
| 1.Материальные затраты  | 112000 | 3136 | 224 |
| - электроэнергия | 12000 | 336 | 24 |
| - транспортные расходы | 100000 | 2800 | 200 |
| 2.Расходы на оплату труда  | 85000 | 2380 | 170 |
| 3.Отчисления на социальные нужды | 25500 | 714 | 51 |
| 4.Амортизация  | 19000 | 530 | 38 |
| 5.Прочие расходы | 147500 | 4125 | 295 |
| Полная себестоимость экскурсии | 389000 | 10885 | 778 |

Себестоимость одной путевки на экскурсию составляет 778 рублей, с учетом прибыли в размере 25 %, оптовая цена составит – 778 \*1,25 = 972 руб. Для обоснования эффективности проекта разработки экскурсионного тура необходимо в первую очередь оценить затраты и получаемый результат, а так же определить денежные потоки и оттоки по проекту.

Определение доходов от осуществления деятельности от проведения туристской деятельности приведем в таблице 6.

Таблица 6

# Определение доходов и расходов по проекту экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | 1 год реализации проекта |
| 1. Количество путёвок , шт. | 500 |
| 2. Средняя цена путёвки, руб. | 972 |
| 4.Полная себестоимость, руб. | 389000 |
| 3.Выручка от продажи, руб. | 486000 |
| 5.Прибыль от реализации, руб. | 97000 |
| 6. Налог на прибыль, руб. | 19400 |
| 7.Чистая прибыль, руб. | 77600 |

Схема финансовых потоков по проекту представлена в таблице 8. В отток включены: полная себестоимость разработки и реализации турпродукта, налог на прибыль. Оценка эффективности проекта проводится с суммарным риском по проекту, принимаемым в дальнейшем в расчетах в качестве коэффициента дисконтирования, составляет 25 %.

Таблица 7

# Схема финансовых потоков по экскурсионному маршруту «По местам казачьей боевой славы», рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Потоки | 0 год | 1 год |
| Единовременные затраты | 30000 |  |
| Приток |  | 505000 |
| Отток |  | 408400 |
| Чистый поток | -30000 | 96600 |
| Коэффициент дисконтирования |  | 0,8 |
| Дисконтированный поток | -30000 | 77280 |

Единовременные затраты - это сумма средств необходимая для разработки и обоснование туристического маршрута, которое осуществляет ВФ МГУТУ, по средствам работы в архивах с историческими документами. Данная сумма инвестиций рассчитана в расчете на один вид экскурсионного маршрута.

Рисунок 2 - Чистые потоки денежных средств от реализации проекта

Чистая приведенная стоимость (NPV)= -30000 + 77280 = 47280 рублей

Индекс прибыльности (РI) = 47280 /30000 + 1 = 2,58

Срок окупаемости определенный по показателям дисконтированного дохода кумулятивным способом составляет:

 1 год: 30000 /77280 = 0,39 года, то есть 4,5 месяца.

Таким образом, срок окупаемости составит при пессимистическом подходе 4,5 месяца. Произведя необходимые вычисления, получены результаты показателей, необходимых для того, чтобы обосновать экономическую эффективность инвестиционного проекта по организации экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы» Сведем показатели эффективности проекта в таблицу 8.

Таблица 8

Показатели эффективности проекта экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Значение  |
| 1. Чистая приведенная стоимость проекта,  | 47280 руб. |
| 2. Индекс доходности  | 2,58 |
| 3. Период окупаемости,  | 4,5 мес. |

 На основании полученных результатов, представленных в таблице 9 можно сделать вывод о целесообразности вложения средств в реализацию проекта по созданию экскурсионного маршрута «По местам казачьей боевой славы». Так как в создании турпродукта участвуют не только ВФ МГУТУ, расходы которого вошли в сметную себестоимость, а и организации питания и размещения, определим цену продаж однодневных и двухдневных туров.

Таблица 9

Цены на турпродукт, в расчете на одного человека

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Экскурсия | Питание | Размещение в гостинице | Цена, руб. |
| 1. Однодневный тур | 972 | 200 | - | 1172 |
| 1. Двухдневный тур
 | 972 | 300 | 450 | 1722 |

В процессе реализации предложенного турпродукта, участники кластера получают экономическую выгоду в виде выручки от продаж в виде увеличения количества клиентов. В таблице 10 приведены параметры выручки от продаж распределяемые между участниками кластера.

Таблица 10

Распределение выручки от продаж между участниками кластера

|  |  |
| --- | --- |
| Участник кластера | Сумма, руб. |
| * + - 1. СОКИПТБ
 | 365107 |
| 2. Гостиничная организация | 67500 |
| 3. Организация общественного питания | 115000 |
| 4. ООО «М-Авто» | 107143 |
| 5.Турисская организация | 43750 |

Рисунок 3 - Структура выручки от продаж между участниками кластера

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестиций:81 350 руб. Индекс доходности проекта составит 4,5 мес., срок окупаемости затрат на один экскурсионный продукт 4,5 мес. Полученный доход распределяется между участниками кластера, что составляет мультипликативный эффект получения доходов в экономике региона.