ЭКО ЭФФЕКТИВНЫЙ ТУРИЗМ
ECO-EFFICIENT TOURISM

Жирнель Е.В., Савельев Ю.В.,
Чубиева И.В., Шишкин А.А.

Стратегии развития туризма и маркетинговые планы пилотных территорий проекта «Эко-эффективный туризм»

ENPI CBC KARELIA

Данная программа финансируется Европейским Союзом, Российской Федерацией и Республикой Финляндия
This programme is funded by the European Union, the Russian Federation and the Republic of Finland

Устойчивый туризм как экономическая специализация территории

Стратегии развития туризма на пилотных территориях проекта должны соответствовать принципам эко-эффективности и содержать три компоненты устойчивого туризма: экологическую целостность, экономическое развитие и социальную справедливость.

*Под **устойчивым туризмом** понимается такой туризм, который удовлетворяет нынешние потребности туристов и принимающих регионов, сохраняет и преумножает возможности на будущее.*

Рис.1. Компоненты устойчивого туризма (Международная организация труда)

Устойчивый туризм не является специальной формой туризма (как, например, экологический туризм), концепция устойчивости может относиться ко всем видам туризма. Развитие устойчивого туризма предполагает сохранение культурного наследия, биологического разнообразия и систем жизнеобеспечения.[1]

Эко-эффективный или устойчивый туризм обладает перспективами развития в связи с тем, что:

- в условиях урбанизации повышается ценность экосистем для туризма и рекреации;
- в ближайшие годы прогнозируется быстрый рост экологического, природного, сельского туризма, которые более близки к концепции устойчивости;

---

[11] ЮНЕП, 2011 г. Навстречу «зеленой экономике»: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности www.unep.org/greeneconomy

- ежегодно увеличивается доля туристов, готовых нести дополнительные расходы, связанные с устойчивым туризмом (сегодня это около 30% международных туристов);
- в связи с высокой трудоемкостью туризма, данный сектор экономики способен стать альтернативным источником занятости населения депрессивных территорий.

С точки зрения развития местной экономики устойчивый туризм обладает рядом конкурентных преимуществ:

- коэффициенты прямой и косвенной занятости для туризма, связанного с окружающей средой выше, чем для других видов туризма;
- вклад туризма в экономику тем выше, чем больше местное население вовлечено в процесс оказания туристских услуг;
- в период экономического кризиса 2008-2009 гг. гостиничный бизнес, использующий «зеленые» технологии демонстрировал более высокую рентабельность.

Развитие устойчивого туризма позволит преодолеть негативные проявления и риски, характерные для туризма в целом, такие как:

- вытеснение традиционных видов деятельности при их «социальной укорененности», когда туризм приходит на смену традиционной экономике, а население не получает новые рабочие места;
- высокие альтернативные издержки туризма при реализации инвестиционных проектов, когда высоки упущенные возможности при отказе от проектов, связанных с освоением природных ресурсов;
- Возможное ухудшение условий жизни местного населения, связанное с возрастающей нагрузкой на инфраструктуру территории;
- Сезонность функционирования туристского рынка;
- Ухудшение экологической ситуации на территории как результат высокой антропогенной нагрузки;
- Утрата культурного наследия территории и др.

В рамках проекта «Эко-эффективный туризм» экспертами была предложена концепция, которая соответствует компонентам устойчивого туризма и строится на следующих принципах:

1. ***Мультидисциплинарность*** – участие широкого круга специалистов для решения проблем устойчивого развития территорий;
2. ***Партнерство*** – новые институциональные модели взаимодействия местной власти, бизнеса и населения;
3. ***Комплексный подход*** – предлагаемые мероприятия ориентированы на социально-экономическое развитие пилотных территорий;
4. ***Системность*** – включение пилотных территорий в существующую систему туристских маршрутов и разработка стратегий, не противоречащих действующим документам планирования в сфере туризма;
5. ***Долгосрочность*** – распространение положительного опыта на другие территории и дальнейшее развитие эко-эффективных технологий в туризме.

Пилотные территории проекта

Практическая реализация концепции «Эко-эффективности» осуществлялась на пилотных территориях (туристских дестинациях), которые объединены международным туристским маршрутом «Голубая дорога». Они были выбраны в соответствии со следующими критериями:

1. месторасположение, которое определяется удобством остановки для отдыха;
2. привлекательность (ландшафт, наличие водоема, объекта показа и т.д.);
3. наличие рядом объектов туристской и вспомогательной инфраструктуры;
4. уровень трансакционных издержек при решении земельных вопросов;
5. возможность привязки объекта к существующей инфраструктуре в целях решения организационных вопросов его строительства (установки) и дальнейшего обслуживания.

В соответствии с данными критериями в качестве пилотных территорий были выбраны следующие туристские дестинации[2]:

«Рускеала»: территория Сортавальского муниципального района, которая объединяет несколько ключевых объектов туристского показа и инфраструктуры, расположенных вблизи российско-финляндской границы. Основным объектом является Горный парк «Рускеала».

«Сямозерье»: объединяет места отдыха и объекты показа вокруг оз. Сямозеро вблизи автомобильной дороги «Петрозаводск-Суоярви».

---

[2] Названия пилотных территорий являются условными и использованы в целях их типологии

«Колатсельга»: село в составе Ведлозерского сельского поселения Пряжинского национального района, расположенное посередине пути из Петрозаводска к международному автомобильному пункту пропуска «Вяртсиля-Ниирала». Основной инфраструктурный объект – кафе «Магу пала».

Таблица 1. Характеристики пилотных территорий

Характеристика	«Рускеала»	«Сямозерье»	«Колатсельга»
Туристский поток	Российские и иностранные транзитные туристы – около 20% от общего потока туристов в Республику Карелия.	Преимущественно российские туристы и жители г.Петрозаводска.	Транзитные туристы и жители Республики Карелия.
Предприниматели	На местном рынке туристских услуг значительную долю занимает одна компания. Крупнейшая компания района - ООО «Колмас Карелия». Виды деятельности: туризм, розничная торговля и общественное питание.	Высокая концентрация туристских компаний. Наиболее известными из них являются: ООО «Калина плюс», ООО «Камея-тур», ООО «Компания АНП» и др.	Предпринимательство в с. Колатсельга не развито. Компания ООО «Экопродукт» занимается обслуживанием транзитных туристов.
Инфраструктура	Туристская и вспомогательная инфраструктура развита. ООО «Колмас» предоставляет комплекс услуг для туристов.	Значительное количество средств размещения (турбазы и гостевые дома). Предоставляются экскурсионные услуги.	Не развита. Реконструировано придорожное кафе. Экскурсионные услуги не предоставляются.
Объекты показа	Основной объект показа – Горный парк «Рускеала» ежегодно принимает несколько десятков тысяч человек.	Традиционные карельские деревни. Памятники истории и архитектуры.	Руины Тулмозерского чугуноплавильного завода (1896 г.). Расположен в трех километрах от с. Колатсельга.
Специализация	Обслуживание потока туристов, проходящего через МАПП «Вярсиля», посетителей Горного парка «Рускеала» (автомобильный туризм, промышленный туризм, активный отдых).	Сельский туризм, активный отдых, охота и рыбалка, экологический и этнотуризм, корпоративный туризм, пляжный отдых.	Обслуживание транзитных туристов. В перспективе расширение спектра услуг по мере развития туризма на территории (прежде всего за счет Тулмозерского завода).

Стратегии развития туризма на пилотных территориях

В таблице 2. представлены внутренние и внешние факторы развития туризма на пилотных территориях, анализ которых позволит предложить стратегии развития туризма.

Таблица 2. SWOT-анализ развития туризма на пилотных территориях

	«Рускеала»	«Сямозерье»	«Колатсельга»
Сильные стороны	1. Выгодное географическое положение – близость к российско-финляндской границе и международному автомобильному пункту пропуска «Вяртсиля-Ниирала» (более 1 млн. пересечений границы ежегодно). 2. Комплексность предоставляемых услуг, обеспечиваемая высокой концентрацией объектов туристской и придорожной инфраструктуры. 3. Наличие местной крупной компании («Колмас»), инвестирующей в развитие туризма.	1. Близость к г. Петрозаводску. 2. Природно-рекреационный потенциал территории, связанный с благоприятной экологической обстановкой и наличием крупного озера Сямозеро. 3. Культурно-исторический потенциал территории. 4. Комплексность услуг, обеспечиваемая высокой концентрацией туристских баз и гостевых домов. 5. Большое количество туристских центров вокруг озера Сямозеро и разнообразие предлагаемых турпродуктов.	1. Выгодное географическое положение для транзитных туристов (на пути между г.Петрозаводском и МАПП «Вяртсиля-Ниирала»). 2. Наличие потенциально привлекательного объекта посещения для туристов (Тулмозерский завод). 3. Значительный поток автомобильного транспорта.
Слабые стороны	1. Высокая доля транзитных туристов и непродолжительность их пребывания на территории. Значительное количество въезжающих через МАПП «Вяртсиля-Ниирала» жителей Финляндии пребывают на территории Карелии менее суток. 2. Ограниченность каналов про-	1. Плохая транспортная доступность, связанная с неудовлетворительным состоянием дорожной сети. 2. Несогласованность действий местного турбизнеса и отсутствие комплексного подхода и кооперации в целях повышения туристской привлекательности территории в целом.	1. Отсутствие инфраструктуры для стоянки и полноценного отдыха за исключением придорожного кафе. 2. Узкий ассортимент предоставляемых услуг. 3. Отсутствие местных турпродуктов.

	движения местных турпродуктов, недостаточное использование каналов продвижения за рубежом. 3. Недостаток инвестиций для быстрого развития (недостаточная благоустроенность объектов).		
Возможности	1. Включение объектов показа в международные туристские маршруты. 2. Продвижение объектов показа (прежде всего Горного парка «Рускеала») и турпродуктов за рубежом, в т.ч. через финские компании.	1. Вовлечение местного населения в предпринимательскую деятельность за счет развития сельского туризма. 2. Кооперация местного бизнеса и создание партнерской сети. 3. Разработка единой Стратегии развития туризма, как документа согласования интересов. 4. Разработка комлексных туристских маршрутов.	1. Организация экскурсий на Тулмозерский завод. 2. Развитие вспомогательной инфраструктуры для остановки туристов (туалеты, беседки, информационные щиты и т.д.). 3. Расширение перечня предоставляемых услуг.
Угрозы	1. Риск возникновения конфликта интересов между ООО «Колмас» и горнодобывающими компаниями на территории Горного парка «Рускеала». 2. Снижение турпотока в результате изменения ситуации на МАПП «Вяртсиля-Ниирала» (например, в результате появления нового пункта пропуска в Лахденпохском районе и перераспределения потока туристов). 3. Банкротство или смена стратегии ООО «Колмас».	1. Дальнейшее ухудшение качества автомобильных дорог. 2. Внутренняя конкуренция местных компаний и отсутствие совместных проектов развития. 3. Увеличение доли неорганизованных туристов.	1. Появление конкурента – удобного для туристов места остановки и отдыха. 2. Закрытие кафе.

Несмотря на то, что пилотные территории объединены одним туристским маршрутом («Голубая дорога»), их специализация и, соответственно, стратегии развития различные. Это связано с различной концентрацией бизнеса, географическим положением, историческими факторами. Возможные типы стратегий для пилотных территорий представлены в таблице 1.

Таблица 3. Типы конкурентных стратегий пилотных территорий

Дестинация	Стратегия
«Рускеала»	**Сфокусированная стратегия.** Данная стратегия предполагает широкий спектр предложения для конкретного сегмента туристов: размещение, питание, экскурсионное обслуживание, продажа сувенирной продукции, информационное обеспечение и т.д. В настоящее время деятельность ООО «Колмас» соответствует данному типу стратегии (кафе «Колмас» - Горный парк «Рускеала» - гостиница «Пийпун Пиха»).
«Сямозерье»	**Стратегия дифференциации и кооперации.** Стратегия предполагает уход от конкуренции за счет уникальных рыночных ниш и создания оригинальных продуктов. В настоящее время, несмотря на высокую концентрацию турбизнеса, острой конкуренции между местными предпринимателями не наблюдается, т.к. каждый из них предлагает уникальный турпродукт. На следующем этапе необходим переход к совместным проектам и турпродуктам.
«Колатсельга»	**Стратегия специализации.** Специализация данной дестинации связана с обслуживанием транзитных туристов и развитием придорожного сервиса (услуги на время кратковременных остановок туристов). В дальнейшем возможен переход к сфокусированной стратегии за счет расширения спектра услуг и организации экскурсионного обслуживания.

Маркетинг пилотных территорий

В настоящее время, учитывая общие проблемы низкой известности карельских турпродуктов на внешних рынках (прежде всего, зарубежных), можно предложить типовые маркетинговые направления продвижения для всех пилотных территорий (таблица 4.). При этом для каждой туристской дестинации в рамках этих направлений может быть разработан свой комплекс мероприятий, учитывающих специфику территории.

Таблица 4. Маркетинговые мероприятия для пилотных территорий

Направление	Мероприятия
Информационное	
«Рускеала»	Размещение информации о Горном парке и организуемых мероприятиях в зарубежных СМИ и на специализированных Интернет-сайтах. Участие в международных туристских выставках.

«Сямозерье»	Размещение информационных стендов и указателей на автомобильных дорогах и стоянках. Печать и распространение буклетов о возможностях отдыха.
«Колатсельга»	Включение информации об объектах в туристские путеводители, распространяемые на границе.
Event-маркетинг	
«Рускеала»	Организация тематических экскурсий, посвященных экологии, геологии, промышленной истории края. Встречи с известными людьми, посетившими парк, актерами, принимавшими участие в съемках художественных фильмов на территории парка. Организация соревнований по экстремальным видам спорта.
«Сямозерье»	Проведение фольклорных праздников. Ярмарки народных промыслов. Гонки на собачьих упряжках. Соревнования по рыбной ловле (в т.ч. международные).
«Колатсельга»	Участие в мероприятиях, организуемых на территории Тулмозерского завода.
Социальные сети	
«Рускеала»	Продвижение сообщества в социальных сетях. Организация событий. Активное участие в социальных сетях партнеров (прежде всего, в профессиональных сообществах).
«Сямозерье»	Создание и продвижение сообщества «Сямозерье» в социальных сетях, в т.ч. в сообществах экологического туризма.
«Колатсельга»	Размещение информации об услугах в сообществах автомобилистов, пассажирских компаний, организующих поездки в Финляндию, турфирм.
Сбытовая политика	
«Рускеала»	Партнерство с зарубежными туроператорами и включение Горного парка в международные туристские маршруты. Контракты с турагентствами из других регионов, спортивными сообществами, федерациями и ассоциациями.
«Сямозерье»	Партнерство с зарубежными туроператорами и включение объектов показа в турпродукты зарубежных компаний, работающих на международном маршруте «Голубая дорога». Организация однодневных поездок для жителей г.Петрозаводска. Контракты с турагентствами из других регионов. Добровольная экологическая сертификация. Использование экологической маркировки на продукции.
«Колатсельга»	Включение стоянки в существующие и создаваемые туристские маршруты.
Проекты в смежных областях	
«Рускеала»	Обучение и мастер-классы по экстремальным видам спорта и дайвингу. Съемки документальных и художественных фильмов. Образовательные программы и организация практики студентов. Научные и научно-популярные проекты.
«Сямозерье»	Образовательные программы по краеведению. Экологическое образование. Развитие ездового спорта. Музейная деятельность.
«Колатсельга»	Производство и продажа экологически чистой продукции. Организация ярмарки экологически чистой сельскохозяйственной продукции, продукции леса и местных ремесел.