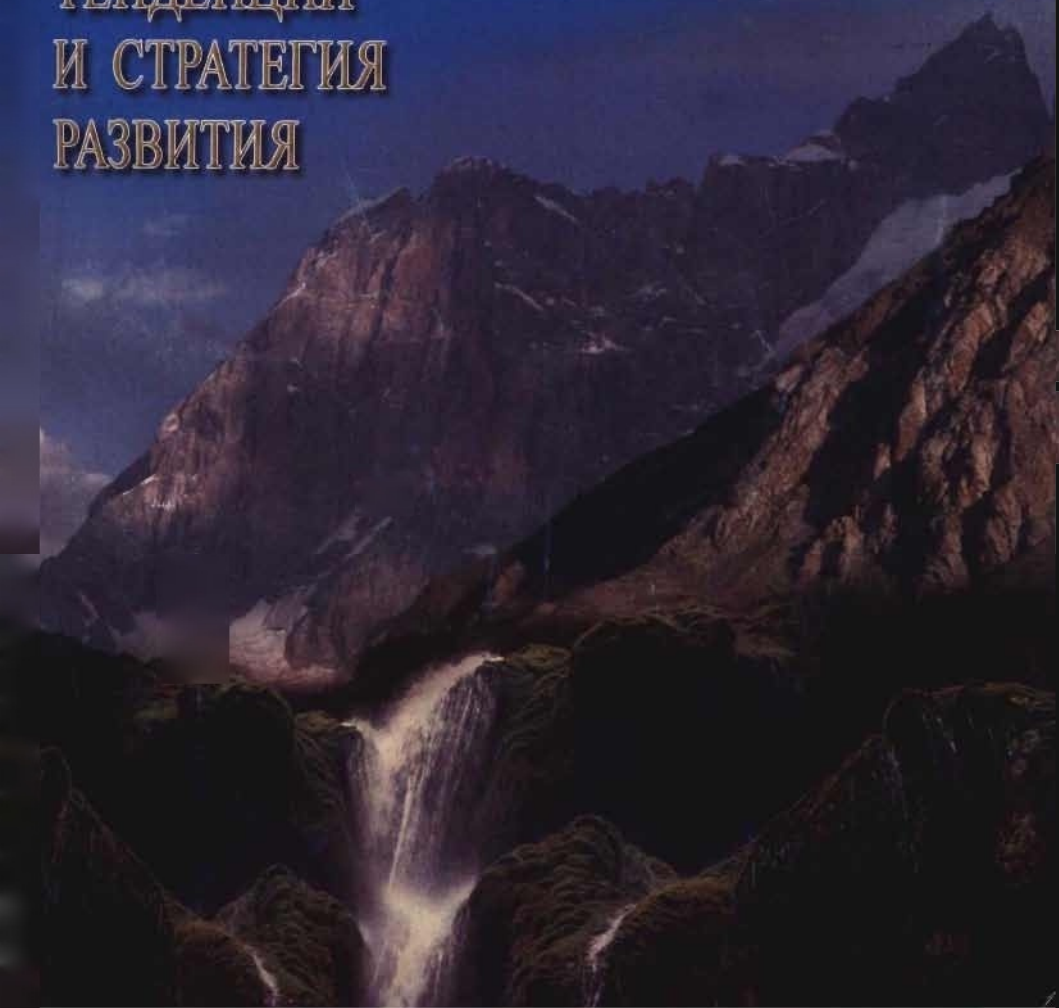


ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ:

СУЩНОСТЬ,
ТЕНДЕНЦИИ
И СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ



**Нурислам ТУХЛИЕВ
Тамила АБДУЛЛАЕВА**

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Государственное научное издательство
«O'zbekiston milliy ensiklopediyasi»
Ташкент – 2006

Т 88 Тухлиев, Нурислам.
Экологический туризм: сущность, тенденции и стратегия развития / Н.Тухлиев, Т.Абдуллаева. – Т.: Гос. науч. изд-во «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi», 2006. – 416 с.

1. Соавт.

В книге проанализированы актуальные проблемы и достижения экологического туризма как в Узбекистане, так и в некоторых зарубежных странах. Рассмотрены различные аспекты тенденции и стратегия развития экологического (природного) туризма на современном этапе.

Данная книга рекомендуется в качестве учебного пособия студентам и исследователям, специализирующихся в туризме.

Н $\frac{4205000000}{358 - 2006}$ 2006

ББК 75.81я7

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. ЭКОТУРИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ	11
1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ	11
1.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЭКОТУРИЗМА	35
1.3. ДОКТРИНА ЭКОТУРИЗМА В НАУКЕ И ПРАКТИКЕ	55
1.4. ЭКОТУРИЗМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	78
1.5. ОБЪЕМЫ И МАСШТАБЫ ПРИРОДНОГО ТУРИЗМА	110
1.6. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ТУРПРОДУКТА	129
Глава 2. ОБЩАЯ ОЦЕНКА ТЕРРИТОРИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО/СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ	156
2.1. ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ (ПО ПРОЕКТУ СОХРАНЕНИЯ БИОРАЗНООБРАЗИЯ ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ)	156
2.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБУСТРОЙСТВО ПРОЕКТНОЙ ТЕРРИТОРИИ	163
2.3. БИОРАЗНООБРАЗИЕ И КУЛЬТУРНАЯ СРЕДА ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ	179
2.4. ТУРИСТСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И УСЛУГИ	199
2.5. ТУРИСТСКИЕ РЫНКИ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	231
2.6. ТЕНДЕНЦИИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ РЫНКИ РЕГИОНА	242
2.7. ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ	248
2.8. СВОТ-АНАЛИЗ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА	257
2.9. СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ, ОСНОВАННОГО НА СООБЩЕСТВЕ	262
Глава 3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОТУРИЗМА В ЗАПАДНОМ ТЯНЬ-ШАНЕ	272
3.1. ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИИ ЭКОТУРИЗМА	272
3.2. РАЗВИТИЕ ЭКОТУРИЗМА ВО ХРАНИМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ	284

Глава 4. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО УГАМ-ЧАТКАЛЬСКОМУ ПРИРОДНОМУ ПАРКУ	311
4.1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС ТАШКЕНТСКИХ ФИРМ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ТУРИЗМУ	311
4.2. ОЦЕНКА ТУРИСТСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТЕРРИТОРИИ УГАМ-ЧАТКАЛЬСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА	322
4.3. ТУРИСТСКИЙ ИНТЕРЕС К ЭКОМАРШРУТАМ	331
4.4. ИССЛЕДОВАНИЯ КЫРГЫЗСКОГО СЕГМЕНТА ТУРИЗМА ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ	341
Глава 5. ПРАКТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СВТ	364
5.1. ОБЗОР ОБЩИХ ПОНЯТИЙ И СТРУКТУРЫ СВТ	364
5.2. РЕКОМЕНДАЦИИ КАК ОБСЛУЖИВАТЬ ТУРИСТОВ	374
5.3. ПОДСКАЗКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ	387
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	410
ГЛОССАРИЙ	411

Список сокращений

СВТ	Туризм, основанный на сообществе (Community Based Tourism)
ННО/НПО	Некоммерческая негосударственная организация/ неправительственная организация
Рах	Пассажир/лицо
(в/д)	в день
(н/ч)	на человека
(счвд)	цена на человека в день
(счзн)	цена на человека за ночь
МБ	Менеджер по бронированию
ТИЦ	Туристский информационный центр
ТО	Туроператор
УТП	Уникальное торговое предложение

2002 год Организацией Объединенных Наций был
объявлен годом Экологического туризма

ВВЕДЕНИЕ

«Все участники туристского процесса обязаны охранять природную среду и ресурсы в целях обеспечения здорового, поступательного и устойчивого экономического роста на благо равноправного удовлетворения потребностей и устремлений сегодняшних и завтрашних поколений».

Глобальный этический кодекс туризма. Принят на Генеральной Ассамблее Всемирной Туристской организации (ВТО) в г.Сантьяго, Чили, 1 октября 1999 года.

Провозглашение Международного года экотуризма можно считать фактом признания Организацией Объединенных Наций всемирного социально-экономического значения этого направления деятельности. В то же время Генеральная ассамблея ООН привлекла внимание правительств и международного сообщества в целом к потенциалу этого сегмента туризма, который может оказывать как положительные, так и отрицательные воздействия на окружающую среду, сохранение биологического разнообразия и социально-культурную структуру местных сообществ. В этой связи правительствам, частному сектору, принимающим сообществам и туристам было предложено предпринять дополнительные усилия для того, чтобы экотуризм стал важным фактором устойчивого развития, а не явился бы новым препятствием для устойчивости.

По оценке Общества приключенческих путешествий (США) только за 1998-1999 годы 78 млн. американцев приобрели туры и экскурсионные услуги, так или иначе связанные с ресурсами естественной природы, потратив при этом 220 млрд. долларов. Кения получает более 80% ВВП за счет экотуризма, в Чили (где исторические, культурные, пляжные ресурсы туризма ограничены) около 30% населения занято обслуживанием экотуристов. Причем вклад этой формы отдыха и путешествия в ВВП превысил долю отраслей, связанных с заготовкой и переработкой леса.

Следует подчеркнуть, что концепция экотуризма принята сравнительно недавно - около 25 лет назад - широким кругом участников туристского процесса, причем это понятие толкуется по-разному - иногда

правильно, иногда нет. По случаю проведения Международного года экотуризма ВТО и другие международные организации, сотрудничающие в этом вопросе, приняли решение использовать концепцию экотуризма, которая подразумевает «все формы туризма, при которых главной мотивацией туристов является наблюдение и общение с природой и которые способствуют сохранению окружающей среды и культурного наследия, оказывая на них минимальные воздействия». Некоторые эксперты, в числе которых Эухенио Юниса, считают, что термин «экотуризм» не всегда следует приравнивать к «устойчивому развитию». По их мнению, необходимость обеспечения устойчивости распространяется на все сегменты туристской индустрии, как на экотуризм, так и на все другие разновидности туризма.

ВТО определила для Международного года экотуризма следующие задачи:

1. Повышение информированности государственных властей, частного сектора, гражданского общества и потребителей относительно потенциала экотуризма в следующих областях:

- улучшение охраны природного и культурного наследия;
- повышение уровня жизни местных сообществ в сельских районах и в зонах примыкающих к охраняемым территориям;
- стимулирование познания и бережного отношения к природе, культуре ко-ренных народов и к биологическому и культурному разнообразию.

2. Содействие устойчивому развитию экотуризма как обязательному условию получения положительных выгод, ожидаемых от этого вида деятельности.

3. Распространение методов и приемов планирования, управления, регулирования и мониторинга экотуризма для обеспечения его долгосрочной устойчивости.

4. Содействие распространению положительного опыта в сфере экотуризма.

5. Расширение возможностей для эффективного маркетинга и продвижения

экотуристских направлений и продуктов на международных рынках.

6. Содействие распространению минимальных стандартов качества, а также авторитетных и сопоставимых систем сертификации для поставщиков экотуристских продуктов и услуг.

Страны СНГ, в том числе Центральной Азии, многими экспертами рассматриваются как новые формирующиеся рынки для развития экотуризма. Здесь сохранились территории, в меньшей степени подверженные антропогенному влиянию, при этом имеются богатое разнообразие флоры и фауны, культурного пространства и

соответствующая инфраструктура обслуживания. Кроме того, отмечается большое разнообразие климатических зон и экосистем - от бескрайних сибирских и монгольских степей до пустынь Кызылкум, от озера Байкал до Каспийского моря, на которые приходится пятая часть мировых запасов пресной воды; морские и арктические экосистемы, горные массивы, реки, а также самые разнообразные ландшафты. Здесь сформировались древние культуры, которые приспособились к разнообразным климатическим и топографическим условиям и благодаря которым здесь имеются выдающиеся туристские достопримечательности в виде прекрасных исторических памятников и сообществ, для которых характерна живая культура и глубокие традиции.

При эксплуатации этого огромного потенциала крайне важно развивать экотуризм на разумной и плановой основе, которая обеспечивает сохранение ресурсов, культурное и историческое наследие. Страны СНГ, особенно Узбекистан, Казахстан, Кыргызстан являются в настоящее время новыми формирующимися экотуристскими направлениями с огромным потенциалом, в основе которого лежит их обширная и разнообразная территория (хотя некоторые регионы печально известны уровнем загрязнения окружающей среды), а также природоохранная деятельность, благодаря которой созданы и действуют многочисленные природные заповедники и национальные парки. Эти республики стали доступными для международных путешественников, особенно индивидуальных, после падения «железного занавеса».

В связи с этим главной задачей здесь является преобразование имеющегося туристского потенциала в привлекательные экотуристские продукты, которые можно продавать на международных и внутренних рынках, одновременно обеспечивая устойчивость уязвимых экоресурсов.

Между тем, в узбекском законе о туризме не существует определения понятию «экотуризм», и поэтому словосочетание «экологический туризм» трактуется произвольно. В академической среде часто как синоним используют уклончивые формулировки, типа «экологически безопасный», «щадящий», «альтернативный», «адаптированный», «ответственный» и т.д. Другая крайность - отождествление экотуризма с понятием «самодеятельный туризм». Определение «самодеятельный туризм», отражая только форму организации конкретного похода (в этом случае тур не покупается у туристской фирмы, а готовится и проводится самостоятельно), не может быть универсальным, более того - оно остается вне рамок индустрии туризма, где любой тур или экскурсионная услуга является продуктом, специально подготовленным на продажу.

В итоге восприятие понятия «экологический туризм» в СНГ серьезно отличается от представления об экотуризме в других странах - у нас

«экотуризм» скорее моральная (вопросы отношения к природе, уровень экологического воспитания и т.д.), а не экономическая категория, как во всем остальном мире. Очевидно, что в Узбекистане необходимо привести специализированные представления об экотуризме в соответствие с мировой практикой, адаптировать к мировому рынку экологического туризма, изучить его опыт по использованию средств и возможностей экотуризма для социально-экономического развития территорий, для охраны естественной природной среды. Иначе будет крайне сложно ввести в оборот собственные ресурсы экологического туризма, заставить их работать в интересах местных жителей, на охрану национальной природы. Необходимо вообще определить, что является ресурсами экологического туризма, классифицировать их, определить условия вовлечения в оборот, порядок сохранения и восстановления этих ресурсов, отношения собственности на них.

В Гаагской декларации по туризму от 14 апреля 1989 г. оговаривается принцип III:

1. Неиспорченная естественная, культурная и человеческая окружающая среда является основным условием развития туризма. Более того, рациональное управление туризмом может внести значительный вклад в защиту и развитие физической окружающей среды и культурного наследия, а также в повышение уровня жизни. 2. С учетом этой глубокой взаимосвязи, существующей между туризмом и окружающей средой, следует принимать эффективные меры для того, чтобы:

а) информировать и просвещать туристов, путешествующих как внутри страны, так и за рубежом, в плане сохранения и уважения естественной, культурной и человеческой окружающей среды в местах, которые они посещают; б) содействовать комплексному планированию туристского развития на основе концепции “поддерживаемого развития”, которая была изложена в докладе Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию (Брундтландский доклад) и в докладе “Прогноз окружающей среды до 2000 года, и в последующие годы” Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), причем оба документа были одобрены Генеральной ассамблеей ООН;

в) определять уровень пропускной способности мест, посещаемых туристами, и обеспечивать его соблюдение даже в том случае, если это будет означать ограничение доступа к подобным местам в определенные периоды или сезоны;

г) продолжить составление перечня искусственных и/или естественных туристских достопримечательностей, представляющих интерес с точки зрения отдыха, спорта, истории, археологии, искусства, культуры, религии, науки, социальной среды или техники, и принимать

меры к тому, чтобы планы туристского развития особо учитывали вопросы, касающиеся защиты окружающей среды и необходимости содействия информированности туристов, туристской индустрии и общественности в целом о важности защиты естественной и культурной окружающей среды;

д) стимулировать развитие альтернативных форм туризма, которые способствуют более тесному контакту и взаимопониманию между туристами и принимающим населением, сохраняют культурную самобытность и предлагают разнообразные и оригинальные туристские продукты и объекты;

е) обеспечивать необходимое сотрудничество государственного и частного секторов в достижении этих целей как на национальном, так и на международном уровне.

Безусловно, туризм является одной из самых быстрорастущих отраслей в мире. Но, несмотря на огромные размеры индустрии и образцовый рост, многие граждане направлений туристского назначения ощущают себя вне процессов принятия решений и инвестирования в отрасль. В результате, во многих местах Европы, Азии, Африки и обеих Америк неустойчивый туризм способствовал социальной деградации, росту преступности, нанесению ущерба природным ресурсам и уничтожению мест наследия. Сданной проблемой столкнулись многие страны, и поэтому было необходимым её решение не только на региональном, но и на международном уровне. Требовалось создание такой программы развития, при которой включение традиционных местных жителей в процесс устойчивого развития туризма и в общее принятие решений будет способствовать повышению их жизненного уровня и возникновению явных стимулов к сохранению своего природного и культурного потенциала.

При этом появилась необходимость готовить местное население к контакту с туристами. Дело в том, что раньше турфирмы привозили иностранных туристов в сельскохозяйственные регионы, в национальные парки и даже заповедники, не работая с местным населением. Случались конфликты, и даже криминальные проявления по отношению к визитерам со стороны местных жителей. С другой стороны, туристы порой не учитывали специфику региона и их поведение, внешний вид приводило к недружелюбному отношению сельчан. Более того, туризм никак не влиял на экономику местного сообщества, люди не видели никакой пользы от этого, ведь все доходы получала турфирма. Поэтому встал задача не только научить местное сообщество терпимости и умению ладить с туристами, но и самим разрабатывать турпродукты и продавать его как внутри страны, так и за её пределами.

Именно этой тематике посвящается данное учебное пособие. В нем используются результаты межгосударственного проекта EuropeAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня в сфере развития экотуризма и поддержки местной культуры, а также различные статистические и социологические исследования. Она рассчитана на студентов, специализирующихся по специальностям «экономика туризма», «сервис туризма», «менеджмент туризма», «география туризма», а также практических работников – туроператоров, турагентов, местных сообществ, предоставляющих услуги приезжим, частных предпринимателей из сельской среды (СВТ).

Параграфы 1 и 5 **первой главы**, параграф 3 **второй главы** и **третья глава** написаны с непосредственным участием соискателя **Б.Бердиярова**.

Глава 1. ЭКОТУРИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ

ТЕНДЕНЦИИ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ. Обладая большим потенциалом, туризм в Узбекистане занимает небольшую долю в создании валового национального продукта – около 0,1%. Всего в этой отрасли занято около 6 тыс. человек, однако косвенно генерируется не менее 30 тыс. дополнительных рабочих мест, обслуживающих туристов. Кроме того, существуют другие сферы, предоставляющие товары и услуги для индустрии гостеприимства – энергетика, коммунальное хозяйство, дорожные работы, общественная безопасность, медицина, страхование, банки, внешняя политика и связи и т.д. (более 20 отраслей народного хозяйства). Однако специфика туризма заключается в том, что трудно порой подсчитать неосозаемые элементы, такие как впечатления, удовлетворение, хотя можно оценивать уровень и качество услуг.

Как известно, торговля товарами имеет несколько иную специфику, чем торговля услугами. Услуги – это “продукты”, отличающиеся от осязаемых вещей, они охватывают транспортные, коммуникационные, строительные, страховые, финансовые, компьютерные и информационные услуги, рекламу, бухгалтерский учет и управленческое консультирование и др. Основой для определения стоимости услуг является рыночная цена, согласованная сторонами при сделке. Туризм – это предоставление провайдером таких услуг, и здесь в международном туризме принято различать статьи экспорта и импорта. Ведь в туризме не товар (объект, страна) доставляется покупателю, а наоборот, потребитель услуги приезжает к нему.

Экспортом услуг считаются расходы посетителей, въезжающих в страну, не являющуюся страной их постоянного жительства, с целью отдыха, деловыми, частными или другими целями. Он включает в себя выручку за оплату туров, за предоставление платных услуг иностранным туристам в стране пребывания, за предоставление номеров в гостиницах и других средствах размещения, от продажи сувенирных товаров, от международных перевозок. В свою очередь доходы от гостиничных предприятий включают: оплату номеров, услуги по обеспечению питания, поступления от использования ресторанов, баров, ночных

клубов, организации банкетов и конференций, предоставление транспорта, продажу театральных билетов, сувениров и другие услуги.

Импорт туризма - это сумма потребительских расходов, связанных с выездом гражданина страны за границу с различными целями и на срок не более года. Данные показатели включают расходы для подготовки и осуществления поездки, затраты, возникающие во время путешествия и в посещаемых местах, и производимые в стране выезда по возвращению из заграничной поездки.

Согласно официальным данным, в 2004 году на \$1 импорта туристских услуг приходилось \$21,2 экспорта, в 2005 году соотношение составило 1:23,8 долларов, то есть замечен темп роста на 112%. Однако, при составлении динамики показателей, можно заметить, что произошло снижение экспорта услуг на 14,7%, импорта – на 24%, сальдо – на 14,3% (см. таблицу № 1.1). Таким образом, индустрия гостеприимства республики за два года претерпела изменения явно не в позитивную сторону.

Таблица № 1.1.

Динамика туристских операций на рынке Узбекистана

Показатели	2004	2005
Экспорт туристских услуг, тыс. долл. США	27605,4	23555,9
Импорт туристских услуг, тыс. долл. США	1300,7	988,6
Сальдо, тыс. долл. США	26304,7	22567,3

Однако эксперты не видят в этом трагического исхода для отрасли, так как этот вид деятельности подвержен влиянию как внутренних, так и внешних факторов, причем для всех стран мира без исключений. Обычно в числе таких факторов называют:

- неблагоприятный политический климат (конфликты внутри страны и в регионе между правительством и партиями, между государствами, введение санкций – экономических, военных, терроризм);

- изменение в социальном пространстве (ксенофобия, криминал, боязнь разрушения моральных устоев, традиций, потеря языка и этнической самобытности);

- ухудшение экономических условий развития (налоговая, таможенная политика, правовые нормы хозяйственной деятельности, банковские и страховые ограничения, падение курса акций на биржах и т.п.);

- техногенные и природные катаклизмы (цунами, землетрясения, оползни, холода, аварии на атомных станциях, нефтеперерабатывающих заводах, химических складах, прорыв газовых труб, экологические катастрофы и т.п.).

В мире те или иные факторы не носят статичный характер, происходят изменения, которые или способствуют улучшению, или ухудшению ситуации в странах. Как иногда подшучивают эксперты, туристы голосуют ногами: если им что-то не нравится, то они меняют маршруты своих путешествий.

В настоящее время борьба за рынки туристов идет весьма бурно. Свидетельство этому – все большая активность стран в международных туристских ярмарках, особенно в Берлине, Лондоне, Милане, Мадриде. Отмечается еще одна тенденция – мировые туроператоры начинают проникать и на региональные, локальные рынки, где они со своим «тяжелым» статусом способны вытеснить мелкие и средние кампании, в частности, это было заметно в Москве, Прибалтике, Новосибирске, Азербайджане, Китае. Это вынуждает национальные турфирмы все больше кооперироваться и создавать новые продукты, снижать издержки, чтобы хотя бы за счет ценовой дифференциации удержаться «на плаву». Безусловно, порой это ведет к демпингу, что не приветствуется в цивилизованной системе рыночных отношений.

Внутренний туризм Узбекистана. В мировой практике принято считать **внутренним туризмом** объем путешествий, совершаемых по стране национальными и иностранными гражданами в течение года. При этом число туристов, являющихся жителями данной страны, трудно порой подсчитать, так как во время поездок они не осуществляют формальностей (регистрации), не всегда останавливаются в отелях, пансионатах или домах отдыха (не подпадают под гостиничную статистику), их туры носят совместимый с другими целями характер (покупки, посещение родственников, свадьбы). По оценке руководителя Ассоциации путешественников «Рабат Малик» Юрия Цоя, доля таких путешествий варьируется от 70 до 90% от всех межрайонных и межобластных поездок, причем они заметно увеличиваются поздней весной, ранним летом и осенью. Транспортom выступает в большей части железная дорога и автомобильный, как наиболее доступный в ценовом отношении.

Предпочтение вызывают те направления, которые ярко характеризуют этнографический, историко-культурный, природный потенциал региона, а также хорошо прорекламированные, имеющие определенный имидж. Немаловажно и то, что спецификой выступает и наличие соответствующей инфраструктуры (гостиницы, рестораны, транспортные коммуникации, обменные пункты, досуг и развлечение). Может, поэтому до сих пор не все регионы могут похвастаться привлекательностью для туристов с этой позиции, хотя они обладают достаточным количеством памятников архитектуры, искусства, религии, природными объектами и рекреационными зонами.

Из таблицы № 1.2 можно предположить, что иностранные туристы не желают ездить в Каракалпакстан и Андижанскую область, однако это неверно. Туристские фирмы осуществляют организованную доставку туда своих клиентов, однако без ночевки в гостиницах или турбазах. Поэтому они не попадают под местную статистику. Но при этом их наличие можно определить по количеству проданных билетов в театры, музеи, выставки.

По утверждению экспертов, это связано с тем, что локальная инфраструктура предоставляет минимум услуг, необходимых для туристов, оплативших значительные средства на свое путешествие. В связи с этим туроператоры предпочитают использовать данные районы в качестве транзитных.

Таблица № 1.2.

Количество туристов, обслуженных индустрией гостеприимства Узбекистана по линии организованного путешествия в 2004 году, тыс. чел., и финансовый результат по статье «экскурсии и туризм»

Регион	Всего	В т.ч. иностранцы	Полученный доход от оказания услуг на душу населения, сум
Республика Узбекистан	517,5	262,8	223,4
Каракалпакстан	1,0	-	9,4
Андижанская область	7,2	-	22,7
Бухарская область	67,9	50,2	302,3
Джизакская область	16,4	0,4	0,5
Кашкадарьинская область	27,1	1,9	8,8
Навоийская область	3,9	3,7	34,1
Наманганская область	6,5	-	20,8
Самаркандская область	78,5	40,6	416,0
Сурхандарьинская область	12,1	10,2	8,1
Сырдарьинская область	-	-	1,2
Ташкентская область	62,7	-	150,1
Ферганская область	13,9	0,5	36,1
Хорезмская область	46,9	23,5	23,3
г.Ташкент	173,4	131,8	1614,1

В то же время заметно, что доля иностранцев в общем объеме внутреннего туризма составила 50,7%, то есть практически каждый второй путешественник прибывает из-за границы, чтобы потребить национальные турпродукты. Больше всего иностранных посетителей было отмечено в Ташкенте (50,1%), Бухарской области (19,1%), Самаркандской (15,4%),

Хорезмской (8,94%) и Сурхандарьинской области (3,88%). Получается, что из всех туристов, которые приехали в Навоийскую область, 94,8% были гражданами других стран, в Бухарской таких было 73,9%, Самаркандской – 51,7%, Сурхандарьинской – 84,2%, Хорезмской области – 50,1%.

С другой стороны, заметен высокий удельный вес Ташкента, Бухарской и Самаркандской области в достижении положительного финансового результата на душу населения.

Таким образом, статистика позволяет выявить следующую тенденцию:

Во-первых, уже сложились и в течение многих десятилетий работают маршруты, пользующие спросом и имеющие международный имидж (Ташкент-Самарканд-Бухара-Хива), практически на них в 2004 году приходилось 93,6% всех поездок и больше всего дохода.

Во-вторых, существуют специализированные направления, в частности, Термез, Карши, Навои, куда приезжают иностранные туристы с определенными целями (археология, этнография, природа), и пока эти узкопрофилированные турпродукты не массового спроса.

В-третьих, пока остаются в качестве транзитных некоторые регионы, такие как Ферганская долина, Сырдарьинская и Джизакская области, поскольку на их «раскрутку» требуется значительно больше средств, чем на продвижение уже известных направлений. Кроме того, туроператоры порой их рекомендуют не массовым потребителям, а только по индивидуальным заказам (охота, гастрономия, экология, фольклор).

Таблица № 1.3.

**Оценка ВТО туристского продукта и обслуживания
в Узбекистане, часть 1¹**

Показатель	Оценка
Формальности у границы (паспорта, проверки, декларации, визы)	3,0
Политическая стабильность	2,9
Медицинская помощь	2,9
Государственная поддержка туризма	2,8
Природно-климатические условия	2,7
Информационное обслуживание (Интернет, реклама, статистика)	2,5
Охрана окружающей среды	2,4
Маркетинг экспертами Западной Европы и США	2,4
Богатое биоразнообразие	2,2

Примечание: 1 – минимальная оценка, 5 – максимальная оценка.

¹ Халқаро туристик ва рекреацион зоналар тажрибасини республикаимизга тадбиқи. Диссертация на соискание академической степени магистра географии (5A440507). Ташкент. Национальный университет Узбекистана. 2006.

Безусловно, туристский потенциал Узбекистана позволяет оптимистично смотреть на перспективу развития индустрии гостеприимства. Следует сказать, что такую оценку дают не только местные, но и западные эксперты, которые в течение почти 15 лет активно работают с узбекскими туроператорами, продавая их продукты и услуги в различных странах. Большую роль в этом сыграло разрушение «железного занавеса» и открытие Центральноазиатского региона с его природно-климатическим разнообразием и богатым культурно-историческим наследием. Немаловажно и то, что в первые годы независимости республики государство сделало немало для того, чтобы поднять интерес к нашей стране со стороны рынка туристов.

Как видно из таблиц № 1.3 и № 1.4, западные эксперты дают оценку турпродукта Узбекистана на уровне средних стандартов. Для развивающейся страны, которая только начинает трудный путь в мировой рынок туристских услуг, имеются сложности в продвижении национального турпродукта, это весьма хорошие показатели. Можно предположить, что в дальнейшем усилия правительства и частного сектора в этом направлении будут более координированными и эффективными. Поэтому не удивительно, что по опросам среди туристов, посетивших Узбекистан в 2005 году, 13,0% опрошенных были весьма довольны от поездки, 68,0% - довольны, и лишь 1% выразили неудовлетворение.

Таблица № 1.4.

**Оценка ВТО туристского продукта и обслуживания
в Узбекистане, часть 2²**

Показатель	Оценка
Историческое и культурное наследие	4,7
Места, представляющие интерес и внимание со стороны туристов	4,3
Доверие к местным туроператорам	4,0
Местное искусство	3,9
Объекты развлечения, досуг	3,8
Возможности покупок	3,6
Общая цена турпродукта	3,5
Удовлетворение требований клиентов	3,5
Качество продуктов	3,4
Зависимость от природно-климатических условий	3,3
Цена местного обслуживания, качество и удовлетворенность	3,3
Качество размещения	3,3
Безопасность и охрана	3,1

Примечание: 1 – минимальная оценка, 6 – максимальная оценка.

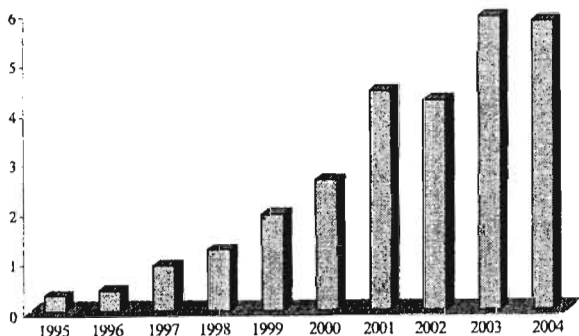
² По данным эксперта А.Касимова. См. указ. раб.

Как отмечает эксперт А.Касимов, в 2004 году туристские операторы и агентства Узбекистана работали в различных направлениях, предлагая услуги узбекским гражданам. Так, 53,5% были отправлены в Европу, 26,2% - Азиатско-Тихоокеанский регион, 3,82% - Южную Азию, 11,4% - Средний Восток, 0,38% - Африку, 4,59% - Америку. Правда, следует сказать, что на распределение турпотоков в ту или иную страну немаловажное значение играют не только финансовые возможности граждан, но и визовые процедуры, которые иногда носят дискриминационный характер.

На диаграмме № 1 показан объем поступлений от оказания услуг населению в сфере туризма и организаций экскурсий. Как считает эксперт А.Касимов, увеличение произошло как за счет расширения ассортимента турпродукта, так и повышения качества сервиса³.

Диаграмма № 1.

Доходы от организации экскурсий и туризма, млрд. сумов



Иностранные визиты в республику. С другой стороны, изучая тенденции, которые приведены в таблице № 1.5, можно обнаружить тот факт, что людей, прибывших в республику с туристскими целями, весьма немного. Речь идет, скорее всего, об организованных путешествиях, то есть тех, которые проводятся по линии туроператорских компаний. Между тем, значительное число иностранцев приезжают по частным делам (по приглашению друзей, родственников, коллег), и они тоже выступают в роли туристов, хотя сами до конца не осознают своего такого статуса. Поэтому объемы туризма значительно выше, чем отражено в таможенной статистике. Например, в 2005 году из Вьетнама по частному приглашению приехало 27 человек (из 37 зарегистрированных), Греции – 122 (181), Швеции – 32 (62), ЮАР – 39 (42), Новой Зеландии – 24 (79).

³ По данным эксперта А.Касимова. См. указ. раб.

Таблица № 1.5.

**Число иностранных граждан, посетивших Узбекистан
в 2004/2005 годах (по данным таможенной службы)**

Страна	Цель поездок				Всего
	Туристская	Деловая (служебная)	Частная	Прочая/ транзит	
Всего	4268/ 3822	36905/ 47631	238221/ 270785	8236/ 7901	287630/330139
Страны СНГ					
Азербайджан	1/ 1	248/ 215	280/ 415	8/ 4	537/ 635
Армения	-/ 49	41/ 33	100/ 137	7/ 7	148/ 226
Белоруссия	11/ 4	93/ 209	269/ 515	51/ 21	424/ 749
Грузия	1/ -	92/ 85	78/ 158	1/ -	172/ 243
Казахстан	174/ 21	3103/ 3566	56282/ 81558	102/ 321	59661/85466
Кыргызстан	54/ 9	929/ 648	21450/ 19886	110/ 561	22543/ 21104
Молдавия	3/ 2	62/ 91	48/ 66	2/ -	115/ 159
Россия	325/ 176	8084/ 8324	16132/ 16001	7203/ 6033	31744/ 30534
Таджикистан	163/ 124	921/ 436	81640/ 92391	165/ 54	82889/ 93005
Туркменистан	51/ 27	4290/ 7768	55217/ 52677	85/ 35	59643/ 60507
Украина	2/ 4	1110/ 746	678/ 1175	368/ 802	2158/ 2727
Дальнее зарубежье					
Афганистан	3/ 4	1564/ 4195	236/ 196	2/ 1	1805/ 4396
Австрия	357/ 545	38/ 85	77/ 102	1/ 2	473/ 734
Великобритания	120/ 79	424/ 618	129/ 278	1/ -	674/ 975
Германия	667/ 499	1101/ 1522	517/ 527	2/ 1	2287/ 2549
Израиль	17/ 5	507/ 618	57/ 76	-/ -	581/ 699
Иран	30/ 2	2888/ 3266	1029/ 406	41/ 7	3988/ 3681
Италия	237/ 244	444/ 518	141/ 77	3/ -	825/ 839
Китай	3/ 2	138/ 183	117/ 192	-/ 1	258/ 378
Корея (КНДР)	13/ 33	1253/ 1344	93/ 277	1/ 1	1360/ 1655
Корея (РК)	3/ 16	45/ 88	233/ 318	-/ -	281/ 422
США	186/ 134	2573/ 2858	429/ 610	9/ -	3197/ 3602
Турция	19/ 58	4028/ 6088	1213/ 901	43/ 6	5303/ 7053
Франция	398/ 556	510/ 754	428/ 322	-/ 3	1336/ 1635
Швейцария	39/ 51	174/ 259	21/ 26	-/ -	234/ 336
Япония	916/ 374	411/ 547	465/ 396	2/ -	1794/ 1317

Кроме того, немало среди тех, чья цель в Узбекистане – бизнес или командировка, потребляет услуги туристских бюро, заказывают экскурсии, выезжают на охоту или на природные территории с целью отдыха, посещают музеи и театры, спортклубы и рестораны. Таким образом, они также

вкладывают средства в сектор туризма, и это должно найти отражение в статистике индустрии гостеприимства. Так, в 2005 году в Узбекистан прибыло 26 граждан Бангладеша (из 31) по служебной линии, Израиля – 618 (699), Дании – 177 (187), Латвии – 22 (63), Литвы – 46 (87), Малайзии – 127 (133), Польши – 104 (140), Сингапура – 10 (14), Словении – 5 (11), Таиланда – 19 (22), Финляндии – 58 (68), Чехии – 57 (86), Тайвань – 99 (122).

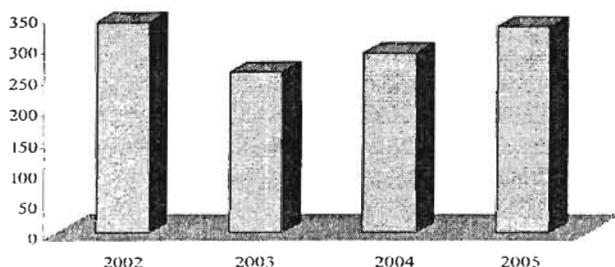
Следует также отметить, что данные цифры не могут претендовать на полный охват, так как регистрируются в основном экономические агенты (перевозящие через таможенную границу материальные и финансовые ценности). Если едет семья из пяти человек (двое взрослых, трое – несовершеннолетних детей), то декларацию заполняют только два человека, а три при этом не попадают в учет.

Следует также сказать, что из Бельгии в 2004 году в республику прибыло 145 человек, а в 2005 году – 200; из Австралии, соответственно, 251 и 477; Австрии – 473 и 734; Дании – 130 и 187; Индии – 353 и 368; Канады – 128 и 177; Нидерландов – 186 и 369; ОАЭ – 123 и 139; Пакистана – 105 и 167. Эти цифры свидетельствуют о росте иностранных визитов. Эксперты отмечают, что особых планов строить не нужно, так как Узбекистану приходится сталкиваться с острой конкуренцией на мировых туристских рынках, где идет борьба за каждого покупателя турпродукта, за каждого туриста. Главное – придерживаться уже наработанного объема и увеличивать его в случае укрепления местной инфраструктуры и оказания более серьезной поддержки со стороны государства. Речь идет в основном об упрощении формальностей (визовых процедур, полицейской регистрации, таможенного декларирования, обмена валют и т.п.) и расширении воздушного сообщения с другими странами, являющимися привлекательными рынками поставок туристов (Испания, Канада, Австрия).

В диаграмме № 2 представлены показатели прибытий иностранных туристов по линии организованного туризма (НК «Узбектуризм»).

Диаграмма № 2.

Объемы прибытий туристов в Узбекистан за 2002–2005 годы



Как видно из данных диаграммы № 2, происходит относительная стабилизация туристских прибытий в Узбекистан. С другой стороны, это касается и валовых поступлений от этой сферы услуг. В частности, в таблице № 1.6 сведены индикаторы экономической эффективности использования гостиничной индустрии Узбекистана. Необходимо сказать, что не удалось избежать дифференциации размещения гостиничной индустрии: 95,6% всех отелей и moteley, кемпингов размещено в городской местности, причем только гостиниц здесь почти 98%. Численность занятых варьируется от 4,0 до 5,0 тыс. человек – в зависимости от сезонной нагрузки.

Таблица № 1.6

**Эффективность использования средств размещения в Узбекистане
(на конец года)⁴**

Показатели	2001	2002	2003	2004
Количество отелей, гостиниц, кемпингов и других средств размещения, единиц	188	192	199	183
Из них в:				
– городской местности	180	183	190	175
– сельской местности	8	9	9	8
– гостиницах	153	159	162	168
в том числе в:				
– городской местности	150	154	157	164
– сельской местности	3	5	5	4
Загрузка номеров (койко-мест)	17635	18345	16544	14485
Из них в:				
– городской местности	16895	17595	15990	13937
– сельской местности	760	750	554	548
Количество номеров	9845	10097	8899	8002
Проведенное время в гостинице, сутко-мест, тыс.	1540,9	1441,3	1339,9	1153,2
Из них иностранными постояльцами, тыс.	314,7	344,6	451,4	401,4
Коэффициент загрузки мощностей, %	23,9	21,5	22,2	21,8
Количество работающих, тыс. чел.	4,8	4,1	4,8	4,5

Тенденции, сложившиеся в гостиничном секторе, отражают общие процессы, происходящие как в мире, так и всей туристской отрасли Узбекистана. Конфликты в Азии и на Ближнем Востоке после 11 сентября 2001 года отпугнули многих иностранных визитеров от этих регионов, и поэтому отмечается спад загрузки номерного фонда. Однако, несмотря на это, рост все же наблюдается.

⁴ По оперативным данным Государственного комитета Узбекистана по статистике за 2005 год.

Таблица № 1.7.

**Использование туристами мощностей средств размещения
(на конец года)**

Показатели	Единовременная загрузка номерного фонда, койко-места				Объем мест на 1000 человек			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Республика Узбекистан	17635	18345	16544	14485	0,7	0,7	0,7	0,6
Каракалпакстан	563	563	471	266	0,4	0,4	0,3	0,2
Андижанская область	460	390	399	359	0,3	0,2	0,2	0,2
Бухарская область	1576	1545	1622	1935	1,1	1,1	1,1	1,3
Джизакская область	460	434	430	424	0,5	0,4	0,4	0,4
Кашкадарьинская область	518	518	504	504	0,2	0,2	0,2	0,2
Навоийская область	611	609	565	463	0,8	0,8	0,7	0,6

Таблица № 1.7 наглядно демонстрирует снижение объема номерного фонда, однако, по мнению экспертов, это происходит в связи с перепланировкой комнат и увеличением их площади. Таким образом, реконструкция гостиниц привела к улучшению качества услуг в номерах. Как видно, и в этих показателях лидером следует считать столицу Узбекистана (33,05% всего номерного фонда), Бухарскую (13,3%) и Самаркандскую (11,9%) области.

Узбекистан располагает свыше 7,0 тыс. объектов, представляющих историко-культурный, архитектурный, археологический интерес, и они являются «магнитом», притягивающим иностранцев. Как отмечает эксперт Б.Тураев, «из них 545 – архитектурных, 575 – исторических, и 1457 – памятников искусства, более 5500 объектов представляют археологическую ценность. Но туристическим спросом охвачены только 140 из них. Из перечисленных выше объектов более 200 реставрируются, а 500 требуют реставрации, на что необходимо ежегодно вкладывать десятки миллионов долларов. Как показывает опыт других стран, для многих туристов интересен сам процесс реставрации. В этом плане Узбекистан имеет широкий выбор в несколько тысяч археологических объектов. Кроме того, в нашей республике более 300 музеев, 1200 предприятий народного творчества. Количество объектов туристского посещения в Ташкенте насчитывается 144, Самарканде – 118, Бухаре – 221, Хиве – 310. Однако в целом туристский потенциал используется слабо»⁵.

В то же время, как свидетельствуют исследования Ассоциации путешественников «Рабат Малию», из всех лиц, прибывающих в Узбекистан по туристской или частной линии, не менее 10% интересуются

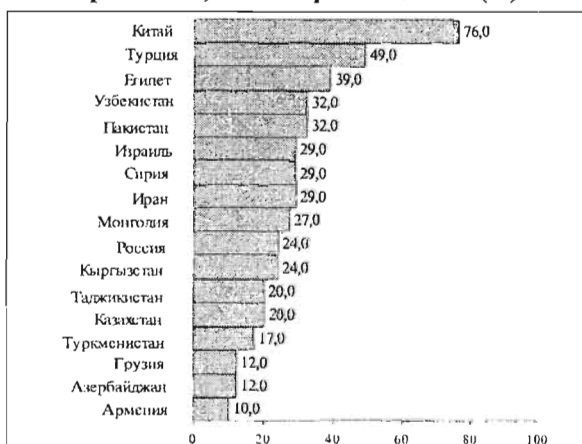
⁵ Совершенствование системы менеджмента в туристической деятельности. Автореферат диссертации. Самарканд, 2005, с.15.

экологической составляющей своего путешествия: они или посещают природные территории (парки, горы, леса, озера), или совершают однодневные экскурсии в ближайшие сельские местности. И не менее 60% проявляют спрос на комбинированные туры, в частности, совмещения этнографии с экологией. В связи с этим заметна тенденция: организованные туристы специализируются на экологических турах, тогда как прибывшие по частным приглашениям считают такие туры в качестве сопутствующих другим услугам. Поэтому первые на 100% потребляют экотурпродукты, а вторые – лишь на 20-30% (то есть пользуются частью услуг).

Однако, существует и другая дифференциация в потреблении экотурпродукта. Те лица, которые передвигаются в рамках заложенной программы (организованные туристы), имеют меньше выбора в существующих направлениях и видах маршрутов, они вынуждены пользоваться только тем, что предусмотрено туром. В то же время им предоставляется высокий сервис и не бывает «сбоев» в цепочке услуг. Тогда как неорганизованные туристы могут действовать более избирательно в своих предпочтениях, передвигаться по любому маршруту, только они сталкиваются с проблемами качества и ассортимента услуг⁶.

Между тем, опросы туроператоров показывают, что тенденции спроса на турпродукты имеются. Так, по данным эксперта А. Косимова, иностранные компании в рамках проекта «Великий шелковый путь» наладили хорошие связи со многими азиатскими странами, в числе которых лидером считается и Узбекистан (см. диаграмму № 3).

Диаграмма № 3. С какими странами западные туроператоры работают, ответы респондентов (%).



⁶ Исследования проводились в 2005 году.

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ. К 2010 году объем туристско-экскурсионных услуг в Узбекистане должен возрасти в 2,5 раза, услуг гостиниц – в 2,7 раза, торговли и общественного питания – в 2,2 раза, транспорта – 1,7 раза (см. таблицу № 1.8). Такие параметры предусмотрены Постановлением Президента Ислама Каримова от 17 апреля 2006 года за № ПП-325 «О мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса в Республике Узбекистан в 2006-2010 годах». Документ принят в целях создания благоприятных условий для ускоренного развития сферы услуг и сервиса, увеличения ее доли в экономике, расширения числа занятых в отраслях сферы обслуживания и роста на этой основе доходов населения, а также повышения внутреннего потребительского рынка современными качественными разнообразными видами услуг.

Таблица № 1.8.

Целевые параметры развития сферы туризма и смежных отраслей по Республике Узбекистан, в сопоставимых ценах

Виды услуг	Рост объемов услуг, % к предыдущему году					2010 год к 2005 году
	2006	2007	2008	2009	2010	
Туристско-экскурсионные услуги	115	117	119	122	126	В 2,5 раза
Услуги гостиниц	115	120	122	123	130	В 2,7 раза
Торговля и общественное питание	113,5	114,5	116	119	121,5	В 2,2 раза
Транспортные услуги	110	110	111	112	113	В 1,7 раза
Услуги связи и информатизации	120	120	122	130	130	В 3,0 раза
Финансовые и банковские услуги	111,8	114,2	117,9	120	124,4	В 2,2 раза

Нужно подчеркнуть, что в развитых странах доля сферы услуг в создании ВВП варьируется от 60% до 80%, здесь трудится до 70% всех занятых в экономике, а в структуре потребительских расходов населения эта сфера составляет 50-60%, между тем этот показатель в республике не превышает 10-15%. Согласно программе, до 2010 года ожидается увеличение доли услуг в ВВП до 49%, числа занятых – в 1,6 раза.

Если говорить конкретно о туристской отрасли, то здесь программа охватывает различные направления, в частности, большое внимание уделяется **санаторно-курортным учреждениям и спортивным базам**. Так, к 4 кварталу 2006 года завершится реконструкция туристской базы АО «Кумышкан» в Ташкентской области, что позволит получить 180 млн. сумов годового дохода. К 2010 году количество санаторно-курортных учреждений Федерации профсоюзов составит 20 единиц, количество мест увеличится с 3240 до 3650. В частности, в Навоийской области планируется ввести новый санаторий на 100 мест. За счет строительства 2000 спортивных сооружений, развития сети клубов по

спортивным интересам, доведения выпуска спортивного инвентаря и оборудования для детского спорта до 2 млн. единиц эта сфера услуг получит новый поступательный импульс.

Увеличение туристского потока по внутреннему и въездному туризму в среднем на 6% в год станет возможным благодаря расширению действующих и разработке новых туристско-экскурсионных маршрутов, организации познавательных, культурно-развлекательных и спортивных программ, в том числе через т.н. «альтернативные виды» туризма – рыбалку, охоту, альпинизм.

Особое внимание уделено инфраструктуре туризма: к 2010 году будут приобретены 100 единиц **транспортных средств** туристского класса для улучшения обслуживания путешественников и специализированного гостиничного оборудования и инвентаря, в результате чего планируется рост объема услуг только от транспортного обслуживания туристов до 5,5 млрд. сумов. Кроме того, формирование эффективной маршрутной сети автоперевозок позволит, с одной стороны, создать конкурентную среду между перевозчиками, а с другой поднять транспортные услуги в 2,1 раза, в том числе в сельской местности в 1,8 раза. Только в 2006 году будет построено 9 станций технического обслуживания автотранспорта, в 2007-2009 годах – 30 таких центров, это обеспечит расширение платных услуг в 2,1 раза. Кстати, планируется строительство сети автозаправочных станций, пунктов технического обслуживания транспорта и общественного питания, средств связи, мотелей, кемпингов вдоль международных, внутриреспубликанских и межобластных дорог, а это увеличение услуг в среднем в 2 раза.

Открытие движения по новой **железнодорожной линии** Ташгузар-Бойсун-Кумкурган – это механизм подключения других туристских центров, которые ранее были относительно недоступны, в туристскую карту Узбекистана. Здесь стоимость пассажирских перевозок по линии Ташкент-Термез снизится до 30%, а объемы возрастут в 1,2 раза. За счет приобретения в течение четырех лет 9 внутримаршрутных лайнеров Ил-114-100 объемы **авиаперевозок** увеличатся в 1,2 раза. Что касается международных рейсов, то здесь прогнозируется рост до 17% за счет повышения экономической эффективности выполняемых рейсов (коммерческой загрузки).

До 2010 года восстановлению подлежит около 30 **исторических памятников**, включение которых в туристский маршрут увеличит поступления средств на 20 млн. сумов в год. За счет реконструкции действующих и ввод новых **парков культуры и отдыха** досугом будет охвачено еще 150 тыс. человек.

За пять лет на рынке услуг появится 1001 предприятие **розничной торговли**, причем из них в сельской местности – 674, а также 589 предприятий **общественного питания**, в том числе 300 в сельской

местности. Это позволит туристам получить доступ к национальным и европейским блюдам в период своего путешествия по республике.

Банковская сфера, как важный инструмент и туристской инфраструктуры, также находится в сфере правительственного внимания. К 2010 году число **мини-банков** возрастет на 60% или до 2343 единиц, сберкасс – на 70% и до 1200 единиц. Увеличение числа пластиковых карточек в обращении – до 5 млн. и количество установленных терминалов – до 30 тыс. единиц приведет рост объема операций на 25%, или 31 млрд. сумов.

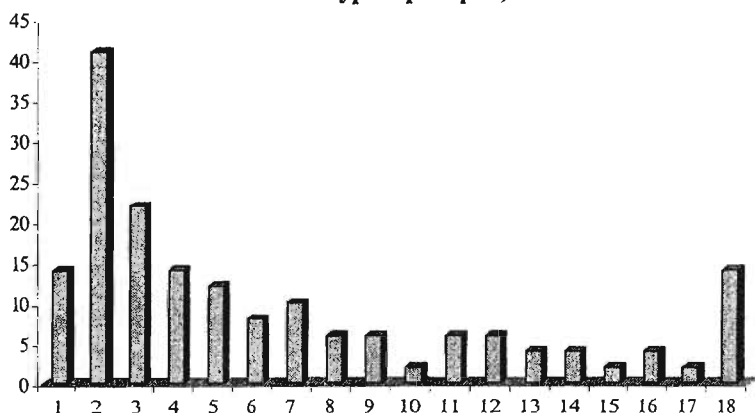
Также уделено внимание и состоянию **гостиничных сетей**. К концу текущего года ожидается ввод второй очереди отеля «Шахристон» в Бухаре. По оценке экспертов, это позволит принимать до 4 тыс. туристов, получать до \$300 тыс., а также создать 100 новых рабочих мест. Кроме того, в этом городе в 2007 году завершится реконструкция трехзвездной гостиницы «Бухара», что позволит в итоге привлечь до 6 тыс. иностранных туристов, довести рост ежегодного дохода до \$400 тыс.

К 2007 году закончится строительство гостиницы «Шахрисабз» в Шахрисабзе – это 5 тыс. обслуженных туристов, до \$350 тыс. дохода и 120 дополнительных рабочих мест. В 2008 году отель «Зиерат» в Фергане после соответствующей реконструкции станет способным принимать до 3 тыс. человек и получать доход в \$200 тыс.

Если говорить о перспективах развития туризма, существуют различные оценки потенциальных возможностей для Узбекистана. Однако мнения экспертов сходятся на том, что необходимо усилить все формы и виды туризма, условия для которых в республике имеются (см. диаграмму № 4).

Диаграмма № 4.

**Самые перспективные виды туризма в Узбекистане,
мнения туроператоров, %**

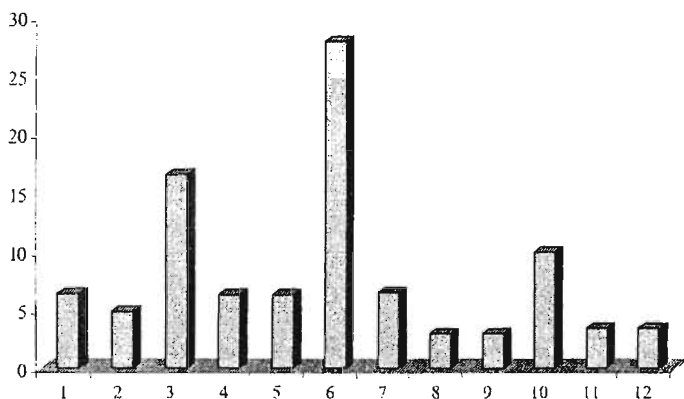


- 1 – История страны;
- 2 – Экология и природные особенности Узбекистана;
- 3 – Культура (традиции, искусство, ремесла, философия);
- 4 – Возможности для экстремальных видов спортивного туризма;
- 5 – Развлекательные туры;
- 6 – Экскурсии по архитектурным памятникам;
- 7 – Религиозный туризм/ паломничество;
- 8 – Классические формы туризма (историко-познавательные);
- 9 – Внутренний туризм;
- 10 – Смешанные формы и виды туризма;
- 11 – Конные маршруты;
- 12 – Охота и рыболовство, сбор трав, пчеловодство
- 13 – оздоровительные туры и услуги рекреации;
- 14 – Приключения и экзотика;
- 15 – Специальные туры (альпинизм, дайвинг, параглайдинг и т.п.);
- 16 – Этнография (гастрономические и краеведческие туры, фольклор);
- 17 – Археологические туры
- 18 – Без ответа.

В то же время, согласно социологическим опросам, проведенным в системе туризма, необходимо проделать серьезную работу по улучшению отрасли. Так, по данным эксперта А. Косимова, большим барьером является система оформления виз, а также прохождение процедуры получения лицензий на туристскую деятельность и сертификацию услуг (см. диаграмму № 5).

Диаграмма № 5.

**Предложения по упорядочению законодательства и
внесению изменений в туристскую отрасль**



- 1 – Пересмотр статуса Национальной компании «Узбектуризм»;
- 2 – Благоприятное отношение к появлению частных турагентов;
- 3 – Упрощение системы лицензирования и сертификации;
- 4 – Пересмотр таможенных пошлин на автотранспорт;
- 5 – Усиление региональной интеграции;
- 6 – Упрощение визового режима;
- 7 – Реализации рекомендаций ВТО по антимонопольной политике;
- 8 – Принятие различных законов и нормативных актов в области туризма;
- 9 – Улучшение рекламы за границей;
- 10 – Свобода предпринимательской деятельности;
- 11 – Ограничение администрирования в отрасли;
- 12 – Поддержка спортивного туризма.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ТУРИЗМА. Туризм в Узбекистане как отрасль, а также как хозяйственная деятельность, в том числе на природных территориях регулируется нормативно-правовыми актами. Их необходимо иметь в виду при согласовании туристских маршрутов и нахождении на экологически хрупких зонах иностранных и отечественных путешественников, в частности, в создаваемом трансграничном центрально-азиатском биорезервате Западного Тянь-Шаня. Как известно, этот регион охватывает три государства – Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан, и их взаимоотношения складываются на уроне национального законодательства и международного права.

В частности, законодательство Узбекистана касается аспектов путешествия физических лиц – резидентов и нерезидентов республики, иностранных граждан из сопредельных государств и дальнего зарубежья, выполнения ими необходимых процедур. Это также вопросы деятельности туристских предприятий на территории природных парков, оплаты за пользование ресурсами и т.д. В связи с этим следует рассматривать несколько аспектов для туристов, при посещении им Узбекистана, и хозяйствующих субъектов, организующих такие путешествия.

Законодательство о въезде, транзите и пересечении государственной, таможенной, санитарной границы:

- Постановление «Об утверждении Положения о порядке выезда и въезда туристов в Республику Узбекистан». Документ зарегистрирован Министерством юстиции Республики Узбекистан от 3 ноября 2004 г. N 1421. Он определяет порядок составления туристских групп, подачи заявки на визовую поддержку и пересечения государственной границы;
- Положение «О медицинском (санитарном) контроле в пунктах пропуска через государственную границу Республики Узбекистан». Документ зарегистрирован Министерством юстиции от 22 мая 1999 г. N 927. Устанавливает процедуру проверки граждан, имеющих симптомы

опасных заболеваний, при въезде ими в Узбекистан, включает ряд ограничений и ответственность за распространение эпидемии;

- Постановление Кабинета Министров от 21 ноября 1996 г. N 408 «Правила транзитного проезда иностранных граждан и лиц без гражданства через территорию Республики Узбекистан». Регулирует вопросы транзитного пересечения иностранных граждан в Узбекистан, вынужденных остановок или пребывания, необходимости регистрации;

- Постановление Кабинета Министров от 21 ноября 1996 г. N 408 «Порядок въезда в Республику Узбекистан и выезда из Республики Узбекистан иностранных граждан и лиц без гражданства». Документ определяет правила посещения Узбекистана иностранными гражданами, подачи документов на предоставление визы;

- «Порядок взаимодействия Национальной компании “Узбектуризм” и Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан по таможенному оформлению туристов, пересекающих таможенную границу Республики Узбекистан», утвержден Национальной компанией “Узбектуризм” и Государственным таможенным комитетом Республики Узбекистан 20 июля 1993 г. Определяет систему взаимоотношений туристских фирм, туристов с органами таможенного контроля при пересечении ими таможенной границы, выполнения необходимых правил, в том числе по декларированию товаров и материально-валютных ценностей;

- «Положение о порядке выдачи Центральным банком Республики Узбекистан разрешений физическим лицам - резидентам на вывоз за пределы страны наличной иностранной валюты». Зарегистрирован Министерством юстиции 3 июля 2003 г. N 1253 от 21 июня 2003 г. N 535. Документ определяет процедуру получения разрешения гражданам Узбекистана на вывоз иностранной валюты за границу;

- Положение «О порядке ввоза и вывоза наличной национальной валюты Республики Узбекистан». Утверждено постановлением правления Центрального банка и Государственного таможенного комитета от 1 марта 2004 г. NN 249-В, 01-02/19-16. Регулирует аспекты ввоза и вывоза узбекских сумов за пределы Узбекистана как национальными, так и иностранными гражданами;

- Закон Республики Узбекистан «О вывозе и ввозе культурных ценностей» от 29 августа 1998 г. N 678-I. Регулирует вопросы вывоза и ввоза предметов, являющихся культурными ценностями, туристам следует знать, что разрешается приобретать в собственность для последующего вывоза из страны;

- Положение «О порядке вывоза и ввоза культурных ценностей». Утверждено постановлением Кабинета Министров от 23 марта 1999 г. N 131. Определяет порядок и механизм оценки культурных ценностей

и выдачу разрешений иностранным и национальным гражданам на вывоз за пределы Узбекистана культурных ценностей;

- Закон Республики Узбекистан «О Государственной границе Республики Узбекистан» от 20 августа 1999 г. N 820-I. Регулирует аспекты пересечения границы, деятельности пограничных, таможенных, санитарных, полицейских постов и оформления въезда-выезда физическими лицами, проверок, процедуры выдачи посещения ограниченных для въезда территорий иностранными и отечественными гражданами;

- «Порядок выезда за границу граждан Республики Узбекистан». Утвержден постановлением Кабинета Министров N 8 от 6 января 1995 года. Определяет обязательную процедуру получения разрешения на выезд из страны узбекским гражданам;

- Положение «О порядке оформления и выдачи удостоверения граждан Республики Узбекистан, не достигших 16-летнего возраста». Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 декабря 2000 года N 519. Определяет процедуру выдачи документов несовершеннолетним для их выезда за пределы страны.

- «Инструкция о порядке выдачи сертификата на возвращение в Республику Узбекистан». Зарегистрирована Министерством юстиции 17 июня 1998 г. за N 448. Предусматривает процедуру выдачи документа на возвращение гражданина Узбекистана из других стран в случае утери им национального паспорта;

- «Положение «О паспортной системе в Республике Узбекистан». Утверждено Указом Президента Республики Узбекистан от 26 февраля 1999 года N УП-2240. Оговаривается система выдачи паспорта, внесения в него определенных записей, в том числе разрешений на выезд, и регистрации по месту пребывания (прописка);

- «Типовая инструкция о порядке пограничного и таможенного контроля в автомобильных, железнодорожных, авиационных и речных пунктах пропуска через государственную границу Республики Узбекистан». Зарегистрирована Министерством юстиции от 6 июля 1999 г. за N 765. Документ определяет порядок деятельности силовых и контролирующих служб на пунктах пересечения государственной границы;

- Уголовный Кодекс и Кодекс об административной ответственности Республики Узбекистан устанавливают нормы наказания за нарушения действующего законодательства в сфере пересечения границы, оформления документов на въезд и выезд, выполнения природоохранных правил.

Документы, регулирующие туристскую деятельность:

- «Положение о лицензировании туристской деятельности». Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 11 ноября 2003 г. за N 497. Регулирует порядок подачи на лицензирование туристской деятельности со стороны юридических лиц;

- «Порядок сертификации туристских услуг». Документ зарегистрирован Министерством юстиции от 18 марта 2000 № 911, и определяет механизм подачи на сертификацию различных видов туристских услуг;

- «Об утверждении Положения о порядке выезда и въезда туристов в Республику Узбекистан». Зарегистрированный Министерством юстиции 3 ноября 2004 г. за № 1421 документ определяет согласованность действий Национальной туристской администрации и туроператоров с контролирующими органами по осуществлению порядка путешествия иностранными гражданами на территории Узбекистана и национальными – по выезду из республики;

- «Правила охоты и рыболовства на территории Республики Узбекистан». Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан № 337 1 мая 1997 года 15 апреля 1997 г. Определяет процедуру получения разрешений, проведения охоты и рыбалки для иностранных и отечественных граждан.

- «О мерах по сохранению природных богатств и обеспечению комплексного и системного подхода к освоению Чимган-Чарвакской зоны». Постановление Кабинета Министров от 10 марта 2000 г. за № 83 направлено на проведение реконструкции и обустройство территории Бостанлыкского района, охватывающего и часть Западного Тянь-Шаня;

- «О регулировании радикального пользования природными ресурсами, улучшения экологического состояния на территории района, отдыха граждан и въезда автотранспортных средств на территорию района». Документ утвержден хокимом Бостанлыкского района от 27.07.2001 г. за № 458, и определяет порядок потребления природных ресурсов Угам-Чаткальского парка и других природных территорий района;

- «О дополнительных мерах по усовершенствованию системы оздоровления и отдыха и сохранения природных богатств курортно-рекреационной зоны Чимган-Чарвак». Данное постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 06.09.2001 года № 362 вводит коррективы по освоению туристской зоны на территории Западного Тянь-Шаня;

- «О мерах по регулированию въезда-выезда транспортных средств и отдыхающих граждан, а также рационального использования природных ресурсов на территории Угам-Чаткальского государственного национального парка природы». Документ утвержден хокимом Ташкентской области от 10 января 2002 года за № 9. Его суть – в определении системы оплат за въезд на особо охраняемую природную территорию.

Льготы, предоставленные государством для туристического бизнеса:

Законодательством определены льготы для туристских предприятий. Так, например, Налоговый кодекс отмечает:

Статья 92. Льготы по налогу на имущество юридических лиц. Налогом не облагается имущество юридических лиц:

- вновь созданные, занимающиеся туристической деятельностью в городах Самарканде, Бухаре, Хиве и Ташкенте, на период с момента создания до получения первой прибыли, но на срок не более трех лет с момента их регистрации. В случае ликвидации этих юридических лиц до истечения года после установления льготного периода сумма налога взимается в полном размере за весь период их деятельности.

Статья 102. Налогоплательщики, освобожденные от уплаты земельного налога. От уплаты земельного налога освобождаются юридические лица:

- вновь созданные, занимающиеся туристической деятельностью в городах Самарканде, Бухаре, Хиве и Ташкенте, на период с момента создания до получения первой прибыли, но на срок не более трех лет с момента их регистрации. В случае ликвидации этих юридических лиц до истечения года после установления льготного периода сумма налога взимается в полном размере за весь период их деятельности;

- санаторно-курортные учреждения.

Согласно Постановления об утверждении Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость по производимым и реализуемым товарам (работам, услугам), вступившей в силу с 9 мая 2003 года, не облагаются налогом на добавленную стоимость услуги санаторно-курортных и оздоровительных организаций, оказываемые отдыхающим указанными организациями, сверх стоимости путевок (курсовок).

К туристско-экскурсионным услугам относится комплекс услуг туристско-экскурсионных организаций, включенных в стоимость путевки (ваучера) на оказание туристических услуг, входящих в состав тура и подтверждающих факт их оказания.

Комплекс туристических услуг включает в себя транспортное обслуживание, услуги по проживанию, питание, экскурсионное обслуживание, организацию культурных, спортивных программ и другие услуги, определенные "Договором на предоставление туристических услуг".

Данная льгота также применяется на дополнительные туристско-экскурсионные услуги, оказываемые указанными организациями, туристам сверх услуг, определенных договором.

Указом Президента Республики Узбекистан от 2 июня 1995 г. «О мерах по активизации участия Республики Узбекистан в возрождении Великого шелкового пути и развитию международного туризма в республике» отмечается:

- освободить от всех видов налогов вновь образуемые туристические организации и предприятия в этих городах на период с момента создания до получения первой прибыли, но не более трех лет с даты регистрации;

- указанные организации и предприятия в первый год получения прибыли (дохода) уплачивают 50% налога на прибыль, во второй год – 75%, начиная с третьего года – 100%;

- освободить в дополнение к представленным льготам от уплаты налога на вывозимую прибыль сроком на 5 лет иностранных инвесторов, создающих совместные предприятия в сфере туризма в Самарканде, Бухаре, Хиве и Ташкенте.

Кроме того, Налоговым Кодексом определено, что вновь создаваемые на территории поселков, кишлаков и аулов предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции и по производству товаров народного потребления (в том числе сувениров для туристов) освобождаются от уплаты налога на доходы (прибыль) сроком на три года. В последующие годы налог взимается по ставке, сниженной в два раза против действующей.

Налогооблагаемый доход юридических лиц уменьшается на сумму 30% затрат по проведению природоохранных мероприятий.

Земельными участками, не подлежащими налогообложению, являются земли природоохранного назначения (государственные заповедники, национальные и дендрологические парки, ботанические сады, заказники), предоставленные предприятиям, учреждениям и организациям для специальных целей. Также сюда входят земли:

- историко-культурного назначения (исторических заповедников, мемориальных парков, археологических памятников, памятников истории и культуры);

- занятые под спортивные сооружения санаторно-курортные учреждения и дома отдыха;

- рекреационного назначения (земли, предоставленные соответствующим учреждениям для организации массового отдыха и туризма населения: лесопарки, парки, бульвары, скверы, пляжи и т.п.);

- оздоровительного назначения (земли, располагающие природными факторами, благоприятными для организации профилактики заболеваний).

Документы, регулирующие взаимоотношения в туризме между Узбекистаном и сопредельными странами:

- Соглашение между Правительством Республики Узбекистан и Правительством Республики Казахстан об углублении сотрудничества в области культуры, здравоохранения, науки, образования, туризма и спорта от 10 января 1994 года. Декларирует приверженность к кооперации и установлению деловых связей между странами;

- Соглашение между Правительством Республики Узбекистан и Правительством Кыргызской Республики об углублении сотрудничества в области культуры, здравоохранения, науки, образования, туризма и

спорта от 16 января 1994 года. Декларирует приверженность к кооперации и установлению деловых связей между странами;

- Соглашение между Правительством Республики Казахстан, Правительством Кыргызской Республики, Правительством Республики Таджикистан и Правительством Республики Узбекистан о сотрудничестве в области развития санаторно-курортных, оздоровительных и туристических учреждений и организаций» от 8 июня 2000 года, г. Астана. В статье 1 устанавливается, что «Стороны будут способствовать расширению сотрудничества в области развития санаторно-курортных, оздоровительных и туристических учреждений и организаций в целях создания в них наиболее благоприятных условий для укрепления здоровья граждан своих государств, более глубокого ознакомления с культурой, природой и достопримечательностями, а также с историческими памятниками и национальными традициями народов четырех стран».

Документы Республики Узбекистан, упрощающие туристские формальности:

Постановления правительства «Об упрощении визовых процедур для граждан Итальянской Республики/ Японии/ Швейцарской Конфедерации/ Королевства Испании/ Королевства Бельгии/ Федеративной Республики Германия/ Австрийской Республики/ Итальянской Республики/ Великобритании/ Французской Республики» приняты в 2003 году в целях дальнейшей активизации политического, торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества между Узбекистаном и другими странами, совершенствования процедур оформления виз иностранным гражданам, посещающим республику с деловыми и туристическими целями.

В документе предусматривается Министерству иностранных дел Республики Узбекистан оформлять иностранным гражданам:

- многократные визы сроком на один год, посещающим Узбекистан с деловыми целями, в течение 2 рабочих дней в загранучреждениях республики с отменой требования обращения приглашающего юридического лица в Республике Узбекистан в Министерство иностранных дел Республики Узбекистан;

- многократные визы сроком до 1 месяца, посещающим Узбекистан в качестве туристов, в течение 2 рабочих дней с отменой требования о необходимости предъявления туристических ваучеров Национальной компании «Узбектуризм» или других туристических организаций.

Данные документы позволяют иностранным гражданам этих государств в облегченном режиме получать визы и путешествовать по территории Узбекистана, в том числе и Угам-Чаткальского природного парка. Облегчение формальностей стимулирует визиты туристов в Западный Тянь-Шань.

Предложения по улучшению визового режима для туристов, посещающих трансграничные особо охраняемые природные территории:

Для туристов, желающих посетить ООПТ, в частности, биорезерват Западного Тянь-Шаня, расположенного на территории трех государств, следует организовать предоставление стандартной единой визы («Западный Тянь-Шань»), которая действительна и признается органами власти и управления в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане. Ее прототипом могут служить визы Шенгенской зоны в Европе или Меконгской в Юго-Восточной Азии. С одной стороны, это облегчает процедуру получения разрешительных документов, снижает затраты на консульские и иные сборы и экономит время для формальностей, а с другой, способствует учету интересов путешественников к экологическим и спортивным турам, созданию единой базы данных о визитерах. Следует сказать, что не во всех странах мира есть дипломатические миссии Узбекистана, Казахстана и Кыргызстана, однако в одной из них можно приобрести визу «Западный Тянь-Шань» для посещения всех трех республик.

К примеру, гражданин Франции обращается в посольство Узбекистана, где в рамках туристской программы приобретает тур и визу «Западный Тянь-Шань». Они позволяют ему въезжать в Узбекистан, находиться там определенное время, путешествовать по природным территориям, а затем через официальные пропускные пункты на границе переходить в Кыргызстан, и через некоторое время оттуда – в Казахстан. Таким образом, туристская цепочка не прерывается, система услуг чередуется из страны в страну.

Виза «Западный Тянь-Шань» может быть использована и в рамках четырехстороннего вышеприведенного межправительственного соглашения о сотрудничестве в использовании зон отдыха, курортов, поскольку на территории Западного Тянь-Шаня такие объекты существуют и функционируют по настоящее время. Это также может усилить интенсивность и объемы взаимопотока посетителей.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: документ, регистрация, туризм, визиты, указ, закон, льготы, земельный налог, норма, достопримечательности, экспорт, импорт, объем туристских услуг.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

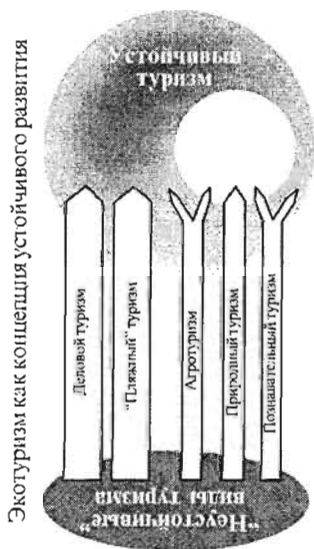
1. Как развивался международный и внутренний туризм в Узбекистане?
2. Какие законодательные нормы регулируют туризм и туристскую деятельность?

1.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЭКОТУРИЗМА

СИСТЕМА. Туризм – это система, представляющая собой очень сложный комплекс различных видов деятельности и услуг с многочисленными взаимосвязями от регионального до глобального уровня, проникающими и в иные экономические и общественные сферы (см. схему № «А»). Соответственно, в различных секторах и практически на всех уровнях в турбизнесе участвует множество действующих лиц. Таким образом, достичь определённых результатов при реализации международного проекта в сфере туризма можно только в том случае, если есть принципиальное понимание сложности и свойств глобальной системы, именуемой туризмом.

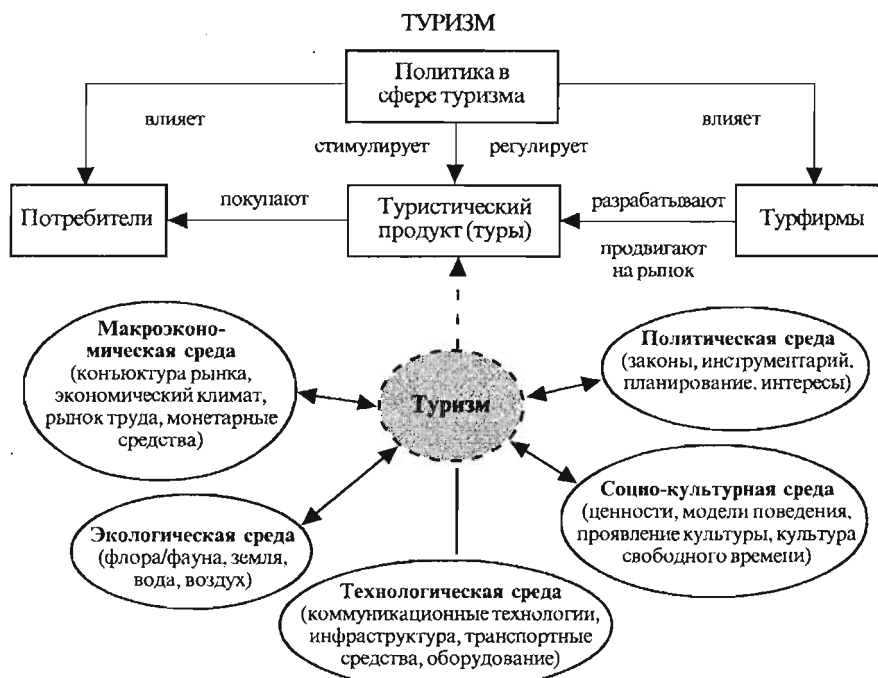
Стратегия, ориентированная на то, чтобы с помощью туризма получить определённые выгоды, прежде всего экономического характера, предполагает использование рыночных механизмов для достижения экологических и социальных целей. Тем самым признается логика системы, в которой основными субъектами являются в первую очередь частные фирмы, а главные цели и одновременно условия функционирования системы заключаются в обеспечении конкурентоспособности и экономической рентабельности. Это означает, что администрации заповедных зон, государственные органы, ННО и участники проектов в аграрных районах, имеющие намерение включиться в туристический бизнес, должны хотя бы отчасти мыслить такими категориями.

Опыт международных проектов говорит о том, что администрации заповедных зон и специалисты по охране природы, для которых хозяйственная деятельность представляет собой прежде всего подлежащие регламентации притязания на пользование природными ресурсами, не привыкли к такому подходу. В ориентированных на благосостояния проектах развития аграрных районов мышление экономическими категориями в силу вынужденных причин находит большое распространение, однако основное внимание в этих проектах, как правило, уделяется обеспечению материальных средств, а также обслуживанию местных рынков. В данном контексте туризм представляет собой совершенно



иную перспективу в том смысле, что речь идет об экономической деятельности, ориентированной, прежде всего, на национальный или мировой рынок, и в отношении этой деятельности в большинстве аграрных районов развивающихся стран не существует никаких собственных устоявшихся моделей. Другое дело, что они находятся в стадии становления, и здесь предопределяется специфика страны (климат, природа, ресурсы, ментальность, материальная база, законы). Более детально экономическая система туризма представлена на схеме «А».

Схема «А». Туризм, как экономическая система



В ней показано, что политика правительства оказывает непосредственное влияние как на покупателей (формальности, законы), так и на турпредприятия (льготы, конкурентная среда, правила игры, проверки). Исходя из предпочтений туриста и наличия возможностей (природной среды, объектов достопримечательности, экономического

климата) турфирмы разрабатывают и продвигают турпродукт на рынки, которые находят сбыт. Государство стимулирует спрос через налоговую и таможенную политику, кредиты и гранты, подготовку специалистов, инвестиции.

Безусловно, что сфера туризма определена множеством факторов, в числе которых:

- макроэкономическая среда, куда относят налоги, стимулы, кредитование, инвестиции, финансы;
- политическая среда – это законы и нормативные акты, контролирующие органы и проверки, планирование районов и отраслей, интересы различных лиц и регионов;
- социо-культурная среда, под которой следует понимать принятые в стране/регионе традиции, быт, культуру, религию, мировоззрение, ментальность, историю, искусство;
- технологическая среда – технологии, техника и оборудование, транспорт, размещение, энергетика, коммуникации;
- экологическая среда – это учет фактора влияния человека на биоразнообразие, сохранность водных, земельных ресурсов, предотвращение загрязнения атмосферы. Как видно из схем «А», экологический фактор выступает наравне с другими как важнейший в развитии отрасли туризма.

ТУРИЗМ КАК СИСТЕМА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Основное место в системе, именуемой туризмом, занимает, конечно же, путешествие, являющееся собственно туристическим продуктом, который возникает в результате взаимодействия спроса и предложения, и находится под влиянием политики в области туризма и прочих общих условий.

Из чего складывается путешествие? Важнейший признак путешествия состоит в том, что турист направляется в другой регион, в котором он хотел бы определённым образом провести свой досуг и получить приятные впечатления. Туризм, включая подготовку к путешествию, его осуществление и дополнительные мероприятия по завершении путешествия, реализуется на различных уровнях, начиная от места постоянного проживания (место, страна происхождения туристов) и заканчивая местом их временного пребывания (дестинация). Это значит, что недостаточно просто обучить на месте, например, несколько гидов-экскурсоводов, построить жильё для туристов или отпечатать информационные брошюры. Для развития туризма в определённом регионе должна действовать вся цепочка предоставления туристических услуг, которая нередко охватывает несколько стран.

Туристическое предложение. Необходимо различать первичное и производное предложение. **Первичное предложение** включает в себя:

- природные достопримечательности (ландшафт, климат, водоёмы, пляжи, дикие животные, флора);
- культурные достопримечательности (исторические, религиозные или типичные архитектурные строения, традиционные ремёсла, методы хозяйствования, обычаи, праздники, культура быта, гостеприимство, особые блюда и т.п.).

Эти достопримечательности или есть, или их нет, а создать их искусственным путём можно лишь в ограниченном объеме. Нередко базовую инфраструктуру, необходимую для развития туризма в месте временного пребывания (транспортные линии, система снабжения и утилизации, средства связи) причисляют к первичному предложению.

Природные и культурные достопримечательности необходимо сделать доступными и познаваемыми, с тем чтобы они нашли эффективное использование в туризме. Для этого существует **производное предложение**, которое включает в себя следующие компоненты:

- транспортные предприятия;
- объекты пребывания (размещение, питание, магазины, развлечения, а также иные необходимые для туристов объекты, как, например, маршруты для пеших прогулок);
- посреднические организации (турагенты, туроператоры, информационные бюро).

Совокупность первичного и производного предложения образует туристический продукт.

Соотношение между предложением и спросом. Связь между спросом и предложением устанавливает, как правило, маркетинг. В сравнении с другими экономическими процессами соотношение между спросом и предложением в туристической сфере отличается некоторыми особенностями. Самая главная из них состоит в том, что туристический продукт, подобно недвижимости, невозможно перемещать, поэтому спрос должен прибыть к предложению, а не наоборот. С точки зрения регионов временного пребывания, располагающих соответствующим предложением для туристов, это поначалу кажется преимуществом. Но поскольку клиент не может воочию увидеть туристический продукт до того, как он решится его приобрести, возникает необходимость предпринять особые усилия для того, чтобы он всё-таки принял желаемое решение и приобрел тур. Тем самым центральную роль в стратегии туристического предприятия приобретает именно маркетинг.

Далее следует учитывать усиливающуюся **конкуренцию среди турфирм в глобальном масштабе**. В настоящее время все, кто желают отправиться в путешествие, имеют возможность выбрать турцентр и турпродукт в любой точке земного шара. Таким образом, туристический

рынок стал рынком конкурирующих предложений, и это обстоятельство приобретает особую значимость с учётом того, что туризм не является жизненно необходимым потребительским товаром, и от тура можно легко отказаться, например, ввиду каких-либо внезапно возникших формажорных ситуаций.

Спрос. Важнейший решающий момент в процессе планирования отдыха, это принятие решения о том, чтобы отправиться в путешествие. Каким в конце концов окажется это решение, зависит от ряда различных факторов. Сюда относятся прежде всего некоторые важные, трудно поддающиеся воздействию факторы, такие как личные мотивы, уровень доходов, наличие времени, мобильность, социальное воздействие (шкала ценностей) и т.д. Однако самое главное, на что турфирмы вполне могут оказать влияние на стадии подготовки решения, это наличие или доступность высококачественной, отвечающей интересам соответствующих групп потребителей информации о туристическом продукте и местах временного пребывания.

Действующие лица. Наряду с самими путешественниками (потребителями) важными действующими лицами являются фирмы, предлагающие туристические услуги, причём на всех географических уровнях - национальном, региональном, локальном. Отдельные туристические услуги и виды продукта предлагают прежде всего частные компании. Туристическая сфера имеет чрезвычайно многогранную структуру и по степени специализации разделяется на:

- **туриндіустрию в узком смысле слова:** типичные туристические фирмы, которые предлагают услуги, пользующиеся спросом исключительно у путешествующих (транспорт, размещение, посредничество);

- **дополнительную туриндіустрию:** фирмы, которые, собственно говоря, не являются типично туристическими, но по своей гамме предложения специализируются на туристах, как на целевой группе, (например, издательства книг о путешествиях; фирмы, выпускающие кредитные карточки; производители изделий художественных ремёсел);

- **периферийную туриндіустрию:** фирмы, которые предлагают не типичные для туриндіустрии продукты/услуги, но (круглогодично или сезонно) зависят от туристов, являющихся для них важнейшей целевой группой, (например, фотоиндустрия, автозаправочные станции, продуктовые магазины, врачи).

- **субпоставщиков туристских предприятий,** например, строительные компании, производители продуктов питания.

КОНЦЕПЦИЯ. Экономическое развитие туризма в эпоху глобализации невозможно реализовать только в рамках единичных мероприятий. Здесь, как утверждают эксперты, необходима

интегрированная концепция (см. схему «В»). В ней следует рассмотреть такие важные аспекты, как учет позитивных и негативных факторов, влияющих на состояние туристского рынка в Узбекистане или Центральной Азии, анализ спроса и предложения, на базе этого определить цели и задачи достижения необходимых результатов. Немаловажно и то, что программа развития должна рассматривать шансы, риск, который имеет место под влиянием внешних факторов (например, изменение политической составляющей, ценообразования, спроса на регион/страну). Все эти моменты следует скомпоновать в одну систему.

Исходя из этого уже определять ресурсы – финансовые (денежные потоки, налогообложение, инвестиции, капитализация, технологии), кадровые (специалисты, профессионалы, менеджеры), институциональные (политика, законы, управление). Полученный материал позволит разработать программу действий, которая включит в себя все связанные в процессе ресурсы, скоординирует мероприятия, обеспечит контроль за выполнением заданий и достижения целей.

Схема «В». От единичных мероприятий – к интегрированной концепции



Однако не всегда концепции бывают всеохватывающими, например, не учитываются экологические и климатические факторы при создании

туристских центров, биологических – при формировании турмаршрутов на особо охраняемых природных территориях. В итоге происходит дисбаланс всех факторов, и в результате это негативно сказывается на туристском потенциале региона, а также на природе. Поэтому в таблице № 1.9 предлагается изучить вопросы, которые обычно ставят при желании укреплять туристский потенциал.

Таблица № 1.9.

Вопросы в рамках анализа сильных и слабых сторон развития туризма

Предложение	Спрос
Какие качества и особенности характерны для нашего ландшафта, характера местности?	Какой спрос имеется сейчас на наше предложение (количественная структура спроса)?
Каковы наши социально-культурные особенности и привлекательные стороны (менталитет, культура, народные обычаи)?	Какова структура спроса?
Каковы профессиональные возможности и степень готовности для того, чтобы взять на себя представление услуг в сфере туризма?	Как выглядит структура конкуренции (прямая и косвенная конкуренция)?
Как обстоят дела с нашей инфраструктурой (развитие транспортного сообщения, сфера снабжения, утилизация отходов и т.д.)?	Какое у нас соотношение «цена-услуга»? Какой туристский продукт мы предлагаем?
	- спектр предложений
	- целевые группы
	Как мы продвигаем продукт на рынке?
	- реклама
	- сбыт туристского продукта
	- работа с общественностью

На основании этого формируется соответствующая **стратегия развития**, где определяются не только цели и задачи (для чего все это делается?), но и механизмы реализации (законы, льготы, инвестиции, кредитование, поддержка) – без этого туризм не имеет никаких серьезных шансов занять достойное место в национальной экономике. Здесь же определяются участники этого процесса – правительственные органы (министерства, комитеты, ведомства), бизнес-структуры (предприятия, организации – поставщики услуг, турфирмы), третий сектор (ННО, партии, общественные движения), а также законодательные основы (постановления, инструкции, правила, нормативы), ресурсы (инфраструктура, капитал, финансы). Далее, необходимо **конкретизировать политику** в области туризма, в частности, кто и как влияет на текущую ситуацию (государственные или общественные организации), какие способы наиболее эффективны (налогообложение, тарифы), какие формы сотрудничества предпочтительны (технологическая кооперация, совместные

предприятия, финансово-промышленные группы), где искать источники (ресурсы – люди, финансы, технологии). Несомненно, что при этом также определяются **целевые группы** (туристы, местные жители, бизнесмены, чиновники). Узбекистану, как и другим странам Центральной Азии следует себя также **позиционировать** на мировом рынке как серьезного участника, способного предложить качественный турпродукт (например, под брендом «Великий шелковый путь»), и здесь союз правительства и частного сектора просто необходим, иначе трудно пробиваться в конкурентной среде к своему клиенту. Благодаря этому создается программа действия, и все это формируется в Концепцию развития туризма (см. схему «Г»). В настоящее время такая концепция существует в Казахстане, как программа развития отдельных направлений туризма – в Узбекистане и Кыргызстане.

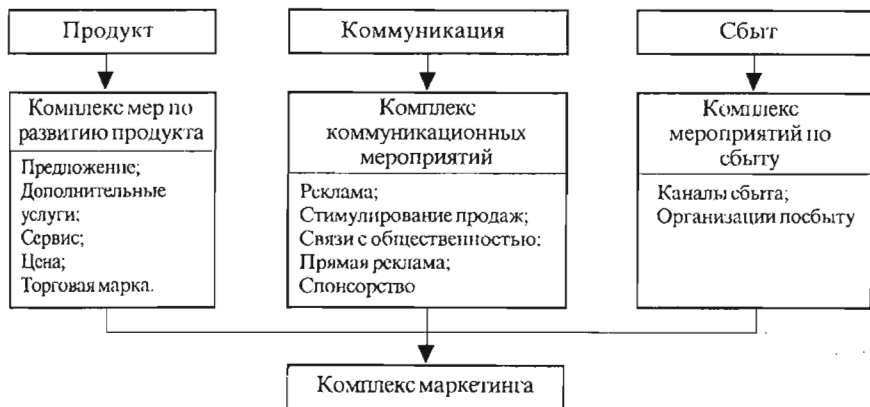
Схема «Г». Основные ступени Концепции развития туризма в Центральной Азии



Но чтобы Программа действия имела позитивные результаты, следует использовать необходимый инструментарий, например, систему маркетинга, рекламы, продвижения продукта. В этом смысле Концепция должна основываться на эффективных механизмах реализации (см. схему «Д»), которые сводят в единый комплекс маркетинга.

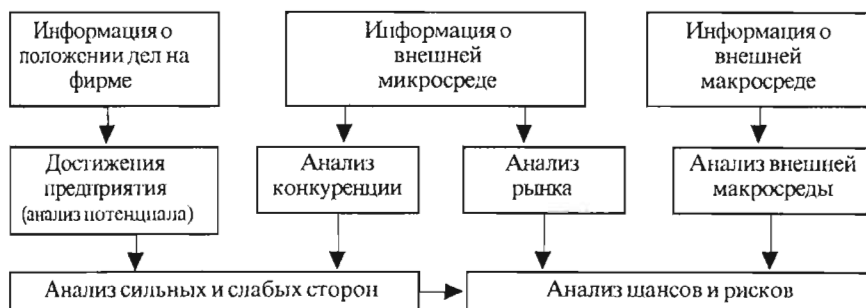
Нужно заметить, что маркетинг учитывает многие факторы, особенно шансы и риски, которые могут иметь место у продавцов-покупателей турпродуктов на региональных и внутрисоюзных рынках. В связи с этим менеджерам следует вести постоянный учет ситуации на конкурентной среде, учитывать состояние собственного предприятия, эффективность используемых ресурсов (людских, финансовых, технологических), выявлять сильные и слабые стороны,

Схема «Д». Основной и вспомогательный инструментарий комплексного маркетинга



стимулируя при этом первых и снижая долю вторых. Кроме того, необходим полный анализ внешней микросреды – туристского рынка, а также макросреды – общих мировых хозяйственных связей и состояния косвенных рынков (транспорта, размещения, политики стран, предпочтений). Изучение трех составных элементов позволяет определять тенденции с учетом шансов и рисков для каждой фирмы, предприятия (схема «Е»).

Схема «Е». Анализ шансов и рисков на рынке



ВИДЫ УЧАСТИЯ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОТУРИЗМЕ. Выдвигаемое в рамках целевой системы развития и сотрудничества в сфере экотуризма требование об участии местного

населения или каких-либо определённых целевых групп в экотуризме нередко оказывается недостаточно дифференцированным. В данном случае следует, прежде всего, различать политическое и экономическое участие. Под политическим участием в данном контексте подразумевается участие в принятии решений как в сфере развития туризма, так и в других сферах, касающихся заповедных зон. С этой целью всё чаще создаются местные консультативные советы заповедных зон, комитеты по развитию экотуризма и т.п.

Под экономическим участием следует понимать участие в получении экономической выгоды от экотуризма. Это в свою очередь вовсе не означает, что местное население самостоятельно должно работать в туристическом бизнесе. Экономическое участие может осуществляться и иным образом, а в некоторых случаях даже и без политического участия. Существуют следующие формы участия:

- Отчисление доходов от туризма в адрес администрации заповедной зоны в качестве компенсации за природопользование или за эксплуатацию коммунальных объектов / проектов в буферных зонах;
- Плата за передачу прав пользования от местных органов управления иногородним туристическим компаниям (аренда и т.п.);
- Оказание на местах предварительных услуг турфирмам (например, снабжение продуктами питания, строительными материалами, ремесленными изделиями и т.п.);
- Работа по найму (служащие профессиональных туристических агентств);
- Самостоятельная предпринимательская деятельность, осуществляемая в индивидуальном порядке или группами/кооперативами (коммунальные туристические проекты);
- Совместные предприятия с профессиональными туристическими компаниями.

В таблице № 1.10 приведены семь составных частей туризма, то есть тех элементов, которые формируют отпуск человека. Как видно, в них услуги во время путешествия предоставляются различными предприятиями и лицами (А). Однако сами по себе эти услуги не способны к выживанию и к участию в рынке, поэтому при организации мест отдыха их следует рассматривать в общем контексте (Б). В то же время эти семь составных частей представляют собой инструменты, с помощью которых жители могут оказать влияние на создание экологически мягкой структуры туризма (В). Примеры, приведенные в таблице, показывают, как в рамках отдельных направлений туристского производства могут найти сбыт природоохранные цели (Г). Правда, подобная стратегия может проводиться в жизнь лишь поэтапно.

Таблица № 1.10.

Семь элементов, влияющих на состояние тулопродукта

Элементы/ Функции	(А) Производители	(Б) Главные компоненты	(В) Сферы действия и инструменты планирования туризма на местах	(Г) Составные части по экологическому туризму
ЖИЛЬЕ	- гостиницы, дома для отдыха, частные квартир-отдатчики, комплексы для отпущников, кемпинги; - общества, занимающиеся сдачей временно освобожденных квартир;	- расположение; - архитектура; - атмосфера; - обустроенность;	- строительные планы; - контроль за строительством; - правила уборки мусора и сточных вод (денежные сборы/сортирование отходов); - соревнование за звание «экологически адаптированная гостиница»; - налог на промысел; - программы поддержки экопроектов;	- применение экологически чистых моющих средств; - экономия воды и энергии; - адаптация архитектуры и внутреннего убранства к местным структурам; - применение экологических стройматериалов; - отпущ в доме фермера;
ЕДА+ПИТЬЕ	- рестораны и кафе; - киоски и их владельцы; - торговцы; - крестьяне;	- качество; - местные особенности; - оборудование; - атмосфера; - предложение и формы для самообслуживания;	- консультации по экологии; - правила уборки мусора и сточных вод; - соревнование за звание «экологически адаптированное кафе»;	- прямое снабжение местными продуктами; - меры по сокращению отходов и их сортировке; - компостирование и вторичное применение сезонных продуктов питания; - продукты питания, выращенные биологическими методами;
ОБСЛУЖИВАНИЕ	- местные власти; - органы, ведающие туризмом; - ассоциации, гильды, бюро путешествий; - предприятия сферы обслуживания;	- информация; - организация; - привлекательность; - развлечения; - культура; - уход/здоровье; - сервис для гостей;	- открытость информации для граждан и гостей; - экологический налог на тех, кто совершил нарушение в отношении природы; - реклама и маркетинг;	- информация об экологически адаптированных предложениях и поведении; - показ растений и животных, находящихся под охраной; - предложение природных участков, интересных в познавательных и эстетических целях; - образцовые сельскохозяйственные предприятия; - соревнования гостей по теме «охрана природы»;

ИНФРАСТРУКТУРА	- городское/районное строительное ведомство по поддержанию развития экономики; - ведомство по культуре и спорту; - курортное управление; - архитекторы; - частные предприниматели (имеющие разрешение местных властей), союзы;	- возможности для занятия спортом; - игры; - культурные мероприятия; - развлечения; - лечение, здоровье;	- планы пользования; - планирование строительных работ (отвод земель); - экспертиза на экологическую адаптацию; - эконоконсультации; - проекты поддержки экологии;	- экологический механизм при планировке гостиниц, кемпингов, а также спортивных сооружений; - аренда велосипедов; - поля для гольфа только на ранее интенсивно используемой пахотной земле; - бережное отношение к ландшафту при строительстве спортивных объектов; - защита береговой зоны;
СОХРАНЕНИЕ МЕСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ	- местные плановые органы; - городское строительное ведомство по охране памятников; - ведомство по культуре и спорту; - архитекторы; - частные предприниматели; - инициатива граждан (самоуправления);	- город/село; - архитектура; - культура/фольклор; - возможности для покупок;	- планирование строительства; - контроль за строительством; - соревнование «украсим наш кишлак»; - основное планирование; - уход за ландшафтом;	- адаптация архитектуры к виду жилого поселка; - озеленение и благоустройство; - автостоянки – на окраинах; - строительство в жилых массивах дорог с менее интенсивным движением; - уход за зелеными насаждениями, близкими к природе (цветущие луга);
ЛАНДШАФТ	- ведомство по охране природы и ландшафтов; - ведомство по мелиорации сельхозугодий; - лесопользование; - управление водными ресурсами; - фермеры, население деревень; - инициативы по охране природы;	- флора и фауна; - топография (горы, долины, равнина); - климат;	- отвод земель под заповедники; - ограничения пользования; - законы об охране природы, об особо охраняемых территориях; - уход за ландшафтом; - программы помощи сельскому хозяйству; - покупка земель для целей охраны природы;	- экстенсивное ведение сельского хозяйства; - разграничение участков посадками кустарников; - создание малых биотопов; - сырые луга, пруды, восстановление реки озера; - отпуск в доме фермера;
ТРАНСПОРТ	- отделы дорожного строительства; - предприятия городского транспорта; - ведомство по проведению подземных работ; - управление железной дороги; - полиция; - авто- и мотоклубы; - частные извозчики, фирмы; - автобусные и таксопарки.	- транспортная связь (автомобиль, автобус, железная дорога, морские суда, авиация); - возможности для выходов (пешие, велосипедные прогулки, катание на лошадей); - уменьшение интенсивности транспорта (пешеходные зоны).	- дотации на общественный транспорт; - экспертиза на экологическую адаптацию; - налоги и сборы; - планирование промышленных территорий;	- сокращение индивидуального мототранспорта; - ограничение скорости; - сокращение интенсивности движения; - создание пригородного общественного транспорта; - велосипедный спорт; - экологические механизмы при планировании дорог; - развитие железнодорожного транспорта.

СИСТЕМА СТАТИСТИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ. Для расчетов состояния туризма и экотуризма в частности, можно использовать систему различных показателей:

- формулы абсолютных и относительных величин;
- динамические ряды;
- теория корреляции для измерения связей между явлениями и др.

Рассмотрим первую группу показателей. Важное значение при анализе экономических явлений имеют относительные величины координации. **Показатель соотношения иностранных и отечественных туристов**, путешествующих по Узбекистану, рассчитывается следующим образом:

$$K_{tlvl} = \frac{T_{for}}{T_{nat}}, \text{ где } K_{tlvl} - \text{показатель соотношения, } T_{for} - \text{число}$$

иностраннх туристов, T_{nat} – число национальных туристов. Если, к примеру, республику в 2005 году посетило 380 тыс. иностраннх туристов и было зафиксировано 670 тыс. поездок, совершенных национальными гражданами, то получаем: $380/670 = 0,56$, то есть на 100 узбекских путешественников приходилось 56 иностраннх.

В экономической статистике также применяется показатель интенсивности, например, показатель **насыщенности туристских центров**:

$$K_{inTour} = \frac{N_{tour}}{P_{terr}}, \text{ где } K_{inTour} - \text{показатель насыщенности, } N_{tour}$$

– число прибывших туристов, P_{terr} – размер природной территории – туристского центра. Скажем, в 2005 году Беш-Аральский заповедник (63,2 тыс. га), Кыргызстан, посетило 3,1 тыс. иностраннх визитеров. Получаем, что $3,1/63,2 = 0,049$ или 5 туристов на 100 га особо охраняемой территории. По этому показателю можно определять, насколько интенсивно проходят здесь туристские потоки.

Средние показатели характеризуют совокупность однотипных явлений по изучаемому признаку. Например, **коэффициент зарплаты сотрудника турагентства** – это средняя заработная плата одного работника турфирмы определяется как соотношение фонда заработной платы на число работников. Скажем, в турфирме «Экотревел» работает 12 человек, фонд заработной платы в месяц 2,4 млн. сумов. Таким образом, $2,4 \text{ млн.} / 12 = 200 \text{ тыс. сумов}$ на 1 работника.

Четвертым показателем можно назвать **коэффициент эластичности**, который показывает, как изменится спрос на данный турпродукт, если цена его подвергнется изменению на 1%. Если индикатор больше 1, то спрос считается эластичным, если менее, то неэластичным:

$$Kel = \frac{(Kpr_1 - Kpr_0) / Kpr_0}{(Kpc_1 - Kpc_0) / Kpc_0}, \text{ где } Kel \text{ -- коэффициент эластичности}$$

туруслуг, Kpr_1 - объем покупаемого пакета/турпродукта в отчетном периоде, Kpr_0 - объем покупаемого продукта базисного периода; Kpc_1 - размер цены на продукт отчетного периода, Kpc_0 - размер цены продукта базисного периода. Например, в 2005 году турфирма «Экотревел» продала экотуры в Западный Тянь-Шань 120 путевок по цене \$220 за единицу, тогда как в 2004 году – 107 по цене \$235. Таким образом, коэффициент эластичности равен: $(120-107)/107/(220-235)/235 = 0,1214/0,0638 = -1,902$. Это означает, что если бы цена понизилась на 10%, то спрос на экотуры по Западному Тянь-Шаню возрос на 19,02%.

Пятый показатель – **коэффициент экотуров**, который показывает, какова доля путешественников, прибывших на особо охраняемые природные территории с экологической целью, среди всех прибывших в регион/местность туристов:

$$Kecot = \frac{Necotour}{Nalltour} \times 100\%, \text{ где } Kecot \text{ – коэффициент экотуров,}$$

$Necotour$ – число туристов, приехавших с экологической целью, $Nalltour$ – число всех туристов, прибывших в регион. Предположим, в Пыдыш-Атинский заповедник, Кыргызстан, в 2005 году посетило 1231 визитер, из них 234 приобрели 1-2-дневные экскурсионные услуги по территории. Таким образом, $234/1231 \times 100\% = 19,0\%$, то есть доля экотуров составила около 20%.

Еще один показатель – **коэффициент организованного туризма**, он показывает, какова доля тех туристов, которые прибыли в регион/туристский центр по линии туроператоров, профсоюзных организаций, то есть по запланированному визиту, по сравнению со всеми приездами. Он определяется как:

$$Korgtour = \frac{Norgtour}{Nalltour} \times 100\%, \text{ где } Korgtour \text{ – коэффициент органи-}$$

зованного туризма, $Norgtour$ – число туристов, прибывших с ваучерами или турпутевками, $Nalltour$ – число всех туристов, которые находились на данной территории. Скажем, Бостанлыкский район летом 2005 года посетило 438 тыс. человек, из них в детских оздоровительных лагерях, пансионатах, домах отдыха, турбазах и гостиницах по линии ведомств, турфирм, профсоюзов – 120 тыс. Получаем: $120/438 \times 100\% = 27,3\%$, то есть более 27% всех визитов были организованными.

Следующий показатель – **индикатор интенсивности визитов**, который показывает пороговое значение для пребывания туристов в экологически чувствительных зонах:

$$I_{int\ viz} = \frac{N_{tour}}{T_{viz}}, \text{ где } I_{int\ viz} - \text{индикатор интенсивности визитов,}$$

N_{tour} – число туристов, посетивших заповедную зону, T_{viz} – время, разрешимое для нахождения людей в данной территории. Приведем пример: в день Беш-Аральский заповедник, Кыргызстан, посещает 110 человек, разрешимое время пребывания – световой день, или 16 часов. Таким образом, $110/16 = 6,8$ или почти семь человек в час проходят по экотропам (максимальное значение устанавливается администрацией заповедника).

Индикатор среднесуточных расходов на экотуризм показывает, сколько средств в валюте (местной или национальной) тратит визитер в страну/регион в день на потребление турпродукта:

$$I^s_{rt} = \frac{O_r \times N_{tour}}{T^s}, \text{ где } I^s_{rt} - \text{индикатор среднесуточных расходов,}$$

O_r – объем затрат туристов на поездку (перелет, проживание, экскурсии, питание), N_{tour} – число туристов, потребивших продукт, T^s – среднее число дней тура. Предположим, в Узбекистан по линии экотура прибыло 2000 туристов из США, они на поездку вложили \$1250, среднее пребывание в стране – 7 суток. Получаем: $2000 \times 1250 / 7 = \$257142$ в сутки. То есть фирма/регион получала более \$250 тыс. в день от обслуживания иностранцев.

Однако, следует знать, что такое количество людей не прибывает сразу, обычно данный процесс растягивается на туристский сезон, скажем, для экотуризма – это 120 дней. Получается, что за «высокий» период туристы в среднем тратили \$20833 в сутки.

Исходя из этого, также можно рассчитать **индикатор объема туристского обслуживания** в сутки:

$$I^s_{oviz} = \frac{N_{tour} \times T^s}{T_{seas}}, \text{ где } I^s_{oviz} - \text{индикатор объема туристского}$$

обслуживания в заповедной зоне в сутки, N_{tour} – число туристов, прибывших на данную территорию, T^s – среднее число дней тура, T_{seas} – период «высокого» сезона, в днях. Получаем: $2000 \times 7 / 120 = 116,6$, то есть в сутки обслуживалось около 117 человек.

Поэтому перед менеджерами, организующими тур, стоит задача определения мощностей, которые призваны обслужить туристов. Одним из таких показателей является **коэффициент мощности размещения**, который определяется, как:

$K^{acc} = N_{acc}^y \times 365 + N_{acc}^s \times 120$, где – коэффициент мощности размещения, – число мест в номерах, работающих круглогодично, 365 – число дней в году, – число мест, организуемых только в период «высокого»

сезона (палатки, тахта, топчаны, не отапливаемые жилища, юрты), 120 число дней «высокого» сезона. К примеру, объем мест в гостиницах турбазах Бостанлыкского района, действующих круглогодично, составляет 2500, а поздней весной-летом-ранней осенью открывается еще 12000 мест. Получаем: $2500 \cdot 365 + 12000 \cdot 120 = 2352500$ мест.

В статистике туризма используется также показатель **неравномерности визитов**, который показывает разницу между максимальным и минимальным числом туристов, посещающих в течение определенного периода (недели, месяца, квартала, года) заповедную зону:

$$K_{nviz} = \frac{N_{tour_{max}}}{N_{tour_{min}}}, \text{ где } K_{nviz} - \text{коэффициент неравномерности визитов,}$$

$N_{tour_{max}}$ - максимальное число туристов, $N_{tour_{min}}$ - минимальное число туристов. Итак, в Угам-Чаткальском природном парке в июле было отмечено самое большое количество проданных входных билетов за сутки – 24200, и самое минимальное – 46. Рассчитаем: $24200/46 = 526$, то есть именно на такое значение была разница в визитах.

Вторая группа индикаторов – это динамические ряды, которые показывают развитие отрасли туризма в определенный период времени.

Коэффициент динамики туризма показывает, каков темп роста путешествий (чел.) или дохода (сумов, долларов) за определенный промежуток времени:

$$K_{dintour} = \frac{N_{tour_1}}{N_{tour_0}} \times 100\% \text{ где } - \text{коэффициент динамики туризма}$$

N_{tour_1} – число туристов, прибывших в отчетном году, N_{tour_0} – число туристов, прибывших в базисном году. Например, в 2005 году в Аксу-Джабаглинский заповедник, Казахстан, приехало 2567 иностранных туристов, тогда как в 2004 году – 2371. Получаем: $2567/2371 \cdot 100\% = 108\%$, то есть темп прироста составил 8%.

Такие же сравнения можно произвести с денежными индикаторами (доходом, валовым оборотом, издержками и т.д.).

Коэффициент опережения показывает, насколько туризм в одном регионе развивается динамичнее, чем в другом, и он определяется как коэффициент роста одной территории по сравнению с таким же коэффициентом в другом:

$$K_{oper} = \frac{K_{din_a}}{K_{din_b}}. \text{ Например, в 2004 году в Угам-Чаткальский}$$

природный парк, Узбекистан, прибыло 231 тыс. туристов, а в 2005 году – 251 тыс., тогда как в Сары-Челекский заповедник, Кыргызстан соответственно, 7,5 тыс. и 8,0 тыс. Получаем: $K_{din} = 251/231 = 1,08$, $K_{din_b} = 8,0/7,5 = 1,06$. Отсюда $K_{oper} = 1,08/1,06 = 1,018$, то есть в Угам

Чаткальском парке туризм развивался быстрее на 101,8%, чем в Сары-Челекском заповеднике.

Агрегатный индекс физического объема реализованных турпродуктов показывает, отношение натуральных величин (количества продуктов) и их цен (в денежном значении) за определенный промежуток времени:

$$In_{tourpr} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}, \text{ где } In_{tourpr} - \text{индекс физического объема реализо-}$$

ванных турпродуктов, $Uq_1 p_0$ – количество турпродуктов в натуральном измерении (q_1), проданных в отчетном году по ценам прошлого года (p_0), $Uq_0 p_0$ – количество турпродуктов, проданных в прошлом году. Скажем, французская фирма «Бордо-воаяж» продала в 2004 году 567 различных путевок по средней цене \$1400 в Западный Тянь-Шань, а в 2005 году – 601. Получаем: $Uq_0 p_0 = 567 * 1400 = \793800 , а $Uq_1 p_0 = 601 * 1400 = \841400 . Отсюда $841400/793800 = 1,059$ или прирост объема продаж составил 5,9%.

Агрегатный индекс цен характеризует изменение ценовой политики при продаже турпродуктов:

$$In_{tourpc} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}, \text{ где } In_{tourpc} - \text{индекс цен реализованных турпро-}$$

дуктов, $Uq_1 p_1$ – количество турпродуктов в натуральном измерении (q_1), проданных в отчетном году по ценам отчетного года (p_1), $Uq_1 p_0$ – количество турпродуктов, проданных в отчетном году по ценам прошлого периода. В вышеприведенный пример добавим, что в 2005 году удалось продать продукты по цене \$1370. Таким образом: $Uq_1 p_1 = 601 * 1370 = \823370 , отсюда $823370/841400 = 0,978$, или произошло снижение цены на 2,2%.

Третья группа показателей включает в себя следующие индикаторы:

Первый показатель – **коэффициент ассоциации** применяется для определения степени связи двух признаков, вариации которых носят альтернативный характер. Для этого строится четырехклеточная таблица, а формула следующая:

$$K_a = \frac{ad - bc}{\sqrt{(a+b) \times (b+c) \times (a+c) \times (c+d)}}, \text{ если } K_a - \text{не менее } 0,3,$$

то это свидетельствует о наличии связи между качественными признаками. Например, имеются следующие данные о гилах-экскурсоводах Центральной Азии, обслуживающих посетителей природных парков:

Группы гидов-экскурсоводов	Число гидов-экскурсоводов в группе		Итого
	Качественно обслуживавших туристов	Некачественно обслуживавших туристов	
Прошедшие специальное обучение	471 (а)	148 (b)	619 (a+b)
Не прошедшие специального обучения	151 (с)	230 (d)	381 (c+d)
Итого	622 (a+c)	378 (b+d)	1000 (a+b+c+d)

Рассчитаем коэффициент ассоциации:

$$K_a = \frac{471 \times 230 - 148 \times 151}{\sqrt{619 \times 381 \times 622 \times 378}} = 0,365, \text{ то есть между качеством}$$

обслуживания туристов и подготовкой гидов-экскурсоводов существует корреляционная связь.

Второй показатель – **коэффициент корреляции рангов**, которым измеряют степень корреляционной зависимости. Для экотуризма можно применять коэффициент К.Спирмэна:

$$U = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n \times (n^2 - 1)}, \text{ где } U - \text{коэффициент корреляции рангов, } d -$$

разность величины рангов в изучаемых рядах, n - количество рангов изучаемого ряда. При этом коэффициент изменяется от +1 до -1. Рассмотрим этот показатель на примере. Получены данные по десяти туристским фирмам о размерах доходов (факторный признак) от экологических туров и затрат на рекламу маршрутов по природным территориям:

Номер фирмы	Полученный доход, млн. сумов	Затраты на рекламу, тыс. сумов	Ранги размеров дохода R_1	Ранги затрат на рекламу R_2	$d = R_1 - R_2$	d^2
1	4,3	22,4	4	8	4	16
2	5,4	18,6	6	5	-1	1
3	3,6	13,1	1	2	1	1
4	6,9	25,1	10	10	0	0
5	3,9	10,2	2	1	-1	1
6	4,7	19,2	5	6	1	1
7	4,0	15,7	3	3	0	0
8	6,4	23,4	8	9	1	1
9	5,5	16,0	7	4	-3	9
10	6,8	21,5	9	7	-2	4
Итого					+7 -7	34

Таким образом, $U = 1 - \frac{6 \times 34}{10 \times (100 - 1)} = +0,79$, что свидетельствует о наличии прямой тесной связи между размером дохода и затратами на рекламу.

Третий показатель – **расчет параметров уравнения прямой по индивидуальным данным**. Если результативный признак с увеличением факторного признака равномерно возрастает или убывает, то такая зависимость является линейной и выражается формулой:

$y = a_0 + a_1 x$, где y – индивидуальные значения результативного признака; x – индивидуальные значения факторного признака, a_0 и a_1 – параметры уравнения прямой (уравнения регрессии). При этом параметры уравнения прямой определяются путем решения системы нормальных уравнений, полученных по методу наименьших квадратов:

$$n a_0 + a_1 \sum x = \sum y;$$

$$a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy$$

Подойдем к изучению формул на примере. Известны следующие данные по частным гостевым домам, где в расчет берутся электровооруженность на 1 работника, кВт/ч, и доход от обслуживания туристов на 1 работающего, млн. сумов:

№ дома гостевого дома	На 1 работающего		xy	x ²	y _x
	Электровооруженность труда, кВт/ч (x)	Доход от обслуживания, млн. умов (y)			
1	2	3	6	4	3,61
2	5	6	30	25	6,0
3	3	4	12	9	4,41
4	7	6	42	49	7,59
5	2	4	8	4	3,61
6	6	8	48	36	6,80
7	4	6	24	16	5,20
8	9	9	81	81	9,19
9	8	9	72	64	8,38
10	4	5	20	16	5,20
Итого	50	60	343	304	60
В среднем	5,0	6,0	34,3	30,4	

$$10a_0 + 50a_1 = 60; 50a_0 + 304a_1 = 343; 50a_0 + 250a_1 = 300; 50a_0 + 304a_1 = 343. 43 = 54a_1, \text{ откуда } a_1 = 43/54 = 0,7963, a = 2,02.$$

Уравнение корреляционной связи примет вид:

$$y_x = 2,02 + 0,796x$$

Таким образом, при увеличении электровооруженности труда частного гостевого дома на 1 кВт/ч доход от обслуживания туриста увеличивается на 0,796 млн. сумов.

Четвертый показатель – **коэффициент взаимной сопряженности А.Чупрова** применяется для измерения тесноты связи качественных признаков и рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{Y^2}{\sqrt{(K_1 - 1) \times (K_2 - 1)}} \quad K_1 - \text{обозначает число возможных значений}$$

первой статистической величины (число групп); K_2 – число возможных значений второй статистической величины; Y^2 – показатель взаимной сопряженности, который определяется как сумма отношений квадратов частот каждой клетки таблицы распределения к произведению итоговых частот соответствующего столбца и строки. Вычитая из этой суммы единицу, получим величину Y^2 .

Рассмотрим на примере: обследованы путешественники, посетившие Угам-Чаткальский природный парк:

Семейное положение	Путешествующие		Итого
	Редко	Часто	
Одинокие	16	10	26
Семейные	6	28	34
Итого	22	38	60

Произведя расчеты, получим: $Y^2 = 1,127 - 1 = 0,127$, отсюда

$$K = \frac{0,127}{\sqrt{1 \times 1}} = 0,127, \text{ таким образом } K_1 \text{ и } K_2 \text{ равны 2, так как}$$

таблица двухклеточная.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: участие, население, турпродукт, аренда, ремесленничество, природа, эксплуатация объектов, буферные зоны, модель, спрос, предложение, экономическая система, доходы, занятость, концепция, инструментарий, риск, шансы, маркетинг, интенсивность, визиты, коэффициент, индикатор, корреляция, индексы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что характеризует туризм как экономическую систему?
2. Как население участвует в развитии туризма?
3. Что такое концепция развития туризма и какие инструменты используются для ее реализации?
4. Какие статистические методы применяются при анализе экотуризма?

1.3. ДОКТРИНА ЭКОТУРИЗМА В НАУКЕ И ПРАКТИКЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОТУРИЗМА. Когда говорят о путешествиях на природу, то часто применяют термин экотуризм. Между тем, экотуризм, с одной стороны, – это ниша на туристическом рынке, имеющая высокие темпы роста, а с другой, концепция, положение которой шире понятия совместимости (имеется в виду положительное воздействие человека на природу). Экотуризм является составной частью природного туризма, который по объему больше, чем ниша рынка и не концепция, а конкретный вид туризма, воздействие которого может быть очень различным (от явно негативного до нейтрального и положительного). Кстати, понятие «экотуризм» широко используется в современной деятельности заповедных зон и природных парков. Бурный рост этого вида путешествия в мире на протяжении последних десятилетий объясняется не только ухудшением состояния окружающей среды, но и все большим «окультуриванием» популярных районов отдыха – горных курортов, побережий теплых морей, использование для сельских нужд равнин и полесий.

Термин экотуризм часто заменяют другими, такими как природный туризм, устойчивый туризм, зеленый туризм, «ответственный» туризм и благотворный туризм. Хотя некоторые элементы являются одинаковыми для этих разных видов туризма, термины эти не синонимы и не могут считаться взаимозаменяемыми. Экотуризм – это один из видов природного туризма (поездки на природу), который может включать фрагменты других типов природного туризма, например, приключенческого – верховые прогулки или катание на каноэ. Наиболее часто используется следующее определение экотуризма:

«Экотуризм – это природный туризм, включающий образование и понимание природной среды, менеджмент которого осуществляется таким образом, чтобы эта деятельность была экологически, социально и культурно устойчивой». Это определение признает, что «природная среда» включает культурные компоненты, а «экологическая устойчивость» включает соответствующий доход для местных жителей и долговременную охрану используемых ресурсов. В нем отмечается, что экотуризм, как и любой другой вид туризма, должен быть экологически устойчивым, доставлять удовольствие туристам и приносить прибыль местным жителям, а также «соответствовать» природной и культурной среде. «Соответствие» означает, что стиль, объем и вид деятельности должны соответствовать размерам и характеру ландшафта и настрою местных жителей.

В зарубежной литературе встречаются различные подходы в определении экотуризма. По мнению казахстанского эксперта М.Мусатаева, их суть сводится к следующим основным положениям:

- путешествия в места дикой природы;
- минимум воздействия на природу;
- поддержка природоохранной деятельности и природной территории;
- наличие эколого-образовательного компонента;
- участие местного населения и получение ими доходов от этой деятельности, что является стимулом к сохранению природной среды.

Российские эксперты И.Зорин и В.Квартальный дают понятие экотуризма в двух формах: в первой он называется туризм, ориентированный на прямое использование более или менее «дикой» природы, как среды обитания туристов и целей путешествия на основе внедрения экологических технологий во все компоненты тура. В этом смысле экологический турпродукт минимизирует ущерб окружающей среде и имеет воспитательное и рекреационное значение. В другом контексте экотуризм назван сочетанием путешествия с экологическим отношением к природе, позволяющим объединить радость знакомства с новыми ландшафтами, изучение образцов флоры и фауны с возможностью способствовать их защите. Основным ресурсом экотуризма выступают охраняемые территории-заповедники, национальные и природные парки, уникальные и типичные ландшафты.

Для углубленного понимания максимального количества признаков понятия «экологический туризм» И.Зорин и В.Квартальный представляют систему таких взаимосвязанных понятий, как «экосистема», «экология», «этика экологического путешествия». Особенно важным является последнее понятие, которое трактуется как кодекс уважения к живой природе, посещаемым ландшафтам, а также живущим здесь людям⁷. Безусловно, ненанесение ущерба окружающей природной среде при совершении путешествий входит как один из основных признаков в понятие «безопасность туризма».

Казахстанский эксперт Р.Хабибрахманов утверждает, что «экотуризм должен быть отдельной отраслью, а базой для его развития должны быть особо охраняемые территории {ООПТ} и объекты, а именно – заповедники, национальные и природные парки, памятники природы, заказники, историко-мемориальные парки⁸. Другой эксперт Ж.Алиева также считает, что экотуризм в своем

⁷ Туристский терминологический словарь. Москва, «Советский спорт», 1999, с.664.

⁸ Будущее «зеленого» туризма. Экокурьер. 1997, 22 октября.

развитии должен опираться на ресурсы ООПТ. Кроме того, по мнению автора, понятие «экотуризм» включает в себя такие признаки, как: а) охрана редких и исчезающих видов животных, растений, экосистем и природных комплексов в целом; б) психологическое и физическое восстановление здоровья человека; в) экологическое образование и воспитание⁹.

Ж.Алиева заявляет, что экологический туризм часто рассматривается как альтернатива массовому туризму и сейчас представляет одну из наиболее перспективных и динамичных форм туристской деятельности.

Структурно-содержательный анализ различных трактовок понятия «экологический туризм» показал, что в перечень определяющих его признаков целесообразно включить:

1. ориентацию на прямое использование дикой природы как среды обитания туристов;

2. внедрение экологических технологий во все компоненты любого туристского путешествия;

3. минимизация ущерба окружающей среде;

4. обязательное рекреационное и позитивное воспитательное воздействие на человека;

5. знакомство с новыми ландшафтами, изучение образцов флоры и фауны как способ их защиты;

6. использование средств, полученных от туризма, для сохранения и расширения воспроизводства флоры и фауны всех регионов мира;

7. соблюдение всеми туристами и обслуживающим персоналом кодекса уважения к живой природе и проживающим в районе путешествия людям.

Структурно-содержательный анализ различных трактовок понятия «экологический туризм и смежных с ним понятий дает основание утверждать следующее: принципы организации туризма, сформулированные в признаках указанных понятий, имеют не региональный или отраслевой, а глобальный характер. Поэтому они должны распространяться на всю сферу туристской деятельности во всем мире, а не на отдельные ее части или в отдельных частях поверхности земли, воды и воздушного пространства.

Кроме того, как утверждает эксперт, теоретическое обоснование обязательного набора признаков понятия «экологический туризм» предоставляет возможность адаптировать его в сознании большинства населения Центральной Азии. Это же, в свою очередь, постепенно сформирует оптимальную технологию развития туристской деятельности, без нанесения ущерба природному богатству. В частности, на схеме «Б»

⁹ Туризм и устойчивое развитие. Экокурьер. 1997, 24 декабря.

предемонстрирована система влияния на экотуризм различных факторов и получение позитивных выгод и негативных последствий.

Таким образом, в основе концепции экотуризма лежит набор принципов, которые могут быть применены к самым разным видам туристской деятельности: будь то познавательные или приключенческие путешествия (пешие, конные, водные, горные и др.), летняя студенческая практика, орнитологические туры, научные туры и экспедиции, экскурсии выходного дня, детские летние лагеря¹⁰.

Интерес к экотуризму появился из сочетания усиливающегося спроса на настоящий туристский опыт и увеличения интереса к охране природы. В туризме экотуризм занимает отдельную нишу. Он включает такие виды туризма, которые согласуются с природными, культурными и социальными ценностями, и которые пропагандируют взаимодействие культуры и природы в естественной среде. Экотуризм находится «на переднем крае» зеленого туризма, в котором природным аспектам отводится ведущая роль. В некоторых случаях достаточно небольшого изменения точки зрения туроператора для того, чтобы перейти от природного туризма к экотуризму.

Главное преимущество, стимулирующее развитие экотуризма, состоит в том, что он объединяет путешествия и охрану природы, таким образом, является экономическим стимулом для защиты окружающей среды. Еще одно преимущество – ценность повышения информированности и понимания взаимоотношений между дикой природой и разнообразными культурными перспективами сообщества. Основная задача – обеспечить баланс, чтобы экотуристическая отрасль могла быть коммерчески жизнеспособной, экологически устойчивой и ответственной по отношению к культуре.

Термин «экотуризм» неправильно трактовался и теми, кто отвечает за планирование, операторами, менеджерами, работниками сферы маркетинга, средствами массовой информации. В результате это слово использовалось для описания ряда туристских продуктов, которые не полностью соответствуют вышеприведенному определению. Такое широкое использование термина «экотуризм» вызвало дебаты по всей отрасли и привело к принятию других терминов, включая «устойчивый» туризм, туризм «с минимальным воздействием», туризм «на основе сообщества» и «ответственный» туризм. Ни одно из этих определений или альтернативных терминов не обеспечивает четкого разграничения между экотуризмом и другими формами туризма.

¹⁰ Пути развития экологического туризма на особо охраняемых природных территориях// Экотуризм – инструмент устойчивого развития в XXI веке для переходных стран экономик СНГ, Китая и Монголии. Алматы, 2001, с 46.

Но чем же по существу отличается природный и экологический туризм от обычного вида туризма? Как отмечает кыргызский эксперт Анара Токтогулова, **прежде всего**, экотуризм – это путешествие и посещение хорошо сохранившихся природных территорий, представленных во всем мире, как правило, национальными и природными парками, резерватами и другими типами охраняемых природных территорий.

Во-вторых, экотуризм подразумевает наличие определенных, довольно жестких правил поведения и их соблюдение является принципиальным условием успешного развития самой отрасли.

В-третьих, экотуризм отличается относительно слабым негативным влиянием на природную среду и поэтому его иногда называют «мягким туризмом». Именно по этой причине он стал практически единственным видом использования природных ресурсов в пределах особо охраняемых природных территорий.

В-четвертых, экотуризм предполагает, что местные сообщества не только работают в качестве обслуживающего персонала, но и продолжают жить на охраняемой территории, вести прежний уклад жизни, заниматься традиционными видами хозяйствования, которые обеспечивают щадящий режим природопользования. Естественно, это приносит определенный доход населению, способствует его социально-экономическому развитию¹¹.

Предлагается **пятый элемент** отличия. Так, экотуризм – это туризм, сочетающий отдых, развлечение и экологическое образование для путешественников. Кстати, есть определение экотуризма, данное Обществом экотуризма США: «Экотуризм – это путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью, не нарушая целостности экосистем, получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной территории, который создает такие экономические условия, когда охрана природы становится выгодной местному населению».

Таким образом, экотуризм должен быть равнозначен устойчивому туризму, под которым понимается туризм, который в долгосрочном периоде, то есть в проекции на современное и будущее поколения, может адаптироваться к конкретным этническим и культурным особенностям, отвечает требованиям социальной справедливости, экологически совместим, а также целесообразен и выгоден в экономическом плане. В таблице № 1.11 приведена система взаимосвязи туристской деятельности с воздействием на природу и имеющимися негативными последствиями. Поэтому данный вид туризма требует особого подхода и планирования.

¹¹ По материалам тренинга «Основы экологического туризма», 12-13 октября 2001 г., село Кызыл-Туу, Кыргызстан. Межгосударственный проект ТАСИС по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня.

Таблица № 1.11.

**Воздействие туристической деятельности на экологию
заповедных зон**

Туристическая деятельность	Воздействующие факторы	Последствия
Классический природоведческий туризм		
Походы/ прогулки	Прокладывание дорожек/ троп	Разрушение растительности
	Ходьба	Вызывает разрушение растительности, эрозию и уплотнение почвы
Наблюдение за животными/ фотография	Физическое присутствие, шум	Животные беспокоятся, обращаются в бегство, им мешают в период выведения потомства и во время охоты
	Кормление животных	Поведенческие изменения, смещение видов
Прогулки на лодках/ каное	Обустройство искусственных водоемов и мест солевой подкормки	Неестественная концентрация животных, эрозия и уплотнение почвы, повреждение растительности при ходьбе
	Физическое присутствие	Внесение диссонанса в жизнь животных, обитающих в водной среде, нанесение ущерба водной растительности (прежде всего, в малых водоемах)
Кемпинг/ пикник	Обустройство лагеря, ходьба	Эрозия и уплотнение почвы, разрушение растительности при ходьбе
	Шум	Негативное воздействие на животный мир
	Мусор	Эвтрофикация, опасность для животных, негативное воздействие на ландшафт
	Сбор дров для костра	Разрушение биотопа, эрозия и удаление питательных веществ (прежде всего, на высокогорье); опасность лесных пожаров
	Умывание с мылом в водоемах	Загрязнение вод и эвтрофикация
Покупка/ «изъятие» сувениров	Покупка перьев, частей тела животных, живых организмов	Сокращение редких видов
	Покупка/ «изъятие» кораллов, раковин	Разрушение рифов, сокращение видов
Приключенческий туризм		
Альпинизм/ треккинг	Физическое присутствие, ходьба	Ходьба вызывает разрушение растительности, внесение диссонанса в жизнь животных
	Бурение отверстий, известковые следы	Повреждение скал и ухудшение их внешнего вида
Нырание/ плавание	Откалывание кораллов	Повреждение рифов
	Подводная охота	Сокращение видов рыб
Водные походы (каное, каяки)	Физическое присутствие	См. прогулки на лодках
	Прогулки на суше	При ходьбе повреждается растительность на берегах водоема
Рафтинг	Посадка на плот и причаливание плота	Эрозия и уплотнение почвы, разрушение растительности на берегу из-за ходьбы
	Транспортировка плота	Эрозия и уплотнение почвы, нанесение ущерба растительности; случайно можно задавить животных

Авиаспорт	Присутствие летательных аппаратов	Внесение диссонанса в жизнь животных
	Транспортировка летательных аппаратов	Эрозия и уплотнение почвы, нанесение ущерба растительности; случайно можно задавить животных
«Потребительский» природный туризм		
Охота	Превышение квоты на отстрел	Сокращение видов животных
	Охота за пределами выделенных участков	Сокращение видов животных, внесение существенного диссонанса в жизнь животного мира
	Нарушение этических принципов охоты	Мучение животных, гниение мяса
Спортивная рыбалка	Превышение квот	Сокращение видов рыб, смещение видов

Между тем, все многообразие видов экотуризма можно разделить на два его основных типа:

– экотуризм в границах особо охраняемых природных территорий и акваторий, разработка и проведение таких туров – это классическое направление в природном туризме; нужно заметить, что соответствующие туры относятся к путешествиям в узком значении данного термина, их можно отнести к «австралийской» модели экологического туризма;

– экотуризм вне границ особо охраняемых природных территорий и акваторий, к этому типу туров можно отнести весьма широкий спектр природно-ориентированного туризма, начиная от агротуризма и вплоть до круиза на комфортабельном лайнере, эту группу экотуров можно отнести к «нсмедкой» или к «западноевропейской» модели.

По мнению Анары Токтогуловой, экологический туризм, в частности, на территории Центральной Азии возможен:

Во-первых, размещением особо охраняемых природных территорий, при этом, правда, здесь пока не обеспечен высокий уровень туристского сервиса;

Во-вторых, разнообразием и эстетическим великолепием экосистем и ландшафтных регионов, а также их экологической и биоклиматической благоприятностью;

В-третьих, удаленностью от центров расселения, чем определяется стоимость поездки;

В-четвертых, транспортной доступностью и наличием инфраструктуры;

В-пятых, известностью и популярностью регионов и маршрутов; кстати, по этим параметрам они существенно различаются у потребителей: одни известны у «диких» (неорганизованных) пикниковщиков, а другие получают информацию через рекламу в СМИ;

В-шестых, кроме этого определяется схема экотуризма: система дорог (инфраструктура передвижения) – система бытового обслуживания

(питание, проживание) – система культурного обмена и народного творчества – система маркетинга парковых услуг – система безопасности и социально-культурного благополучия – система экологической защиты – это те компоненты инфраструктуры, которые необходимы и для экологического и для устойчивого туризма.

Стоит обратиться к Глобальному этическому кодексу туризма, где говорится, что «следует планировать объекты туристской инфраструктуры и виды туристской деятельности таким образом, чтобы обеспечивать защиту природного наследия, которое составляют экосистемы и биологическое разнообразие, а также охранять виды дикой фауны и флоры, которым грозит исчезновение; участники туристского процесса и особенно профессионалы сферы туризма должны соглашаться с наложением определенных ограничений и пределов на их деятельность, которую они осуществляют в особо уязвимых местах, которые подходят для создания природных парков или охраняемых заповедников».

Так, одной из мотиваций туризма становится поиск и покупка редкой фауны. Спрос на исчезающие виды животных, птиц, рептилий, рыб, растений и даже насекомых, естественно, привел к обеспечению предложения. Возникла новая, хотя и незаконная сфера экономики. Объектами контрабанды служат не только традиционные, например, для Африки рога носорогов, слоновая кость, клыки львов, но и занесенные в Красную книгу попугаи, гекконы, змеи, тропические рыбки, а также пауки, жуки, скорпионы. Все это пользуется спросом, как у европейских коллекционеров, так и у владельцев лавок некоторых азиатских стран.

Экзотическая мода предъявляет свои цены: так, ангольский питон на «черном рынке» стоит 65 тыс. долларов, а редчайший африканский жук «колофонг» – 15 тыс. долларов. Хорошую цену дают за редкие виды пауков и тропических рыбок. Мелких рептилий и насекомых пытаются провозить в запечатанных сигаретных пачках и пластиковых банках, при этом выживает не более 20-30% особей. Но и этого хватает для серьезного барыща¹². Естественно, туры с такой целью не приветствуются ни в какой стране и подобная сфера «туризма» преследуется уголовным законодательством.

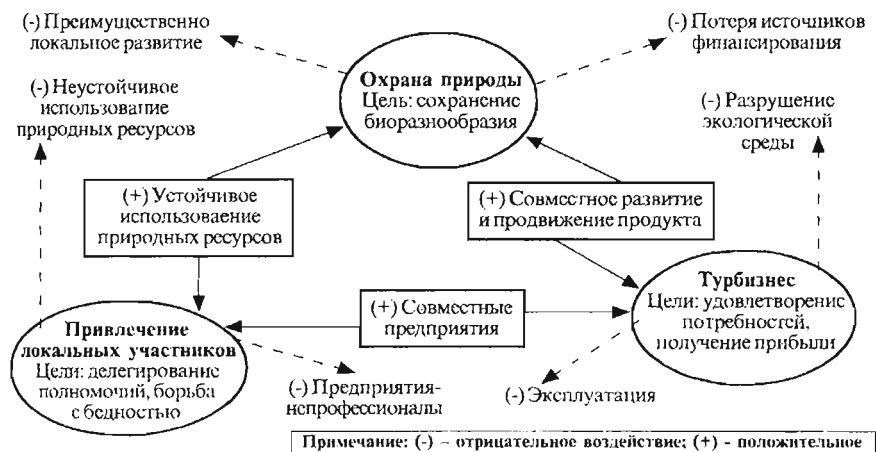
Как говорилось выше, экологический туризм непосредственно направлен на сохранение биологического разнообразия как прямым способом – конкретной деятельностью туристов и гидов (или, наоборот, недействием, например, обходом стороной мест гнездовий и др.), так и косвенно – финансовую поддержку и повышение благосостояния местного населения – искоренения бедности, создания рабочих мест, предоставление альтернативных видов хозяйства. Одна из важнейших проблем устойчивого

¹² Любус, 1998, № 35, с.34-35.

развития – это использование биологических ресурсов, и в подавляющем большинстве случаев природный туризм (в отличие от других видов использования) не приводит их к физическому уничтожению. Более того, экотуризм часто оказывается альтернативой лесозаготовкам и широкомасштабной охоте, которые являются порой основной сферой хозяйствования для местных сообществ. Ежегодно в тропиках вырубается 17 млн. га лесов. Развитие экотуризма вносит свой вклад в снижение темпов обезлесивания в таких странах как Коста-Рика, Бразилия, Кения и т.д. Использование некоторых животных в качестве объектов экотуризма также намного эффективнее их утилитарного использования. По расчетам экономистов, один лев в национальном парке Амбосели (Кения) приносит в год 27,0 тыс. долларов туристских поступлений, а стадо слонов – 610 тыс. долларов. Это не только значительно выше стоимости шкуры и бивней, но и экономически оправдывает затраты на охрану и восстановление популяций этих животных.

Таким образом, природный и экологический туризм тесно связан и с охраной редких и исчезающих видов, так как многие из них являются экзотическими и становятся объектами экотуров. Это касается не только животных и растений, но и экосистем и природных комплексов в целом. С другой стороны, при неадекватном планировании туристские нагрузки, рост популярности «сувениров» от дикой природы могут стать причиной исчезновения отдельных видов и нарушения природных компонентов. Редкие виды и экосистемы территорий можно рассматривать как жизненный ресурс для местных общин, поэтому их охрана связана с охраной культуры.

Схема «Ж». Экотуризм как система общего баланса всех факторов влияния

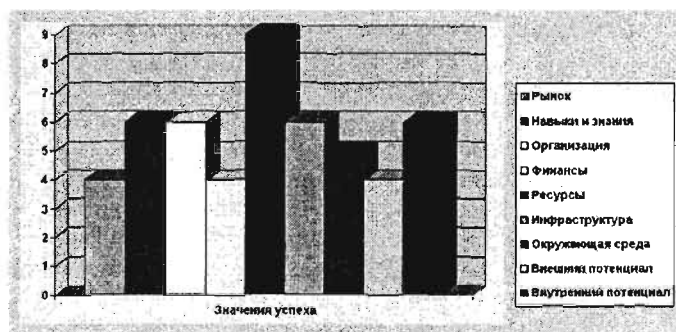


На схеме «Ж» приведена система экотуризма как баланса всех факторов влияния. Прежде всего, **охрана природы** осуществляется с целью сохранения биологических ресурсов, но ограничение доступа к ним «посторонних» (туристов, визитеров) ведет к преимущественно локальному развитию (натуральное хозяйство местных жителей) и потере источников финансирования (доходы от оказания услуг посетителей парков и поселков). Между тем, **туристский сектор** стремится выполнить свое предназначение – удовлетворить потребности клиентов, получить прибыль, однако неумелое управление, неучет местных факторов ведет к разрушению экологии и общины, к эксплуатации ресурсов. **Локальные участники** – органы общественного самоуправления, администрации парков, местная власть (хокимияты) ставят своими приоритетами получение полномочий для реализации планов социально-экономического развития, но при этом они также могут неэффективно использовать ресурсы, они сами не всегда являются профессионалами в работе с туристами. Все вышесказанное имеет отрицательное воздействие.

Однако при экологическом менеджменте все это можно избежать. Прежде всего, позитивные тенденции могут проявиться, если все участники начнут кооперировать действия и технологии. Например, локальные участники, разработав программу, могут использовать ресурсы с их одновременным восполнением (воспроизводством), туристский бизнес может включать элементы экологии в продукт, и локальные участники, и турфирмы могут создать совместные предприятия – СВТ, которые будут лучшим способом сотрудничества по вовлечению кадров, материальной базы, менеджмента, потребления ресурсов. Такова классическая схема баланса экотуризма.

Диаграмма № 6.

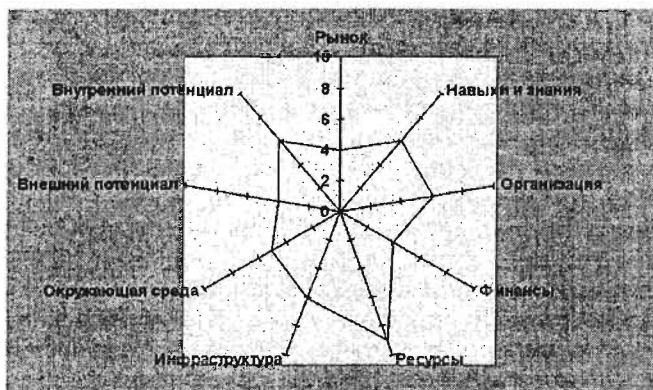
Значения факторов в развитии экотуризма в Центральной Азии



Для изучения сильных или слабых сторон узбекского турпродукта необходимо рассмотреть факторы, которыми располагает турпредприятие (или вся инфраструктура), или которые влияют на развитие данного турпродукта. Используя метод «Спайдер-диаграммы» (диаграмма № 6 и № 7), можно увидеть, как те или иные факторы влияют на успешное развитие экологического туризма. Можно заметить, что окружающая среда находится такими же значениями, как навыки и знания, инфраструктура, организация, то есть все эти элементы гармонично интегрированы друг в друга.

Диаграмма № 7.

Увязка значений факторов влияния на туризм



СЕЛЬСКИЙ И ЭКОТУРИЗМ. Между экологическим туризмом и сельскими турами есть много общего. Это предопределено следующими факторами:

- население, которое проживает в сельской местности, является активным контактером с природной средой, так как она окружает все пространство человека, формирует специфические взгляды, технологии, ментальность;

- сельчане потребляют ресурсы прямо из природы, в связи с этим у них сформировался определенный уклад жизни и быта, связанный с окружающей средой, технология производства продуктов, их потребления и утилизации отходов;

- экономика сельского поселка базируется на животноводстве и растениеводстве, что является главной предпосылкой связи с природой и ее богатствами (плодородием почвы, урожайностью, выпасом), привлекает значительные трудовые ресурсы (рабочую силу, квалификацию) и материальные средства (сооружения, регулирующие запасы воды, земли, энергетику, технику и технологию);

- у сельских жителей сформирована культура общения с природой, которая выражается в бережном отношении к ресурсам, в специфике обработки полей, воспроизводстве флоры и фауны (питомники, оранжереи, сады, посевные площади), стремлении сохранить их, приумножить богатство, ибо от него зависит текущая жизнь и последующих поколений;

- этическое и нравственное восприятие природы выражается через фольклор (песни, танцы, легенды, истории), ремесла (вышивка, кустарное производство), религию, философию, ментальность бытия, культуру взаимоотношений, которые отличаются от городской специфики;

- сельчане более консервативны, они сохраняют прежний уклад жизни, общественное обустройство и управление, поэтому их отношение к природе проходит красной нитью через социальную структуру;

- экологический подход ко всему более свойственен сельским жителям, ибо окружающая среда – есть рациональное зерно их бытия.

Таким образом, вышеуказанные факторы позволяют определить, что сельская жизнь и экологический подход – близкие понятия. Поэтому туризм, прежде всего, должен охватывать эти составляющие. Нет экологического туризма без сельской жизни, как и не существует сельского туризма без экологического фактора.

Сельский туризм предполагает:

- аграрные туры – участие в сборе урожая, занятие сельскохозяйственным трудом, изучение специфики обработки полей или выращивания домашнего скота;

- фермерские туры – пребывание на короткое время в доме крестьянина, участие в трудовой деятельности семьи, изучение образа жизни, мышления, культуры местного сообщества, их связи с природой;

- этнографические туры – путешествие в сообщества, в которых сохранились прежние обряды, праздники, ритуалы, культура, которая не подверглась влиянию городской жизни или процессу глобализации, это – маленький мир традиций;

- туризм, основанный на местном сообществе, - туры по природным/сельским территориям с использованием ресурсов местных жителей (питание, проживание, сопровождение);

- экологические туры – визиты на особо охраняемые природные территории, изучение биоразнообразия, внесение своего финансового, образовательного, организационного вклада в сохранение природы, поддержка местного сообщества в их стремлении беречь ресурсы.

ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОТУРИЗМА. Любой туризм должен быть устойчивым – экологически, социально, культурно и экономически. Экотуризм отличается от остальных видов туризма своей зависимостью

от охраны природных экосистем для того, чтобы эти экосистемы и связанные с ними культурные ценности могли посещать и понимать туристы.

Для туристской индустрии возможность развивать экотуризм и повышать качество продукта без ущерба для окружающей среды, от которой экотуризм зависит, является настоящим вызовом. Для этого необходимо, чтобы вид, место и уровень экотуризма не наносили вреда природным территориям, и чтобы менеджмент обеспечивал соответствующий уровень экотуризма.

Прибыль, полученная от экотуризма, должна использоваться для поддержания экологической устойчивости путем обеспечения инфраструктуры, предотвращающей ущерб природе, например, организация пешеходных троп, туалетов, кемпингов. Инфраструктура может способствовать также образованию посетителей, информированию их о том, как уменьшить воздействие на природные территории (например, экскурсии с гидами, визит-центры).

Управляющие природными территориями должны учитывать требования экосистем, разрешенную деятельность при той или иной форме аренды и режиме управления, соответствующие места для различной экотуристической деятельности, а также социальные потребности посетителей (например, приемлемость большой группы людей, необходимость в презентации местности).

Различная техника менеджмента, например, пропускной режим, наличие инфраструктуры и стили презентации, может позволить поддерживать численность туристов в регионе на определенном уровне или увеличивать его. Однако иногда следует ограничивать доступ и использование чувствительных природных территорий экотуристскими предприятиями во избежание излишней нагрузки, для сохранения экосистем и обеспечения возможности использования их всеми типами экотуризма.

Ниже перечислены некоторые основные элементы и принципы устойчивого экотуризма:

- естественная среда;
- экологическая и культурная устойчивость;
- вклад в охрану природы;
- образование и воспитание;
- обеспечение выгоды для местных жителей и их участия;
- удовлетворение туристов;
- надежный маркетинг.

ПРИРОДНАЯ СРЕДА. Экотуризм основывается на использовании природной среды, при котором основное внимание уделяется биологическим и физическим характеристикам. Экотуризм

осуществляется и зависит от природной среды и может включать культурные элементы, если они расположены в естественных условиях. Поэтому охрана территорий и управление природными ресурсами приобретают первостепенную важность для планирования, развития и менеджмента экотуризма.

Многие природные территории имеют значительную этническую и культурную ценность. Несмотря на то, что для экотуризма важно природное богатство местности, разделить природные и культурные компоненты экотуризма невозможно. Поэтому в целях проекта термин «экотуризм» может включать устойчивое использование культурных и природных ценностей.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ И КУЛЬТУРНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ.

Туристическая деятельность, которая наносит вред природе, оказывает отрицательное воздействие на местных жителей и не приносит разумной экономической прибыли, в конечном счете является неустойчивой. Менеджмент экотуризма осуществляется таким образом, чтобы избежать или свести к минимуму ущерб и обеспечить выгоду для местных жителей и окружающей среды на протяжении жизни настоящего и будущих поколений. Экотуризм включает активное участие туристов и туроператоров в охране природы региона. Например, туристы могут участвовать в научном мониторинге, восстановительных проектах или оказывать финансовую помощь администрации региона. Планирование экотуризма основано на понимании ресурсных проблем. Экономические возможности будут потеряны, если область превысит свое поглощение воздействия от использования, на которое она рассчитана, или если значительно изменится ее биоразнообразие и внешний облик. Управлять воздействием экотуризма можно с помощью применения устойчивых методов. Например, воздействием на окружающую среду можно управлять, используя дизайн сооружений, оборудование и практику уничтожения отходов, уменьшающие воздействие как непосредственно в месте осуществления деятельности, так и в плане более широкого использования ресурсов.

ВКЛАД В ОХРАНУ ПРИРОДЫ. Экотуристы и операторы, специализирующиеся на экотуризме, могут внести свой вклад в охрану природы разными путями. Форму такого вклада сначала необходимо обсудить между управляющими природными ресурсами и операторами для того, чтобы принести наибольшую пользу для природы, используя средства, которыми располагают операторы. Операторы, занимающиеся экотуризмом, могут внести свой вклад через участие в исследованиях и мониторинге дикой природы или воздействия туристов на природу, либо через оказание помощи в таких исследованиях или мониторинге, оказание помощи в управлении природными ресурсами или отчисление

процента прибыли на управление природной территорией. Помощь операторов не должна ограничиваться только перечисленными видами деятельности. Примеры вклада в охрану природы независимых туристов и членов местного сообщества включают: соблюдение туристами правил поведения и оказание минимального воздействия на природу, участие руководства в исследованиях, сообщение о несоответствующем поведении управляющего и лесника, уборка мусора на маршруте и участие в организованных общественных мероприятиях, например, субботниках, прополке и научных исследованиях дикой природы.

ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ. Образовательное значение экотуризма – это ключевой элемент, отличающий экотуризм от других видов природного туризма. Экологическое образование и воспитание являются важными инструментами для создания у туристов незабываемых впечатлений. Экотуризм привлекает людей, которые в той или иной степени стремятся увеличить свои знания и понимание природы. В идеальном варианте экотуризм должен положительно влиять на окружающую среду, улучшать охрану природы и углублять понимание культурных и природных ценностей. Экологическое образование может влиять на поведение посетителей, местных жителей и всей туристской индустрии. Оно может способствовать достижению долговременной устойчивости туризма на природных территориях. Экологическое образование и воспитание помогает туристам замечать в природе как большое, так и малое, осознавать природные и культурные ценности региона, необходимость менеджмента ресурсов, сложность природной среды и взаимозависимость ее элементов.

Одна из задач экологических туроператоров – обеспечить соответствующий уровень понимания экологии и культуры, обычно с помощью квалифицированных гидов и информации, предоставляемой до и во время тура.

Уровень и тип образования зависят от интересов и ожиданий туристов и включают широкий спектр образовательных возможностей – воспитание, интерактивные подходы и использование различных средств массовой информации. Таким образовательным или воспитательным компонентом могут стать природные или культурные ценности территории и рассмотрение таких вопросов, как менеджмент ресурсов, роль и отношение местных жителей.

ПОЛЬЗА ДЛЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ И ИХ УЧАСТИЕ. Выгода от экотуризма должна распределяться справедливо. Местные жители должны получать значительную выгоду в любом случае: если туристическое предприятие находится в другом населенном пункте, если оно принадлежит государству или является совместным предприятием. Выгода для местных жителей может выражаться в использовании

местных операторов, местных гидов, специальных знаний, имеющихся в этой местности, покупке продуктов и услуг, использовании местной инфраструктуры.

Получаемая выгода для местного сообщества и окружающей среды должна быть больше, чем затраты на экотуризм, хотя выгоду и затраты трудно измерить.

Экотуризм обычно возвращает доход или другую прибыль для сохранения ресурсов и управления ими, а также приносит социальную и культурную пользу местным жителям и приезжим.

Вовлечение местных жителей может быть выгодным и для людей, и для окружающей среды, и в то же время улучшать впечатление, получаемое туристами. В организацию экотуризма можно вовлекать местные сообщества, они помогут своими знаниями, услугами, продукцией, что в свою очередь, создаст рабочие места. Выгода от экотуризма должна превышать любые затраты местных жителей или ущерб, наносимый окружающей среде. Экотуризм должен обеспечивать доход для охраны и менеджмента природных ресурсов для того, чтобы помочь сохранить те природные ценности, которые важны для местных жителей.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ТУРИСТОВ. Задачей первостепенной важности для существования экотуризма как индустрии является удовлетворение спроса и интереса туристов. Получаемые впечатления должны соответствовать ожиданиям туристов или превышать их. Обслуживание туристов и удовлетворение их спроса и интереса являются неотъемлемой частью туристского продукта и должно стоять на втором месте по важности после охраны и защиты посещаемых территорий.

Помочь удовлетворить спрос и интерес туристов могут:

- обеспечение качества и наилучшего метода организации;
- система аккредитации экотуризма;
- широкий спектр экотуристского продукта, подходящего для разных видов экотуризма, типов землевладения и режимов менеджмента;
- подходящая и экологически чувствительная инфраструктура, не конкурирующая с природной средой;
- адекватный учет потребностей местных жителей;
- надежный маркетинг, создающий у туристов реалистичные ожидания от экотуризма;
- соответствующее планирование и менеджмент.

НАДЕЖНЫЙ МАРКЕТИНГ. Реализация возможностей экотуризма во многом зависит от маркетинга, информирования потенциальных туристов об имеющихся возможностях и приведение предложения в соответствие со спросом. Маркетинг всегда предоставляет определенные возможности для экотуризма, поскольку:

- эта индустрия включает много мелких операторов, которые сами по себе не имеют средств для маркетинга на национальном или международном уровнях;

- операторы могут работать в сравнительно удаленных районах, где нет необходимых навыков маркетинга и средств.

У туристов должны быть реалистичные ожидания от будущих впечатлений, которые помогут им выбрать подходящий туристский продукт. В случае с экотуризмом, при надежном маркетинге потенциальные туристы получают информацию о том, какие виды отдыха возможны в конкретных районах.

ЦИКЛ «РОСТ – ПИК – СПАД». Модель «Рост-пик-спад» была впервые предложена Батлером (1980), который определил, что по мере того, как территория или привлекательные места приобретают популярность, они проходят через цикл роста, пика и спада. Этот процесс отражает «эволюционный цикл», при котором туристы проходят через определенные стадии. Все этапы цикла характеризуются разным восприятием окружающей среды и различным ее использованием.

Экотуризм дает начальный импульс мелкомасштабному развитию на территориях, имеющих природную и культурную ценность, а за ним может последовать дополнительное развитие для привлечения большего количества туристов. Долговременный результат этого процесса может кардинально изменить характер впечатлений туристов, включая разрушение тех ценностей, которые изначально привлекали посетителей, и потерю ценности инвестиций. В мире существует много подобных примеров, особенно в пляжном туризме.

Планирование устойчивого туризма требует долговременного подхода, направленного на создание территорий, соответствующей инфраструктуры и механизмов для тщательного менеджмента. Экологически устойчивые модели менеджмента помогут избежать процесс «Рост-пик-спад».

СТИЛИ ЭКОТУРИЗМА. При планировании и менеджменте важно принимать во внимание разные виды экотуризма. Эти виды могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от:

- типов желательных природных параметров;
- степени впечатлений и взаимодействий с природной средой;
- размеров групп;
- привлечения гидов и степени взаимодействия гидов и туристов;
- использования механических видов транспорта и инфраструктуры;
- видов впечатлений, получаемых туристами.

В рамках проекта ЗТШ мы определили три основных вида экотуризма, которые должны отвечать принципам экотуризма, определенным выше в этом разделе. Различные характеристики каждого из видов экотуризма приведены ниже в таблице № 1.12.

Таблица № 1.12.

Характеристики экотуризма

Критерии	Пешеходный туризм	Экотуризм для малых групп	Популярный экотуризм
Основные виды путешествия во время тура	Немоторизованный, пешеходный, на лошадях или горных велосипедах	Немоторизованный или моторизованный малоомощный транспорт – машины с 4 ведущими колесами, микроавтобус, небольшой катер или горные велосипеды	Моторизованный мощный транспорт – большой автобус
Необходимая инфраструктура	Только то, что необходимо для безопасности туристов, охраны окружающей среды и экологического воспитания	Дороги, туалеты, кемпинги и экспозиции для экологического воспитания. Возможно, постоянные места размещения и кратковременное нахождение в популярной туристской местности.	Полный набор удобств, который обычно предоставляется при однодневных поездках высокого класса
Размер группы	Обычно не более 10	Обычно не более 30	Не ограничен
Необходимая степень уверенности в своих силах	Высокая	Низкая/умеренная	Низкая
Необходимый уровень знаний/навыков	Умеренные, глубокие знания и навыки, необходимые для того, чтобы максимально воспользоваться всеми возможностями	Низкие/умеренные знания и навыки, необходимые для того, чтобы максимально воспользоваться всеми возможностями	Низкий уровень знаний и навыков, необходимых для того, чтобы воспользоваться возможностью
Вид менеджмента	В первую очередь, менеджмент «за пределами территории» через экологическое образование и информирование	Сочетание менеджмента «за пределами территории» и на месте	Высокая степень менеджмента на месте
Вероятные результаты	Очень много «активно приобретенных» впечатлений, когда	Увеличение понимания и приобретение знаний о природе, о чем	Общая информация о местных экосистемах и некоторые особые характеристики

	туристы много узнают о сложности биологических систем и культуры	туристы, вероятно, ранее не знали.	
Примеры деятельности/природных параметров	Пешеходные прогулки с упором на экологическое образование; юрточные лагеря, конные прогулки с гидом, группы, наблюдающие за птицами	Ознакомительные туры в лесу; самостоятельные поездки или прогулки в горы; знакомство с флорой и фауной; туры для наблюдения за птицами с гидом; туры с гидом в традиционные места проживания чабанов для понимания их взаимодействия с природой и их воздействия на природу	Образовательные туры; туры на автобусах в различные красивые места с гидом.

Существуют и другие виды деятельности в рамках природного туризма, которые связаны с экотуризмом и могут дополнять впечатления, получаемые туристами, но под определение экотуризма они не подходят. Примерами могут служить:

- визит-центры и экспозиции флоры и фауны, расположенные в населенных пунктах вдали от дикой природы;
- аквариумы, демонстрирующие морских обитателей и морские растения;
- коллекции местных растений и ботанические сады;
- зоопарки, где содержатся животные и птицы, характерные для данной местности;
- природные тематические парки;
- виртуальная реальность.

Хотя все эти примеры могут содержать компоненты экологического образования и воспитания и могут иметь общие с экотуризмом цели, эти виды деятельности не встречаются в природных условиях, и поэтому экотуризмом не считаются.

НАЛИЧИЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. Хотя экотуризм не требует особого сервиса, для него требуется только основная инфраструктура, экотуристы имеют:

- потребности в транспорте;
- потребности в жилье;
- потребности в розничных и других продуктах во время их визита.

ЗНАЧИМОЕ ОКРУЖЕНИЕ. В экотуризме можно выделить следующие заинтересованные группы (значимое окружение), у каждой из них есть потенциальная роль в экотуризме:

- Индустрия туризма;
- Индустрия экотуризма;
- Туристы;
- Центральное правительство;
- Региональные власти;
- Местные власти;
- Управляющие природными ресурсами (включая владельцев собственности);
- Природоохранные группы или учреждения;
- Местные жители;
- Академические и научно-исследовательские учреждения и другие группы по профессиональным интересам.

УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОТУРИЗМА И УПРАВЛЕНИЯ. В настоящее время эксперты предлагают следующие принципы и рекомендации для развития экотуризма, которые вполне приемлемы и для Центрально-азиатского региона, в частности, Западного Тянь-Шаня:

1. Экотуризм должен способствовать охране и улучшению природных территорий и устойчивому развитию прилегающих территорий и сообществ.

2. Экотуризм требует осуществления специальной политики, стратегий и программ для каждой страны, региона и территории.

3. Для экотуризма требуются практические и эффективные системы координации между заинтересованными сторонами, включая правительства, частные предприятия и местные сообщества.

4. Планирование экотуризма должно включать в себя четкие критерии территориального зонирования, заповедники и зоны низкого и среднего воздействия. Это позволяет эффективнее оценить антропогенное влияние и принять меры к его устранению (локализации).

5. Физическое планирование и дизайн экотуристских объектов, особенно гостиниц и других средств размещения, ресторанов, информационных центров в национальных парках и т.д., должны осуществляться таким образом, чтобы не допускать или сводить к минимуму любое негативное воздействие на природную и культурную среды. В принципе следует применять местные строительные материалы, архитектурные стили, мебель и обстановку, используя при этом источники энергии, которые не загрязняют окружающую среду.

6. Аналогичным образом, средства транспорта и коммуникации, используемые в экотуристских районах, должны иметь низкий уровень

загрязнения. В этих районах следует категорически запретить виды спорта с использованием шумных или сильно загрязняющих видов транспорта.

7. Экотуристическая деятельность в национальных парках и на охраняемых территориях должна осуществляться строго в соответствии с правилами поведения в таких районах.

Аналогичным образом, в этих планах управления следует учитывать тот факт, что эти зоны будут использовать туристы, и в них следует предусмотреть устойчивое использование и организацию посещений.

Следует установить надлежащие юридические и организационные механизмы в целях содействия эффективной организации участия местных сообществ во всем экотуристическом процессе, включая определение политики, планирование, управление и мониторинг.

В соответствии с этим следует также внедрить организационные, финансовые, налоговые и прочие механизмы, которые позволят оставлять значительную долю доходов от экотуризма в соответствующем местном сообществе или направлять их на природоохранные цели.

При этом следует обеспечивать такой экотуризм, который является выгодным, экономически устойчивым и прибыльным бизнесом. Если нет перспектив получения прибыли, частные предприниматели не будут вкладывать инвестиции, и не будет средств для распределения среди местных сообществ или использования на природоохранные цели.

Все стороны, связанные с экотуристическим бизнесом, должны осознавать издержки, относящиеся к смягчению потенциальных отрицательных последствий, и такие издержки должны учитывать в технико-экономических и финансовых анализах всех экотуристских проектов до фактического инвестирования.

При развитии экотуризма нужно особо жестко обеспечивать соблюдение общих туристских нормативов и кодексов, сочтя контроль и мониторинг с разъяснительными кампаниями среди предпринимателей и туристов, обучением поставщиков услуг, а также предусматривая санкции к нарушителям. Следует поощрять, но при этом четко проверять саморегулирование и добровольные инициативы, относящиеся к экологической и социально-культурной устойчивости экотуризма.

Следует уделять внимание перспективам создания обязательных систем сертификации экотуристских объектов и видов деятельности, хотя бы на региональном и, по возможности, на общеевропейском уровне, для того чтобы гарантировать соответствие их качества принципам устойчивости. Также следует рассмотреть возможности аккредитации имеющихся местных систем сертификации для повышения их авторитетности в глазах потребителей и иностранных туроператоров.

Образование и профессиональная подготовка являются основой управления экотуризмом. Менеджеры и сотрудники компаний, а также местное население нуждаются в обучении по общим и специфическим аспектам экотуризма, при этом такое обучение должно соответствовать потребностям каждой категории. В особенности, для экотуризма требуются высококвалифицированные гиды-экскурсоводы, которые предпочтительно, должны быть коренными жителями соответствующего района.

Экотуристы нуждаются в подробной и специализированной информации как до, так и во время поездки. Предоставление полной информации является как раз одним из элементов, которые и отличают экотуристский опыт от традиционного туризма, и эта информация может предоставляться в различных формах, включая брошюры, путеводители, карты, разъяснительные центры, эко-музеи, обозначенные тропы и конечно, самих гидов-экскурсоводов.

В рекламных материалах по экотуризму должна содержаться достаточная информация о впечатлениях, на которые могут рассчитывать туристы, включая сведения о флоре, фауне, рельефе, геологии, о посещаемой экосистеме. Сюда должна также включаться правдивая информация о размещении и организации питания, а также рекомендации о том, что можно и нельзя делать в данном турцентре. Предоставление всей этой информации до покупки эко-тура позволит потенциальным клиентам провести различие между настоящими экотуристскими операторами.

18. И маркетинговые каналы, и рекламные средства для экотуристских продуктов должны согласовываться с типом туризма, который предлагается клиенту, и с типологией экотуристов.

ВИДЫ И СПОСОБЫ ЭКОТУРИЗМА. Принципиальное отличие экотуризма от других видов туризма связана с регламентацией поведения людей на природных территориях, охрана ландшафтов от перегрузки и загрязнения. Связь экологического туризма с природными территориями, объектами истории, культуры и архитектуры, направленная на использование этих объектов в познавательных, образовательных, научных и иных целях, обуславливает многообразие видов экологического туризма.

Виды и способы осуществления экологического туризма можно сгруппировать в ряд основных направлений:

Первое - познавательное направление включает ознакомление туристов с наиболее интересными природными территориями, представителями флоры и фауны, типичными и уникальными ландшафтами, памятниками материальной культуры и истории

прошлого, гармонично вписанными в окружающую местность. Главным инструментом обеспечения познавательной функции экологического туризма являются экологические тропы - наиболее специализированные для целей просвещения маршруты в природе.

Познавательное направление может осуществляться не только в форме пешего туризма, но и включать автомобильные (караванные) маршруты, водный сплав, подъемы на воздушных шарах, конные и верблюжьи туры.

Второе - научное направление - особая форма экологического туризма, связанная с получением необходимой деловой и научной информации о редких, находящихся под угрозой исчезновения представителях флоры и фауны, их образе жизни и поведении. К этому направлению можно отнести конгрессный туризм - своеобразное природное сопровождение к тематике международных совещаний, семинаров и конгрессов, сопровождающихся выездом на природные территории.

Третье - спортивное направление - занятия на лоне природы горным туризмом, водным сплавом, спортивным ориентированием и т.д. в сочетании с познавательным ознакомлением с горными, водными и лесными ландшафтами, флорой и фауной, организацией в данной местности работы по охране экосистем.

К спортивному направлению может быть отнесено спортивное рыболовство по специальным лицензиям. Спортивная охота по причине заложенного в ней антиэкологического принципа природопользования, связанная с уничтожением лучших представителей генофонда животного мира, может быть с успехом заменена фотоохотой как гуманным и увлекательным видом познавательного отдыха.

Четвертое - в последние годы все более широкую популярность завоевывают особые формы экологического туризма, которые объединяются под названием «экстремальный туризм», это маршруты в труднодоступные и малоприспособленные для обитания человека регионы с целью испытания возможностей благополучного выживания каждого участника в условиях экстремальных природных условий.

Экологический туризм как специфика туристской отрасли имеет ярко выраженную ресурсную ориентацию, оказывающую влияние на территориальную организацию туристской деятельности, на формирование новых туристских районов и их специализацию.

Ресурсами экологического туризма, обеспечивающими его главный принцип - стремление к познанию природной среды и ее особенностей, являются:

- компоненты природы и природно-территориальные комплексы (экосистемы и ландшафты);

- историко-архитектурные и археологические объекты.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экотуризм, сельские жители, экспорт, импорт, услуги, визиты, путешественник, сообщество, местность, флора и фауна, пик, сезон, культура, традиции, этнография, информация, стиль, тенденции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что такое экологический туризм?
2. Что общего в сельских и экологических турах?
3. Как взаимосвязаны местные жители, туроператоры и природа в производстве турпродукта?

1.4. ЭКОТУРИЗМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ.

Между тем, хотелось бы продемонстрировать разницу использования туристского потенциала в трех республиках Центральной Азии (см. таблицу № 1.13). Как видно, высокие результаты в денежных поступлениях и количестве международных прибытий отмечены у Казахстана. Но, если по общему объему доходов Узбекистан занимает второе место, это же место занимает Кыргызстан в списке полученного дохода от одного туриста.

Таблица № 1.13.

Туристские потоки и финансовые достижения от туризма в Центральной Азии (2002-2005)

Показатели	Узбекистан		Казахстан		Кыргызстан	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Количество иностранных туристов	332000	251000	2832000	2410000	-	1401000
Полученный финансовый результат (евро, долл)	□72млн.	\$48 млн.	□657млн	\$638 млн.	-	\$65 млн.
Доход от 1 туриста (евро, долл.)	□3	\$2,5	□19	\$38	-	\$17

Однако, не следует скидывать со счетов потенциальные возможности стран. Как видно из таблицы № 1.14, Узбекистан представляет больше интереса для мировых туроператоров в таких показателях как культура, экология, инфраструктура, гостеприимство.

Таблица № 1.14.

**Рейтинг Центральнoазиатских государств в сфере туризма,
по данным Всемирной туристской организации¹³**

Показатели	Узбекистан	Казахстан	Кыргызстан	Туркменистан	Таджикистан
Местность, представляющая интерес для визитеров	4,7	3,0	4,0	3,4	4,0
Инфраструктура	3,1	3,0	3,0	3,5	3,5
Размещение	3,2	3,0	2,9	3,6	4,0
Обслуживание	3,4	3,5	3,5	3,3	4,0
Гостеприимство	4,1	3,5	3,3	3,5	4,0
Экология	3,4	3,0	3,0	3,3	4,0
Прогресс/развитие	2,4	2,5	2,5	2,5	3,0
Культурное наследие	3,3	2,5	2,8	3,0	4,0
Государственная поддержка	2,9	2,5	2,0	2,5	3,0
Охрана и безопасность	3,3	4,0	3,3	3,3	3,0

ТУРИЗМ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. Туризм во многих странах считается ведущей отраслью. Такими возможностями располагает и Узбекистан. Как отмечал Президент Узбекистана Ислам Каримов, «ведущей отраслью экономики республики, важным источником пополнения ее валютных поступлений все в большей мере становится иностранный туризм. Поэтому следует и в дальнейшем осуществлять строительство комфортабельных гостиниц, кемпингов, формировать развитую инфраструктуру туризма, заниматься обустройством рекреационных зон. Особое внимание требуется уделить реставрации национально-исторических и культурных памятников, что имеет особое значение не только для привлечения иностранных туристов, но прежде всего для возрождения духовных ценностей народа, воспитания подрастающего поколения»¹⁴.

Таким образом, структурные изменения, происходящие в национальной экономике, отражаются на состоянии общества, личном и семейном благополучии человека. Отраслевые трансформации увязываются с теми тенденциями, которые проявляются в территориальных размерах и не могут не охватывать природную среду,

¹³ По данным эксперта А. Касимова. См. указ. раб.

¹⁴ Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Ташкент, «Узбекистон». 1995, с. 222.

поскольку любая антропогенная деятельность влияет на нее. Безусловно, сектор туризма чрезмерно зависит от устойчивого развития, в частности, от состояния окружающей среды, защиты национальных/региональных культур и качества жизни в туристских центрах. В свою очередь, немаловажно и то, что уникальные природные ландшафты в сочетании с богатством традиционной и инновационной среды являются стимуляторами в развитии туризма. Поэтому индустрия гостеприимства служит естественным партнером устойчивого развития, так как меры, применяемые здесь, приводят к позитивным результатам всех участников процесса – государства, общества, бизнеса, персон. Это подразумевает не только более привлекательные предложения для визитеров, но и повышение уровня материального благополучия местных жителей, успешное долгосрочное развитие инфраструктуры и, наконец, положительные результаты для окружающей среды в соответствующих регионах, сохранение которых – обязательное условие для успешного развития.

С другой стороны, динамика устойчивого туризма сопряжена с качеством. Следует подчеркнуть, что качество порой важнее, чем количество, ибо слишком большие объемы визитов способны превысить допустимые нагрузки (экологически допустимый потенциал), что приведет к разрушению природной среды, ухудшению самочувствия местного сообщества. Так, эксперт ВТО Манфред Пилс считает, что «задачи, связанные с устойчивостью, можно решать благодаря качеству, которое может предложить туристам и местным жителям соответствующих районов: тишина и спокойствие, отсутствие пробок на дорогах, чистые вода и воздух, нетронутая природа – все это представляет «ярлыки качества» для всех туристских зон и центров, являясь при этом показателями устойчивого развития»¹⁵.

Между тем, экологический туризм в странах с переходной экономикой, как правило, основывается на ресурсопотребляющих факторах, что является угрозой для экологической составляющей туризма и вызовом устойчивости развития регионов. Безусловно, это негативно отражается как на хозяйственной ситуации, так и на природной среде, культурном и социальном пространстве. Такая тенденция может усиливаться и в связи с влиянием мирового процесса. Как известно, туризм всегда был увязан с временными перемещениями потоков людских масс, порождая тем самым различные территориальные диспропорции (на мировом, региональном и локальном уровнях). Поэтому регулирование туризма не может обходиться без учета вышеуказанных тенденций.

¹⁵ Материалы семинара «Экотуризм – инструмент устойчивого развития в XXI веке для переходных экономик стран СНГ, Китая и Монголии», Алматы, 2001, с.40.

Рассмотрим это на трех уровнях. Итак, **глобальное измерение**, которое не зависит от состояния одной или группы стран. Здесь имеются в виду такие факторы, как транспорт и изменение климата: перевозки туристов представляют собой один из основных элементов путешествия. Как подсчитали эксперты, на проезд к пункту назначения и возвращение из него приходится 90% энергии, потребляемой в туризме. На туристскую сферу приходится около 50% воздушных пассажирских перевозок, в том числе большинство международных рейсов. Таким образом, транспорт выступает фактором, влияющим на глобальные климатические изменения.

Глобализация приводит и к тому, что в развивающихся странах туризм отрицательно сказывается на национально-культурной самобытности, ведет к потере этнической идентификации, унификации образа жизни, что больше не может служить притягательной силой для совершения туристских визитов. Более того, к разрушению социального обустройства того или иного региона добавляются другие угрозы, как наркомания, проституция, курение, алкоголизм, экстремизм, религиозная нетерпимость, ксенофобия, ВИЧ/СПИД.

Второй уровень – **региональное измерение**. Рассмотрим это на примере промышленно развитых стран и зрелых принимающих туристских центров. Так, в частности, эксперты уверены, что некоторые виды транспорта не соответствуют концепции устойчивости: в Европе, к слову, 58% всех поездок совершаются на автомашинах, 31% - при помощи авиации и 10% - по железной дороге. В то время как увеличиваются объемы и интенсивность воздушных сообщений, снижается уровень железнодорожных перевозок. Здесь проявляется новая тенденция: возрастает количество рейсов на близкие расстояния. Например, 80% всех рейсов из Амстердама или в Амстердам, из/в Франкфурт-на-Майне, из/в Париж производятся на расстоянии менее 800 км.

Другое явление, на которое указывают эксперты, это изменение схемы отдыха туристов: люди не только стремятся чаще выезжать в отпуск, хотя и сокращают сроки пребывания, но при этом увеличивают удаленность пункта назначения. Оба фактора ведут к наращиванию транспортных потоков, что, безусловно сказывается на нагрузках на климат, региональную инфраструктуру.

Кроме того, развитие сельского хозяйства способствует экстенсивному давлению на аграрный уклад местной жизни, хищническому использованию природных ресурсов, что ведет как потере традиционных ландшафтов, так и разрушению инфраструктуры в связи с оттоком сельского населения, снижению инвестиций, появлению природных и техногенных угроз обитания. Конечно, и эти факторы сказываются на потреблении ценных туристских ресурсов. Особо это

заметно в Центральной Азии, регионе, где на грани исчезновения оказалось биоразнообразие, культурная самобытность населения. В связи с этим международным сообществом были предложены различные проекты по сохранению не только флоры и фауны, но и социальной структуры региона.

Третий уровень – **местное измерение**, и здесь также ключевым является транспорт, который считается не только средством доставки туристов из аэропортов, железнодорожных вокзалов к локальным туристским центрам, но и влияющим на природную среду. По исследованиям группы The European Network for Tourism and Soft Mobility в рамках инициативы NETS удалось выявить соприкасающиеся тенденции: снижение уровня шума и транспорта ведут к улучшению качества туристских впечатлений и к повышению доходов местных сообществ, предоставляющих услуги визитерам.

Популярные европейские туристские направления, особенно в средиземноморских и альпийских регионах, все в большей степени испытывают потери биологического разнообразия, природных и традиционных ландшафтов, которые относятся к важнейшим ресурсам. Такие же процессы отмечаются в странах СНГ, в частности, Центральной Азии, где хищническое отношение к окружающей среде привело к деградации почвы, процессу обезлесивания, истощению биоразнообразия. Как отмечают эксперты, высокие рекреационные нагрузки в местах массового отдыха населения существенно влияют на структуру флоры и фауны, создавая условия для развития рудеральной растительности и распространения тривиальных синантропных видов животных.

Еще одной серьезной проблемой на местном уровне следует считать неустойчивое использование водных ресурсов в регионах с засушливым климатом, нерациональное землепользование, в том числе зонирование площадей для туристских целей. При этом не берутся в расчет нагрузки на очистительные системы, что ведет к загрязнению почвы и воды твердыми и растворимыми отходами.

Туризм – это хорошее подспорье для местных жителей, однако не рекомендуется специализировать локальную экономику только на оказание услуг приезжим, поскольку в дальнейшем складывается сильная зависимость от сезонности прибытий, конъюнктуры спроса, ценообразования, наличия административных, политических и прочих факторов, которые не всегда регулируются на местном уровне. Поэтому доля туризма не должна превышать 30% от других форм деятельности и хозяйствования.

Экономико-социальное измерение: в этом контексте следует рассмотреть состояние стран Центральной Азии, экономика которых

еще не одно десятилетие будет считаться переходной. Регион располагает значительным историко-культурным многообразием, памятниками старины и культа, духовным потенциалом, относительно налаженной сетью инфраструктуры, а также прекрасным ландшафтом и богатой флорой и фауной. В частности, только по территории Западного Тянь-Шаня находится один из древнейших очагов человеческой цивилизации. Здесь со II века до н.э. до XV-XVI веков новой эры проходили оживленные торговые трассы, на протяжении столетий связывающие Восток и Запад (так называемый Великий шелковый путь). На территории Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана встречаются археологические и исторические памятники, свидетельствующие о непрерывном развитии культуры, начиная от палеолита, античного времени, средних веков и до наших дней. Безусловно, это может служить и является основой для формирования историко-культурных турпродуктов.

Немаловажно здесь учитывать и состояние биосферы. Нужно заметить, что животный и растительный мир региона отличается высоким разнообразием и концентрацией при относительно ограниченной территории. Здесь сохранились уникальные леса, в числе которых ореховые и дикие плодовые, арчовые и елово-пихтовые, широколиственные и тугайные, кроме того, встречаются сообщества, характерные для континентальных пустынь, горных степей, саванноидов и лугов. Известно о существовании около 300 видов грибов, по сотне видов водорослей, лишайников и мхов. Высших растений насчитывается более 2,5 тыс. видов, 673 рода, 109 семейств, эндемизм флоры достигает 12%. Редких видов, занесенных в Красные книги Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана, - 125. Выявлено 132 вида предковых форм и сородичей культурных растений. Фауна позвоночных представлена 61 видом млекопитающих, 316 видами птиц, 17 пресмыкающихся, 3 земноводных, 31 вид рыб. Отмечено 10 тыс. видов насекомых, относящихся к 25 отрядам.

Безусловно, природа, ландшафты и традиционные культуры формируют фундамент экотуризма, который способен внести значительный вклад в национальную экономику Центральной Азии и содействовать улучшению качества жизни местных жителей. Туристская индустрия в переходных странах сталкивается с особыми проблемами, вызванными резкими трансформациями в их политических и социально-экономических системах. По оценкам экспертов, в первые годы независимости метод «шоковой терапии» вызвал в Казахстане и Кыргызстане резкое падение уровня жизни и производства. Таким образом, неадекватные решения таят в себе определенную угрозу неправильного развития. «Радикальная оппозиция по отношению к

любым формам государственного контроля над экономикой может вызвать «рыночную эйфорию», которая в свою очередь может привести к такому развитию, при котором под угрозу ставится социальная защита, ресурсы и общественное благосостояние», - отмечает эксперт Манфред Пилс. По его мнению, «неконтролируемое развитие туризма может привести к острым проблемам в соответствующих регионах в плане частного транспорта, утери биологического разнообразия, спада сельского хозяйства и оттока местного населения».

Эти тенденции, конечно, можно своевременно изменить, если принять соответствующую стратегию, направленную на обеспечение устойчивого развития как внутри сектора туризма, так при помощи этого сектора. Уже сейчас эксперты утверждают, что настало время внедрять структурные условия для такой формы устойчивого туризма, которая помогает сохранить уникальные природные и культурные ландшафты в Центральной Азии, повысить качество жизни населения и улучшить международное взаимопонимание.

ПЛАНИРОВАНИЕ, РАЗРАБОТКА ПРОДУКТОВ И МОНИТОРИНГ ЭКОТУРИЗМА. Нужно заметить, что экотуризм предлагает широкий спектр возможностей для формирования эффективной туристской отрасли, которая вносит определенные выгоды местной экономике, а также жителям. Принято считать, то экотуризм охватывает процесс путешествия и услуг в относительно нетронутых природных районах, где обитают виды животных и растений, считающиеся под угрозой исчезновения. К сожалению, у локальных сообществ, властей зачастую отсутствуют в необходимом объеме ресурсы для проведения надлежащей туристской политики и контроля за состоянием индустрии гостеприимства. При отсутствии нормативно-правовой базы такой туризм может поставить под сомнение будущее природных богатств и благосостояние сельских жителей. Поэтому следует на национальном уровне реализовывать доктрину устойчивого туризма, решающую следующие задачи:

- сохранение и усиление главных и специфических аспектов принимающих центров (природные и культурные объекты, богатое биологическое разнообразие, местное культурное наследие, кухня, архитектура, ремесла, ландшафты, традиции), которые выделяют регион от остальных территорий;

- содействие эндогенному развитию туризма, основанное на экологическом менеджменте турцентра. При этом необходимо отдавать предпочтение экономическому развитию из локальных источников, а не широкомасштабным импортированным концепциям и проектам, даже адаптированным к местным условиям;

- стимулирование комплексного подхода для обеспечения гармоничного сочетания различных секторов экономики, в частности, сельского хозяйства, традиционных ремесел, отдыха на природе и на фермах, производства экологически чистых продуктов питания, путешествий по горным и равнинным маршрутам, маркетинг и реклама турпродуктов;

- помощь в разработке концепции «местной инициативы» и обеспечение участия всех заинтересованных сторон в достижении максимальных выгод для региона и местного сообщества.

Безусловно, все эти задачи могут быть реализованы, если создана законодательная основа, то есть на национальном и межгосударственном уровнях приняты меры и нормативные акты, стимулирующие развитие экотуризма на трансграничных территориях.

Какие же меры здесь следует предусмотреть? Прежде всего:

Во-первых, юридическая защита уязвимых природных районов национального и местного значения, определение зон с ограниченным доступом и определение зон с ограниченным доступом и определение максимальных пределов туристских потоков, которые могут нанести ущерб окружающей среде (например, в форме инструкций по организации туризма на охраняемых территориях).

В Узбекистане существует необходимая нормативная база, в частности, действуют законы «Об охране природы», «О лесе», «Об охраняемых природных территориях», «Об отходах», постановления Кабинета Министров и решения местной администрации (областных и районных хокимиятов). Говоря о конкретных решениях правительства, следует упомянуть утвержденное Положение «Об Угам-Чаткальском государственном национальном природном парке» от 22 июня 2001 г. № 262, которое определяло, что парк «образован в целях сохранения природных объектов Ташкентской области, имеющих особую экологическую, историческую и эстетическую ценность и предназначенных для использования в природоохранных, рекреационных, просветительных, научных и культурных целях». Основными задачами национального парка являются:

- поддержание режима, обеспечивающего сохранение природных комплексов и историко-культурного наследия для использования в рекреационных, просветительных и научных целях;

- восстановление нарушенных природных комплексов;

- содействие внедрению ресурсосберегающих, экологически чистых технологий в сельскохозяйственном, промышленном производстве и иной деятельности;

- проведение научных исследований, содействие и подготовка научных кадров и специалистов в области охраны природы и рационального природопользования;

- сохранение в подведомственных лесхозах и заповеднике сложившихся природных комплексов, памятников неживой природы, водных объектов;

- сохранение ландшафтов, эталонных и уникальных участков растительного и животного мира;

- учет и оценка состояния природных ресурсов, определение основных направлений природоохранной деятельности на подведомственной территории, утверждение территориальных экологических программ;

- обеспечение рационального использования лесного фонда и других природных ресурсов области, а также имеющихся на его территории;

- государственное управление и надзор за охотничьими хозяйствами, выдача разрешения на охоту в соответствии с утвержденными и установленными Госкомприродой квотами, обеспечение соблюдения правил, норм и сроков охоты на территории лесного подведомственного фонда Ташкентской области;

- обеспечение эффективного контроля за соблюдением требований природоохранного законодательства, норм и правил природопользования отдельными гражданами, всеми землевладельцами и землепользователями, предприятиями, организациями, расположенными на территории лесного фонда;

- организация эффективного взаимодействия подведомственных объектов с Госкомприродой, Главным управлением лесного хозяйства при Минсельводхозе по вопросам природоохранной деятельности, экологического контроля и лесоустройства;

- выработка предложений по совершенствованию системы обеспечения безопасности в приграничных районах области, надежной охране и защите территории;

- подбор и расстановка кадров в подведомственных предприятиях совместно с подразделениями МВД, СНБ, КОГГ;

- организация охраны и проведение режимно-охранных мероприятий на территории лесного фонда области, а также работ по расчистке профилактической и пограничной полосы от лесных насаждений и кустарников по предложениям подразделений КОГГ Республики Узбекистан;

- оперативное оповещение пограничных войск, подразделений и органов внутренних дел о признаках и фактах преступных проявлений на территории лесного фонда, взаимодействие с подразделениями силовых структур в целях своевременного обнаружения диверсионно-террористических групп, содействие в проведении эффективной оперативно-розыскной деятельности по нейтрализации бандитских формирований;

- усиление имеющимися силами и средствами подразделений пограничных войск при возникновении угрозы нападения на них,

попытке прорыва вооруженных формирований через Государственную границу в пределах зоны ответственности лесохозяйственных предприятий;

- утверждение должностных инструкций и других нормативных документов подведомственных предприятий;
- создание условий для развития туризма и отдыха;
- пропаганда экологических знаний, оказание содействия в подготовке специалистов и рационального природопользования, экологическое просвещение населения, проживающего на территории национального парка.

Необходимо отметить, что на территории национального парка в зависимости от состояния и сохранности природных комплексов, характера ландшафта, других факторов устанавливается различный режим охраны и использования. В соответствии с этим определяются следующие функциональные зоны:

- **заповедная** - включает территорию Чаткальского государственного биосферного заповедника, функционирование которого регламентируется отдельным документом;

- **профилактическая и пограничная полоса** – регламентируются Положением о пограничном режиме на территории Республики Узбекистан;

- **зона природных и восстанавливаемых ландшафтов** с регулируемым рекреационным и хозяйственным использованием. Здесь обеспечиваются условия для сохранения и восстановления нарушенных природных комплексов, государственных памятников природы, истории, культуры, организации туризма и экскурсий, осуществляется хозяйственная деятельность, не наносящая ущерба природе;

- **зона активной рекреации**, состоящая из территорий зон отдыха, пансионатов, детских оздоровительных комплексов, турбаз, санаториев. Сохранность этой территории обеспечивается высоким уровнем инженерного обустройства и выполнением необходимых природоохранных мероприятий.

Между тем, на территории парка в зависимости от выделенных зон запрещается:

- рубка леса (кроме санитарных и рубок ухода);
- деятельность предприятий, представляющих экологическую опасность;
- действия, вызывающие эрозию почв, а также деградацию растительного и животного мира;
- вселение живых организмов с целью акклиматизации;
- строительство промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не предусмотренных для этих целей;

- разработка полезных ископаемых, нарушение почвенного покрова и обнажение горных пород. Все эти виды изыскательских работ могут быть проведены по разрешению руководства парка;

- захоронение производственных, химических и радиоактивных отходов, размещение складов ядохимикатов и скотомогильников;

- движение и стоянка механизированных транспортных средств, а также прогон скота вне дорог и путей общего назначения и вне специально предусмотренных для этого мест;

- организация массовых спортивных стоянок (биваков), установка палаток, разведение костров за пределами предусмотренных для этого мест;

- промысловая рыбная ловля, охота за пределами охотничьего хозяйства Бельдерсай и участка Шавазсай Ахангаранского района, уничтожение и отлов животных, нарушение условий существования растений и животных, сбор коллекций;

- другие виды деятельности, нарушающие природные комплексы парка или влекущие за собой снижение природной и культурной ценности его территории.

Кстати, положением определено, что финансирование национального парка производится за счет ассигнований из бюджета; а также доходов от рекреационной, природоохранной, хозяйственной, рекламно-издательской, просветительской деятельности, экологического туризма, иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству Республики Узбекистан. Кроме того, предусмотрены поступления в счет возмещения ущерба, причиненного национальному парку; от штрафных сумм, взимаемых в установленном порядке; средств, полученных от реализации конфискованных орудий охоты и рыболовства и средств, поступающих от государственных, общественных организаций, предприятий, учреждений и отдельных граждан в порядке безвозмездной помощи и в благотворительных целях, а также за выдачу разрешений на охоту и природопользование. Для выполнения непредвиденных работ создается специальный фонд охраны природы парка за счет отчислений в него 5% от суммы всех финансовых поступлений, за исключением средств, выделяемых местным бюджетом Ташкентской области.

Во-вторых, указания по развитию туризма на национальном уровне и национальным структурам, занимающимся разработкой продуктов и маркетинговых направлений, в целях обеспечения участия местных деятелей и помощи в реализации местных инициатив в том, что касается планирования, реализации и мониторинга проектов и продуктов.

В-третьих, обеспечение выполнения экологического законодательства: воздух, вода, шум, обязательные оценки экологического воздействия крупномасштабных туристских объектов.

В-четвертых, транспортная политика: увязка развития туризма с организацией общественного транспорта (например, инструкции по получению субсидий, дополнительное налогообложение инфраструктурных объектов, которые порождают большие транспортные потребности) – это позволяет оптимизировать потоки людей в те или иные зоны, регулировать допустимые нагрузки на природную среду.

В-пятых, повышение управленческого потенциала участников экотуристического процесса (местные сообщества, ННО), так как успешное содействие в развитии требует опыта, знаний, технологий.

В-шестых, развитие людских ресурсов, которые обеспечивают «мягкую» инфраструктуру для экотуризма (языки, гиды, профессиональная подготовка). В настоящее время в Узбекистане функционируют соответствующие учебные заведения и курсы, в частности, в Ташкентском государственном экономическом университете (факультет международного туризма, бизнес), Национальном университете (география, журналистика), Университете мировых языков (переводчики), Самаркандском институте бизнеса и сервиса (туризм), Учебном центре НК «Узбектуризм», колледжах туризма и гостиничного дела. Также существуют курсы повышения квалификации в фирме «Планета-тур», Центрах бизнеса и туризма Хивы, Ташкента, Бухары, Ферганы, созданные представительством Ассоциации немецких университетов, тренингах Ассоциации путешественников «Рабат Малик» или Ассоциации частных туристских организаций.

УПРАВЛЕНИЕ ТУРИЗМОМ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ.

Безусловно, необходимо планирование туризма и землепользования в рамках концепции «компактных турцентров» - нового взгляда на политику туризма в развивающихся странах. Здесь следует отметить, что в мире существует теория «мягкого туризма», которую некоторые эксперты рассматривают в качестве альтернативы массовому туризму. Ее суть заключается том, что туристов и объекты достопримечательностей следует распределять по наиболее обширной территории, а не сосредоточивать в одном месте. Такой подход вызывает скептицизм и является весьма сомнительным как с экономической, так и с экологической точек зрения. Происходит рассеивание туристской составляющей по значительной площади, а это наносит ущерб природе, повышает инфраструктурные издержки (дороги, очистительные сооружения, энергообеспечение, размещение) и вызывает необходимость в увеличении частного транспорта. В результате повышается интенсивность использования ресурсов, загрязнение окружающей среды, затраты, наблюдается нехватка объектов

обслуживания для туристов и местных жителей – почты, банков, врачебных пунктов, магазинов, полицейских постов и т.д.

Между тем, концепция «компактного туризма» может быть совместима с идеей устойчивого развития, если местный приемный потенциал соответствует объему массового спроса. Эта теория направлена на сосредоточение туризма (особенно средств размещения) в определенных местах и на создание критической массы, которая оправдывает целесообразность развития туристского центра, более того, способствует развитию местной инфраструктуры на пользу жителей и приезжих.

Какие же основные положения характеризуют концепцию «компактного турцентра»? Отметим наиболее важные:

- противодействие разброса туристских объектов и средств размещения, регулирование транспортных перегрузок, в том числе за счет внесения плат за парковку частных автомашин, дополнительных сборов с объектов, вызывающих большие транспортные потоки (автозаправки, ремонт, вулканизация);

- установление нормативов, определяющих пределы местного потенциала приема и землепользования, контрольные меры;

- оптимизация строительства новых объектов и проектов средств размещения (малые гостиницы – на 80-150 мест), недопущение возведения объектов на целинных землях, эффективное использование имеющегося застроенного фонда, сохранение традиционной застройки, ограничение дачных участков.

Здесь следует привести Глобальный этический кодекс туризма, который в статье 3 отмечает: «Все участники туристского процесса обязаны охранять природную среду и ресурсы в целях обеспечения здорового, поступательного и устойчивого экономического роста на благо равноправного удовлетворения потребностей и устремлений сегодняшних и завтрашних поколений. Центральные, региональные и местные власти должны оказывать первоочередное внимание и стимулировать в финансовом плане все те формы развития туризма, которые позволяют экономить редкие и ценные природные ресурсы, особенно, воду и энергию, а также в максимально возможной степени избегать образования отходов. С целью уменьшения давления туристской деятельности на окружающую среду и для повышения ее полезного воздействия на туристскую индустрию и на местную экономику, следует содействовать более равномерному распределению потоков туристов и посетителей по времени и пространству, особенно, связанных с оплачиваемыми отпусками и школьными каникулами, а также способствовать сглаживанию сезонности. Следует планировать объекты туристской инфраструктуры и виды туристской деятельности

таким образом, чтобы обеспечивать защиту природного наследия, которое составляют экосистемы и биологическое разнообразие, а также охранять виды дикой фауны и флоры, которым грозит исчезновение; участники туристского процесса, и особенно, профессионалы сферы туризма должны соглашаться с установлением определенных ограничений и пределов на деятельность, которую они осуществляют в особо уязвимых местах - зоны пустынь, полярные и высокогорные районы, прибрежные зоны, тропические леса и влажные зоны, которые подходят для создания природных парков или охраняемых заповедников. Природный туризм и экотуризм признаются как особо обогащающие и ценные формы туризма в силу того, что они проявляют уважение к природному наследию и местному населению и соблюдают потенциал приема туристских объектов».

ТУРИЗМ И ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ. Нужно сказать, что природные зоны и ландшафты считаются главными экотуристическими ресурсами. Каждая страна разрабатывает свои формы и уровни их охраны (в частности, национальные парки, заповедники, заказники) в зависимости от состояния соответствующих охраняемых объектов и имеющихся рисков. Некоторые объекты должны быть недоступными для туристов, между тем большинство охраняемых зон в сочетании с туризмом обеспечивают выигрышные ситуации. Безусловно, индустрия путешествий нуждается в девственных природных объектах и ландшафтах для успешного маркетинга, но и в то же время эта сфера способна привнести существенные финансовые вливания для локальной экономики, благосостояния местных жителей. Чтобы не превысить критические пороги, за которые туризм превращается в разрушительный фактор, необходимо принять нормативы и принципы, способные обеспечить устойчивое развитие туристской отрасли на особо охраняемых территориях. В частности, в Узбекистане принят и действует Закон «Об особо охраняемых природных территориях», в рамках которого очерчена хозяйственная деятельность (см. таблицу № 1.15).

На основе консультаций между всеми местными заинтересованными сторонами, как считает эксперт Манфред Пилс, необходимо принять меры по претворению этих нормативов в реальность:

- анализ текущего состояния (национальные законы и правила, природоохранные цели, карта объекта для определения уязвимых зон), выявление потребностей данного объекта, риски и пределы потенциала приема;
- определение зон ограниченного доступа и пределов туристской деятельности (например, с использованием автотранспортных средств);
- использование методик управления потоками посетителей и их концентрации в целесообразных местах (тематические тропы,

Таблица № 1.15.

Степень вовлечения в туризм особо охраняемых природных территорий

Статус	Понятие	Режим
Государственный заповедник (ГЗ)	ГЗ является строго охраняемая природная территория, предназначенная для сохранения и изучения типично экологических систем, генетического фонда растений и животных.	На территории ГЗ запрещается любая деятельность, за исключением научно-исследовательской и ведения мониторинга. Туризм запрещен.
Комплексные (ландшафтные) заказники (КЛЗ)	КЛЗ являются охраняемые природные территории, предназначенные для сохранения в естественном состоянии всех природных объектов и комплексов, имеющих особую экологическую ценность.	В КЛЗ запрещается любая деятельность, за исключением научно-исследовательской, рекреационной. Туризм в ограниченном объеме разрешен.
Природные парки (ПП)	ПП являются охраняемые природные территории, предназначенные для сохранения и использования в природоохранных, рекреационных, научных и культурных целях природных объектов и комплексов, имеющих особую экологическую, культурную и эстетическую ценность.	Устанавливается дифференцированный режим. Рекреационные зоны в зависимости от состояния природных объектов и комплексов могут подразделяться на участки разным режимом охраны и использования. Туризм имеет ограничения.
Государственные памятники природы (ГПП)	ГПП являются охраняемые природные территории с уникальными, неповторимыми, ценными в экологическом, научном, эстетическом и культурном отношении природными объектами.	Туризм допускается, если он не угрожает сохранности ГПП.
Заказники (ЗА)	ЗА являются охраняемые природные территории, предназначенные для сохранения, воспроизводства и восстановления природных объектов или комплексов.	Территории, объявленные заказниками, не изымаются из хозяйственного использования. Туризм в ограниченном объеме разрешен.
Природные питомники (ПрП)	ПрП являются охраняемые природные территории, предназначенные для охраны, воспроизводства и восстановления растений и животных путем создания им необходимых условий.	Туризм допускается, если не угрожает сохранению воспроизводимой флоры и фауны.
Рыбохозяйственные зоны (РЗ)	РЗ являются охраняемые природные территории, включающие водные объекты или их части, используемые для охраны и воспроизводства редких и находящихся под угрозой исчезновения видов рыб и других водных организмов, а также для рыбохозяйственных нужд.	Туризм допускается, если не угрожает сохранению воспроизводимых рыб и других водных организмов.

Курортные природные территории (КПТ)	КПТ являются охраняемые природные территории, обладающие лечебными и оздоровительными свойствами, располагающие минеральными источниками, залежами лечебных грязей, благоприятными климатическими и иными условиями.	КПТ подразделяются на территории: - занятые лечебными источниками, залежами лечебной грязи. Туризм в рамках лечения и отдыха разрешен; - санаториев, пансионатов и домов отдыха. Туризм, связанный с организацией отдыха и лечения, разрешен; - прилегающие к санаториям, пансионатам и домам отдыха. Туризм, не ухудшающий условия природы, разрешен.
Рекреационные зоны (РЗ)	РЗ являются охраняемые природные территории с географическими и климатическими условиями, пригодными для организации туризма и массового отдыха населения.	РЗ в зависимости от состояния природных объектов и комплексов могут подразделяться на участки с разным режимом охраны и пользования. Туризм разрешен.
Государственные биосферные резерваты (ГБР)	ГБР являются охраняемые природные территории, предназначенные для сохранения биологического разнообразия и рационального использования природных объектов и комплексов в целях устойчивого экономического и социального развития данных территорий.	На территории ГБР устанавливаются зоны: - заповедная – режим строгой охраны. Туризм исключен; - буферная – предназначена для предотвращения негативного воздействия на заповедную. Туризм допускается в ограниченном объеме; - переходная – предназначена для осуществления деятельности, не причиняющей вреда природе. Туризм разрешен.
Межгосударственные охраняемые природные территории (МОПТ)	МОПТ являются охраняемые природные территории, расположенные на территории двух и более государств, осуществляющие трансграничную охрану природных объектов и комплексов.	Туризм может запрещаться, ограничиваться или разрешаться в полном объеме, в зависимости от статуса охраняемой территории.

разъяснительные центры, методики экскурсоведения, местные гиды) и их связь с экологическим просвещением;

- важная роль инициатив, направленных на информированность и приверженность всех участников туристского процесса, включая туристов;

- разработка нормативов и маркетингового ярлыка для экотуристских объектов и их распространение среди туристской индустрии.

Необходимо добиться того, чтобы на объектах устойчивого туризма все угрозы загрязнения сводились к минимуму, а ресурсы эксплуатировались в разумных объемах, не допускающих их истощения и невозобновления. Желательно вовлечь в туристские проекты и иные

сектора максимальную экономическую эффективность от реализуемых мероприятий, например, энергетики, транспорта, которые прямо или косвенно выполняют природоохранные нормы. Одна из важнейших задач – это определение собственника особо охраняемых территорий, ибо от решения этого вопроса зависит степень реализации проектов и состояние экологии.

В настоящее время в Узбекистане особо охраняемые природные территории и природные объекты принадлежат различным министерствам, ведомствам и местным администрациям. Это создает определенную дисгармонию, так как совершенно различные подходы по-разному формируют условия эксплуатации и сохранения ресурсов (см. таблицу № 1.16).

Таблица № 1.16.

Особо охраняемые природные территории Узбекистана¹⁶

Название ООПТ	Год организации	Площадь, га	Подчиненность	Регион
Государственные заповедники				
«Бадай-Тугай»	1971	6642	Минсельводхоз	Каракалпакстан
Гиссарский	1983	80986	Госкомприрода	Кашкадарьинская область
Зааминский	1926, восстановлен в 1960	26848	Минсельводхоз	Джизакская область
Зеравшанский	1975	2352	Минсельводхоз	Самаркандская область
Китабский	1979	3938	Госкомгеология	Кашкадарьинская область
Кызылкумский	1971	10311	Минсельводхоз	Хорезмская и Бухарская области
Нуратинский	1975	17752	Минсельводхоз	Джизакская область
Сурханский	1987	24554	Минсельводхоз	Сурхандарьинская область
Чаткальский	1947	35724	Областной хокимият	Ташкентская область
Национальные парки				
Зааминский народный парк	1976	24110	Минсельводхоз	Джизакская область
Угам-Чаткальский национальный природный парк	1990	574590	Областной хокимият	Ташкентская область
Специализированные учреждения				
Экоцентр «Джейран»	1976	7122	Госкомприрода	Бухарская область

¹⁶ Проблемы и перспективы охраняемых природных территорий Узбекистана// Заповедники и национальные парки, 2004, № 42, с.19.

Заказники				
«Актау» область	1992	15420	Госкомприрода	Самаркандская
«Денгизкуль»	1992	50000	Госкомприрода	Бухарская область
«Каракир»	1992	86225	Госкомприрода	Бухарская область
Карнабучульский область	1992	40000	Госкомприрода	Самаркандская
Кушрабатский область	1992	16300	Госкомприрода	Самаркандская
Мубарекский область	1992	236846	Госкомприрода	Кашкадарьинская
Сайгачий	1991	1000000	Госкомприрода	Каракалпакстан
«Сармыш» область	1991	5000	Госкомприрода	Навийская
«Сечаникуль» область	1992	7037	Госкомприрода	Кашкадарьинская
«Судочье»	1991	50000	Госкомприрода	Каракалпакстан
Памятники природы				
Объект Мингбулакского района	1993	1000	Госкомприрода	Наманганская область
Объект Чустского района	1994	96	Госкомприрода	Наманганская область
«Центральная Фергана»	1995	142	Госкомприрода	Ферганская область
«Язъявап»	1991	1842	Госкомприрода	Ферганская область

В других республиках Центральной Азии природные территории также находятся под контролем и управлением государства. Так, в **Казахстане** имеется 113 ООПТ республиканского значения и различного типа, в том числе так называемые «городские», представленные 5 ботаническими садами и 3 зоопарками. Реальная охрана дикой природы ведется на территориях, имеющих статус юридических лиц: в 9 заповедниках, 7 национальных парках и 2 природных резерватах. В основном эти зоны находятся в ведении Комитета лесного и охотничьего хозяйства Министерства сельского хозяйства, ботанические сады – Министерства образования и науки, а зоопарки – Министерства культуры, информации и общественного согласия. Заповедные зоны (за исключением Северо-Каспийской) состоят в оперативном управлении ПО «Охотзоопром», являющимся хозрасчетным подразделением Минсельхоза. Национальный парк «Бурабай» в Акмолинской области подчинен Управлению делами Президента Казахстана. Кроме того, в стране действует 57 заказника, среди них преобладают зоологические (36, или 63%), затем следуют ботанические (13, или 23%), комплексные (7, или 12%), один заказник – ботанико-геологический. Также имеется

26 памятников природы республиканского значения, организовано еще 53 памятника областного значения.

Общая площадь республиканских природных территорий – 13527,1 тыс. га, областного значения – 203,9 тыс. га, что составляет 5% площади страны. В 2000 году постановлением правительства Казахстана была утверждена «Концепция развития и размещения особо охраняемых территорий до 2030 года», где планируется организация 12 национальных парков, 17 заповедников, 65 памятников природы, 58 заказников. Как отмечают эксперты, содержание некоторых парков из государственного бюджета несколько выше, чем заповедников, и при этом администрация доплачивает сотрудникам за счет прибыли от организации экологических туров, проведения охоты для иностранцев, производства сувениров. Рекреационно-туристский потенциал позволяет паркам более динамично развиваться, вместе с тем создает определенные сложности с воздействием на природную среду.

В Таджикистане особо охраняемые территории также получили развитие. Число, общие размеры и тенденции состояния сети общенациональных ООПТ приведены в таблице № 1.17. Помимо этого в 2000 году в республике было еще 162 уникальных природных объекта.

Таблица № 1.17.

**Показатели состояния охраняемых природных
территорий Таджикистана**

Категория	Число ООПТ в разные годы					Современная общая площадь, тыс. га
	1980	1985	1990	1995	2000	
Заповедники	2	3	3	3	4	173,4
Национальные парки	-	-	1	2	2	2630,0
Заказники	17	17	17	16	16	450,8

Первый заповедник в Таджикистане – «Тигровая балка» был создан в 1938 году, при организации в 1992 году первого Таджикского национального парка в его состав вошла территория Памирского заказника площадью в 500 тыс. га. В 2001 году в список водно-болотных угодий, попадающих под воздействие Римсарской конвенции, включили озера Аракуль, Шоркуль, Ранкуль, Зоркуль, низовья реки Пяндж и Кайраккумское водохранилище. Акватории всех крупных озер входят в состав заповедников или заказников, которые, в свою очередь, находятся под управлением Лесохозяйственного производственного объединения. Национальные парки управляются Министерством охраны природы. Основными документами, определяющими функционирование ООПТ,

являются Лесной кодекс (1993), Водный кодекс (1993), Земельный кодекс (1996), положение «Об охоте, об охотничьем хозяйстве», законы «Об охране природы» (1993), «О земельной реформе» (1992), «Об охране и использовании животного мира» (1994), «О недрах» (1994), «О дехканском (фермерском) хозяйстве» (1992) и «Об особо охраняемых природных территориях», в котором определены следующие категории:

- заповедники, в том числе биосферные (категория 1 МСОП);
- национальные парки (2);
- заказники лесные, ботанические, зоологические, комплексные – (4 и 6);
- уникальные природные объекты – памятники природы (3).

Все леса Таджикистана относятся к 1 категории, а заповедники, национальные парки и заказники имеют общегосударственное значение и учреждаются постановлениями правительства. Уникальные природные объекты могут быть как общегосударственного, так и регионального значения, и в зависимости от этого могут учреждаться органами власти на местах¹⁷.

Туркменистан обладает высоким биологическим разнообразием – это более 20 тыс. видов, из которых 7050 – высшие и низшие растения и около 13 тыс. – позвоночные и беспозвоночные животные. На сегодняшний день общая площадь ООПТ всех категорий составляет 1978300 га, или более 4% всей территории страны: заповедники – 784,6 тыс. га (39,7%), заказники – 1155,9 тыс. (58,4%), охраняемая зона – 35,4 тыс. га (1,8%), памятники природы – 2,3 тыс. га (0,1%). Национальные парки и охраняемые территории по управлению ресурсами в стране отсутствуют¹⁸. Между тем, разрабатываются проекты сохранения биоразнообразия, ключевым моментом которых является создание национального парка Койтендага и развитие экологического туризма.

Следует отметить, что общая стратегия развития туризма на особо охраняемых природных территориях в **Кыргызстане** и ее законодательная база разрабатываются на государственном уровне, в частности:

- Концепция развития туристической отрасли до 2010 года;
- Законы «О туризме», «О порядке пребывания иностранных граждан в Кыргызской Республике», «Об особо охраняемых природных территориях»;
- Постановления правительства «Правила проведения охотничьих туров для иностранных охотников на диких животных» и др.

¹⁷ Охраняемые природные территории Таджикистана//Заповедники и национальные парки, 2004. № 42, с. 13.

¹⁸ Некоторые вопросы сохранения биоразнообразия на особо охраняемых природных территориях Туркменистана// Заповедники и национальные парки. 2004. № 42. с. 16.

Кроме этого приняты нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность и создающие благоприятную среду для инвестиций в экономику республики. Государственное регулирование на данной территории должно включать комплекс мероприятий на различных уровнях (областные, районные, поселковые) направленные на стимулирование населения в развитии туризма. Как отмечают кыргызские эксперты, в первую очередь необходимо провести работу по информированию населения о туристическом потенциале данного региона и стимулировать создание регионального плана развития туризма.

Особо охраняемые природные территории обладают большим туристическим потенциалом. В особо охраняемых природных территориях туризм регулируется уполномоченным государственным органом Государственной лесной службой, в ведении которого находятся все особо охраняемые природные территории. Государственной лесной службой утвержден приказ № 176 от 23.11.2003 года «Правила посещения особо охраняемых природных территорий Кыргызской Республики» и «Инструкция о взимании платы на особо охраняемых природных территориях». В настоящее время администрациями особо охраняемых природных территорий предпринимаются попытки привлечь туристов. Проводимые реформы в лесной отрасли закладывают хорошие условия для дальнейшего развития туризма, в частности привлечение местного населения в осуществление хозяйственной деятельности, ранее проводимые государственными органами, в том числе проведение экотуризма в особо охраняемых природных территориях. Это отражено в Концепции развития лесной отрасли Кыргызской Республики.

Определенный вклад в охрану природы экотуризм вносит через поддержку особо охраняемых природных территорий (ООПТ), играющих большую роль в сохранении экологического баланса планеты. Многие ООПТ, особенно национальные парки (НП), создаются с целью развития туризма. Обычно ООПТ неконкурентоспособны, не имея экономического стимула для своего существования, а в районах, важных для поддержания экологического баланса, часто ведется неустойчивая хозяйственная деятельность. Поэтому в последнее время ведутся поиски источников частичного экономического самообеспечения ООПТ. Экотуризм является важным источником финансирования таких территорий. Получение прибыли, часть которой идет на местные нужды, поднимает авторитет ООПТ в местном населении¹⁹.

¹⁹ Бокарёва Т.Б. Экотуризм: анализ существующего международного опыта. 2003г. www.rustowns.com.

ЭТНОГРАФИЯ НА ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ. В этом контексте следует добавить, что в основе успешного экотуризма лежат местные преимущества и продвижение типичных для данного региона аутентичных традиций, культур, продуктов, поддерживая при этом самобытность местного населения. Это позволяет сельчанам и субъектам хозяйственной деятельности (СВТ, мастерские, туроператоры) производить в достаточном объеме услуги и получать, в свою очередь, доходы, создавать новые рабочие места. Так, в рамках СВТ (об этом речь будет идти ниже) возможно привлечение людей в качестве гидов, обслуживающего персонала на транспорте, гостинице, пунктах общественного питания, торговых точках, прокате инвентаря и т.п. То есть любой продукт должен учитывать сильную сторону туристского центра.

Словосочетание “основанный на местных сообществах” означает поддержку продуктов, услуг, знаний и деятельности местных сообществ, т.е. предлагаемых местным населением²⁰. Понятие социально-экономического развития на базе местных сообществ (Community-Based Development) в странах Европы и США вошло в обиход ещё в начале 50-х годов, когда из-за нехватки мест в секторе размещения в сельских территориях приходилось обращаться к поддержке местному населению, а также искать защиту от возможных опасностей. С середины 80х г. оно начинает применяться и в туристической деятельности, так как показало заинтересованность людей в оказании качественных услуг.

На сегодняшний день существует множество определений туризма, основанного на местных сообществах, так Всемирный Фонд Природы (the World-wide Fund for Nature, WWF) использует следующее определение: “Туризм, основанный на местных сообществах (СВТ – Community-based tourism), является такой формой туризма, где основной контроль над ним принадлежит местному сообществу, вовлечённому в его развитие и управление, а большая часть дохода остается внутри сообщества”. На Саммите в Нью-Йорке, посвященному развитию СВТ, определили как «управляемый и осуществляемый на местном уровне процесс, обучающий местное население и уважающий его жизненные ценности. Предусматривая тесную кооперацию в системе «местное сообщество/частный сектор/ННО/местная администрация», этот процесс нацелен на получение местным сообществом прибыли, не нарушая его целостности и способствуя устойчивому потреблению естественных ресурсов»²¹.

Приведем несколько определений СВТ на английском языке:

Community-based tourism is socially sustainable tourism which is initiated and almost always operated exclusively by local and indiginous

²⁰ www.cbtkyrgyzstan.kg.

²¹ The Community Tourism Summit, May 13-15, 2003, Pocantico, New York. www.BEST.org.

people. Shared leadership emphasizing community well-being over individual profit, balances power within communities, and fosters traditional culture, conservation, and responsible stewardship of the land. Community-based tourism affords travelers with rare opportunities to experience local communities first hand. It's distinctive in that it provides an alternative to development that's not sustainable, giving rural and poor communities an additional source of income. In supporting community-based tourism, you can immerse yourself in the day-to-day lives of local and indigenous people while helping them to preserve their environment and cultural heritage. You'll spend time near areas that are rich in culture and biodiversity, and you'll get to know the locals at the grass roots level²².

«Cooperatives play a crucial role in promoting values of self-reliance, good governance, equity and transparency. The concept of cooperatives is based upon the ethical values of openness, honesty and social responsibility. They are organized by a group of persons voluntarily coming together to meet their common social, economic and cultural needs. They are owned and controlled by members in a democratic manner. Active participation of all the members is ensured without any kind of social, racial, political, gender or religious discrimination.

The guiding principles of cooperatives are: 1) Voluntary and Open Membership 2) Democratic Member Control 3) Members' economic participation 4) Autonomy and Independence 5) Education, Training and Information 6) Cooperation among Cooperatives 7) Concern for Community. These principles were developed by the International Cooperative Alliance (ICA)

The promotion of sustainable livelihoods is strongly linked with income-generation activities for the community. Cooperatives play a major role in enhancing such activities and satisfying the basic community needs. They provide opportunities to people to organize services - such as financial services, agricultural extension and marketing services, input supply etc - collectively by pooling their resources without depending upon the government or other agencies. Many of the successful cooperative institutions in different parts of India have demonstrated the potentiality of cooperative institutions in improving the economic conditions of people living in poverty.

The defining principles of community-based tourism are:

- Local initiative, local planning & local ownership;
- Socio-economic development of the local community;
- Conservation of Cultural & Natural Resources.

Integrating cooperative principles into the concept of community-based tourism enhances community participation and ownership with effective management inputs. As cooperative ensures equity, democracy, autonomy

²² www.SustainableTourismDirectory-Community-basedTourism.htm.

and welfare to the community (members) in an organized manner, the tourism potential of the area would be tapped and managed in an efficient manner. Beyond this, the cooperative aims at promoting the livelihoods of its member communities through business development activities; as a result the tourism market in the cooperative area will wear a professional look. In addition to this, the cooperative always has a collective concern towards local natural resources and strives to conserve them for mutual benefit»²³.

Community tourism is “locally-driven, locally implemented process to provide educational experiences that respect community values. Created from a resident/stakeholder perspective, these experiences generate community benefits without compromising the integrity of local peoples or negatively impacting local resources”.

CBT is understood to be “Tourism initiatives that are owned by one or more communities, or run as joint venture partnerships with the private sector with equitable community participation, as a means of using natural resources in a sustainable manner to improve their standard of living in an economic and viable way”²⁴.

Community tourism (sometimes called community-based tourism) is a form of tourism which aims to include and benefit local communities, particularly indigenous peoples and villagers in the rural South (ie ‘developing world’). For instance, villagers might host tourists in their village, managing the scheme communally and sharing the profits. There are many types of community tourism project, including many in which the ‘community’ works with a commercial tour operator, but all community tourism projects should give local people a fair share of the benefits/profits and a say in deciding how incoming tourism is managed.

Community tourism should... 1. Be run with the involvement and consent of local communities (Local people should participate in planning and managing the tour);

2. Give a fair share of profits back to the local community. Ideally this will include community projects (health, schools, etc.);

3. Involve communities rather than individuals (Working with individuals can disrupt social structures.);

4. Be environmentally sustainable (Local people must be involved if conservation projects are to succeed);

5. Respect traditional culture and social structures;

6. Have mechanisms to help communities cope with the impact of western tourists;

7. Keep groups small to minimise cultural / environmental impact;

8. Brief tourists before the trip on appropriate behaviour;

²³ www.patalbhuvareshwar.Community-BasedTourism.htm.

²⁴ www.Botswana/Community-BasedTourism.htm.

9. Not make local people perform inappropriate ceremonies, etc.;

10. Leave communities alone if they don't want tourism (People should have the right to say 'no' to tourism)²⁵.

В известном на Западе руководстве «The Community Tourism Guide» Марка Мэна, туризм, основанный на местных сообществах, определяется как «туризм, который консультирует, вовлекает и приносит прибыль местному сообществу, особенно сельским, коренным жителям в развивающихся странах». В этой же книге определяется также и понятие «местного сообщества» (Community) – «взаимоподдерживающая, географически определённая социальная единица, такая как сельская община или племя. В урбанизированном, западном контексте это понятие используется для примерного описания людей с общими интересами, этническими корнями и т.д.»²⁶

Многие социологи определяют местное сообщество не просто как живущих на одной территории, в пределах определенных границ, а как группу людей, осознающих свою общность, свой общий интерес и способных поставить общую цель – развитие территории и повышение качества жизни всех его членов. Сообщества, в отличие от общин (которые характеризуются устоявшимся жизненным укладом, воспроизводством традиций и образа жизни) могут ставить цели и мобилизовать свои ресурсы для их достижения, то есть являться агентом развития²⁷. «Люди, осознающие общность своих интересов, стремятся эти интересы защитить, и как результат возникают эффективные формы их самоорганизации», – пишется в другом научном труде²⁸.

В условиях Узбекистана развитие туризма на базе местных сообществ идеально совместимо с таким институтом самоуправления граждан как махалля. «Махалля – уникальное явление узбекского этноса, соединяющее патриархальные особенности сельской жизни, когда все жители кишлака знают друг друга, с реалиями современного города. Здесь все вместе отмечают праздники, печалятся горестям и невзгодам. С понятием “махалля” неразрывно связано другое – “хашар”. Когда все, объединившись по зову сердца и соседского долга, строят дом, проводят свадьбу, провожают в последний путь... Принадлежность к махалле, как некой целостности, придает человеку силы, делает его более устойчивым в бурном море житейских проблем и забот»²⁹. Таким образом, махалля имеет определённый потенциал, который мог бы быть полезен в развитии СВТ в Узбекистане как новой формы местного самоуправления

²⁵ www.tourismconcern.org.uk.

²⁶ Sustainable tourism Glossary. www.people'n'planet.org.

²⁷ Барова В. В. Социальная ответственность бизнеса в местном сообществе. С.-П.. 2001. с.13.

²⁸ Основы экологического туризма. М., 2002. стр.48.

²⁹ Из высказываний политолога Артура Файнберга, Ташкент, 2000. 15 мая.

на территориях, где требуется трансформация экономики с аграрной сферы на сферу услуг.

Национальный парк Масаи Мара в Кении оказался одним из первых в развивающихся странах, где планирование развития туризма проходило с учетом интересов местного племени Масаи. Это скорее резерват, чем национальный парк, так как людям племени масаи разрешено охотиться здесь. В заповеднике расположена деревушка Масаи, которая открыта для туристов³⁰.

В Намибии и Уганде действуют Ассоциации туризма, основанного на местных сообществах NACOBTA (the Namibia Community Based Tourism Association) и UCOTA (the Uganda Community Tourism Association). Обе организации схожи по своей структуре и базируются на инициативах местного сообщества. NACOBTA и UCOTA ставят целью увеличение финансовой выгоды бедному местному сообществу, расширение и усовершенствование СВТ сегмента путем более интенсивной интеграции местного сообщества в господствующую индустрию. Ассоциации действуют одновременно на трёх уровнях:

- местный – обеспечивают поддержку в форме обучения, финансирования, технического оснащения и маркетинга индивидуальным предпринимателям в туризме, основанном на местных сообществах (community-based tourism enterprises – (CBTE);
- частный сектор – привлечение частного сектора к поддержке предпринимательства СВТ и (только NACOBTA) способствует развитию партнёрства между частным сектором и местным сообществом;
- политический – способствование политическим реформам, которые поддерживают СВТ, и дают право голоса группам населения, оказавшимся в меньшинстве.

Многие инициативы NACOBTA и UCOTA обрели прочную основу, однако пока возможности данных организаций ограничены особенно в политическом плане (отсутствие авторитета в глазах частного сектора) и в обеспечении программами обучения местных предпринимателей. Как бы-то ни было эти две организации берут на себя определённую социальную роль, являясь движущей силой к позитивным изменениям.

В Ботсване на сегодняшний день около 50 организаций, основанных на местном сообществе, которые в разной степени вовлечены в проекты «Управления Природными Ресурсами на Базе Местных Сообществ» (CBNRM). Эти проекты включают в себя все, начиная от коллекционирования гербария, чайных листьев и кончая ремесленной продукцией, организацией походов, тропической охоты (только в сезон), проведению маркетинговых исследований с привлечением местных жителей и т.д.

Одним из примеров, широко известным в альпийских странах, является проект «Природа, культура, туризм» общины Хинделанг

³⁰ Бокарёва Т.Б. Экотуризм: анализ существующего международного опыта. 2003 г. www.rustowns.com.

(Альгойские Альпы, Бавария, ФРГ). Этот проект успешно осуществляется уже более десяти лет, его результаты были представлены на всемирной выставке «Экспо-2000» в Ганновере. Назначение и смысл проекта заключается в органичном соединении природно-ориентированных форм туризма и возрождение традиционного сельского хозяйства как основы сохранения альпийского культурного ландшафта, который является главным ресурсом как туризма, так и сельского хозяйства.

До сравнительно недавнего времени экономика общины Хипделант приобретала депрессивный характер. В сельском хозяйстве общины преобладало неэкологичное земледелие, часть прежних пастбищ зарастала кустарником, в интересах коммерческого лесного хозяйства высаживались деревья, облик ландшафта утрачивал былое разнообразие и привлекательность, ухудшалась экологическая ситуация, стало тормозиться развитие сельского туризма, молодежь, не находя достойной работы, уходила из общины.

Новая стратегия позволила объединить интересы и сельского хозяйства, и туризма, и охраны природы. В соответствии с этой стратегией восстановленные пастбища и сенокосные луга используются экологически корректно – удобряются только навозом, пастбищная нагрузка строго контролируется. В результате, молоко и производимая крестьянином продукция (твёрдые сыры, колбасы и др.) отличаются высоким качеством, экологически чисты и привлекательны для туристов. Крестьяне не только продают продукты туристам. Они превратили свои дома в небольшие пансионаты и сдают гостям комфортабельные комнаты, получая от туризма доход в два-три раза больший, чем от сельского хозяйства. Формирует и контролирует хозяйственную и правовую политику Совет Общины, представляющий собой эффективный орган местного самоуправления.

В отчете Мирового института ресурсов (2003 год) приводятся несколько примеров, когда местные сообщества получали весьма существенные социально-экономические преимущества от развития природного туризма:

Местная продукция. Коста-Рика, заповедник Монтеверде: кооператив по продаже сувениров местного производства, созданный местными жителями, достиг годового объема продаж в 50 тыс. долларов.

Возвратный заемный фонд. Замбия, Луангва: проект интегрированного развития ресурсов. Часть дохода от охотничьих туров — около 150 тысяч долларов ежегодно — отчисляется в специальный возобновляемый фонд, через который поступает обратно в местное сообщество.

Участие местных жителей в управлении развитием туризма. Панама, проект исследования дикой природы с участием индейцев куна: активная роль местных жителей в принятии решений по развитию туризма; использование местной архитектуры, материалов и гидов.

Как видно из зарубежного опыта, экономически продуманная и экологически корректная стратегия развития туризма с вовлечением

местного населения, содействует сохранению не только природной, но и социально-культурной основы жизни местного населения, традиционных форм жизни и хозяйства, ремёсел, устойчивому развитию культурного ландшафта. В итоге стабилизируется численность населения, молодёжь не стремится уехать из родных мест, но активно включается в экономическую и культурную жизнь региона³¹.

Из вышесказанного можно определить характерные черты и критерии туризма, основанного на местных сообществах (таблица №1.18).

Таблица №1.18.

Характерные черты (критерии) туризма, основанного на местных сообществах³²

Социальные Вовлечение местного	• В планирование вовлекаются все участники, независимо от сообщества уровня, должности и т.д.; • Обеспечивается возможность обучения на местах и проведение тренингов; • Поддержка местных традиций и традиционных институтов; • Способствует социальной целостности; • Способствует возникновению гордости и чувства собственного достоинства у членов местного сообщества; • Сокращение диспропорций город/село способствует большему индивидуальному развитию; • Повышается ценность местной культуры и традиций.
Экологические Охрана ресурсной базы	• Устойчивое потребление естественных ресурсов; • Широкое разнообразие используемых ресурсов, исключение концентрации только на нескольких; • Минимальное влияние на окружающую среду; • Охрана природы обеспечивается путём вовлечения местных жителей в процесс развития и регулирования; • Способствует не потребленческому использованию ресурсов.
Экономические Возможности для местного предпринимательства и трудоустройства	• Способствует улучшению инфраструктуры; • Создаются новые рабочие места и возможности в новой хозяйственной деятельности; • Существующие устойчивые виды хозяйственной деятельности не заменяются; • Создаются экономические связи между разными секторами; • При помощи этой стратегии экономически осуществимо достижение финансовой независимости; • Продуктами и сервисом обеспечивается заранее определённый рынок; • Вносится вклад в сбалансированное развитие.
Улучшение местного турпродукта Маркетинг и усиление национального профиля	• Обеспечивает визитёров высококачественным времяпрепровождением и сервисом; • Строятся новые связи с традиционным туризмом; • Устанавливаются связи с другими подобными инициативами в стране и регионе; • Диверсификация турпродукта путём внедрения новых маркетинговых идей и предложений.

³¹ Самарцев С.Е., Бочкарева Т.В., Хлыстова Я.Г., Эколого-культурный туризм: технологии и опыт организации. В: Экологический туризм на пути в Россию. 2002.

³² www.Santaluchia.org.

«Участие местных жителей и получение ими доходов от туристической деятельности создает для них экономические стимулы к охране природы, своей культуры, вековых традиций, более глубокому познанию собственной истории, т.е. культурное самосознание местных жителей, которые ежедневно наблюдают неподдельный интерес к своей культуре, увеличивается, возрастает и желание приобщиться к ее достижениям. Происходит культурное взаимное обогащение туристов и местных жителей», – таково мнение кыргызских экспертов КАТОС.

Другой фактор, который играет не последнюю роль, – это обеспечение максимальной безопасности туристов. Так, в Хартии туризма отмечено: «Местному населению в местах транзита и временного пребывания предлагается принимать туристов с возможно лучшим гостеприимством, вежливым обращением и уважением, необходимыми для развития гармоничных человеческих и общественных отношений... обеспечивать безопасность посетителей и их имущества посредством превентивных мер и мер защиты; предоставлять возможно лучшие условия гигиены и доступа к службам здравоохранения, а также предупреждения инфекционных заболеваний и несчастных случаев»³³.

Другой международный документ – «Кодекс туриста» подчеркивает: «По прибытии к местам и отдельным районам туристского интереса, а также на протяжении всего их транзита и временного пребывания туристы для своего блага должны располагать:

а) объективной, точной и исчерпывающей информацией об условиях и возможностях, предоставляемых в течение их путешествия и временного пребывания официальными туристскими организациями и поставщиками туристских услуг;

б) личной безопасностью, безопасностью своего имущества, а также защитой своих прав как потребителей;

в) соответствующей общественной гигиенической, особенно в средствах размещения, общественного питания и на транспорте; информацией об эффективных мерах по предупреждению инфекционных заболеваний и несчастных случаев, а также беспрепятственным доступом к службам здравоохранения;

г) доступом к быстрой и эффективной общественной связи внутри страны, а также с внешним миром;

д) административными и юридическими процедурами и гарантиями, необходимыми для защиты их прав;

³³ Одобрена резолюцией I VI сессии Генеральной ассамблеи Всемирной Туристской Организации 22 сентября 1985 года.

е) возможностью исповедания своей собственной религии и соответствующими условиями для этой цели».

Большинство туристов привыкли к определенной степени безопасности как в своей повседневной жизни, так и при поездках за границу. Поэтому местные информационные бюро, квалифицированные гиды, карты и другие источники сведений являются одним из факторов, снижающих у визитеров ощущения опасности. Для борьбы с несчастными случаями и болезнями необходимо предусматривать наличие системы медицинской помощи, а при проявлении преступности – наладить эффективную полицейскую меру пресечения любых посягательств на жизнь и имущество туриста.

КОНТРОЛЬ ЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ И ВОЗДЕЙСТВИЕМ ЭКОТУРИЗМА. При развитии туризма следует прогнозировать ситуацию на ближайшую и отдаленную перспективу, чтобы избежать негативных тенденций. Экотуризм нужно планировать таким образом, чтобы обеспечить его долгосрочную жизнеспособность и успех. На локальном уровне постоянный контакт всех участников процесса – туристов, жителей, туроператоров, органов власти, администрации парков – может иметь для окружающей среды различные последствия – положительные и отрицательные. В связи с этим стоит задача обеспечения постоянного контроля за развитием ситуации и внесение корректив при ухудшении условий.

Поэтому эксперты предлагают следующие шаги для обеспечения эффективности мониторинга:

- определение целей, которые должны быть достигнуты за определенный период (например, количество туристов, соотношение между различными видами транспорта, очистка вод, уменьшение уровня шума и объемов движения, увеличения доходов из местных источников, занятость и т.д.);

- определение показателей для измерения функционирования и воздействий. Их круг должен охватить социальное, экологическое и экономическое развитие. Здесь следует выделить те элементы, которые играют главную роль для местной устойчивости (водные ресурсы, биологическое разнообразие, транспорт, занятость, доходы, качество жизни, безопасность);

- непрерывный сбор данных у предприятий и туристов, скажем, через социологические опросы, маркетинговые исследования;

- вовлечение всех заинтересованных сторон в процесс мониторинга;

- регулярный пересмотр местной экотуристской стратегии с учетом результатов мониторинга.

Более детально эти положения рассмотрены на схеме «З».

Схема «3». Уровни природоохранной политики в области туризма



Туризм, основанный на сообществах, базируется на принципах устойчивого потребления естественных ресурсов. Чаще всего, особенно в развивающихся странах, местные сообщества с низким уровнем жизни богаты естественными ресурсами – ландшафтами, неразтраченной культурой, климатом и нетронутой природой. В этом контексте СВТ тесно связывается с экотуризмом и рассматривается как инструмент для сохранения природных и культурных ресурсов через экономическое развитие местных сообществ³⁴. В отличие от экотуризма, спецификой СВТ является то, что он подразумевает создание своего рода коалиции жителей, тесно взаимодействующих, и турорганизациями в целях создания качественного, разнообразного и интересного турпродукта местного производства. При этом экологический контроль осуществляется в большей степени не с помощью каких-либо предписаний и правил, а является, можно сказать, компетенцией местных жителей, вовлеченных в процесс организации и управления туристической деятельностью.

³⁴ Thailand, 27 February – 8 March 2002, http://www.recoftc.org/download/CBT_discussion/CBTconf_summary.pdf.

«В СВТ важнейшую роль играет сам процесс устойчивого развития экономики местного сообщества, частью которой является туризм, при этом направленность турпродукта не имеет особого значения»³⁵. «Туризм, основанный на местных сообществах, скорее всего является процессом, а не продуктом. Существующие термины, такие как экотуризм, фольклорный туризм, агротуризм, культурный туризм, зелёный туризм и т.д. все могут быть формами СВТ»³⁶.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОТУРИСТСКОЙ КОНЦЕПЦИИ. В Центральном азиатском регионе вопросы экологического туризма как самостоятельной познавательной и рекреационной отрасли до настоящего времени не рассматривались. Свидетельством этого служат следующие аспекты:

- отсутствие в государствах региона программ развития экологического туризма и в связи с этим его правительственной поддержки;
- в средне- и долгосрочных программах развития регионов, особенно охраняемых природных территорий, не рассматриваются вопросы планирования экологического туризма;
- не существует статистической отчетности о количестве и состоянии объектов экологического туризма;
- неразвитость нормативно-правовой базы этой сферы деятельности;
- значительное несоответствие уровня и пакета услуг, предлагаемых потребителю, международным требованиям и стандартам;
- ведомственная разобщенность в организации экологического туризма и, соответственно, в менеджменте его инфраструктуры;
- отсутствие методики организации экологического туризма;
- неразвитость материально-технической базы экотуризма, несоответствие ее прогнозируемому потенциальному спросу на посещение экологических объектов;
- отсутствие у большинства ООПТ достаточных средств на развитие экомаршрутов, отсутствие подготовленных кадров для обслуживания и просвещения посетителей;
- низкая транспортная доступность объектов экотуризма, находящихся на значительном удалении от существующих магистралей и дорог;
- отсутствие налаженных международных отношений и международного опыта в организации в области экологического туризма.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бюджет, национальный парк, финансирование, охота, зоны, рекреация, экологический туризм, транспорт, проекты, инициативы, маркетинг, мониторинг, законодательство, природа, объекты, массовый туризм, компактный турцентр, перегрузка природной среды, инфраструктура, контроль, безопасность.

³⁵ www.Santalucia.org.

³⁶ The Community Tourism Summit, May 13-15, 2003, Pocantico, New York www.BEST.org.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как имеряются глобальные и локальные изменения в общественных системах под воздействием туризма?
2. Как определяется статус национального парка (на примере Угам-Чаткальского)?
3. Что представляет собой теория «компактного турцентра»?
4. Как регулируются взаимоотношения между туризмом и охраняемыми территориями в центральноазиатских республиках?
5. Как осуществляется контроль за воздействием туризма на природу?

1.5. ОБЪЕМЫ И МАСШТАБЫ ПРИРОДНОГО ТУРИЗМА

Хотелось бы отметить, что исследований мирового рынка экотуризма немного, и они не охватывают весь этот процесс в глобальном масштабе. Конечно, в рамках ВТО давалась оценка и анализ существующего либо потенциального спроса на природоведческий (природный) туризм и экотуризм некоторых регионов, например, Северной Америки, данные которой затем экстраполируют на другие континенты. Так, цифра, которая часто появляется в специальной литературе, оценивает эту долю в 7% от общего объема визитов, тогда как эксперт Виктория Чижова дает цифру в 20% всего рынка мирового туризма. Вице-министр природных ресурсов и охраны окружающей среды Казахстана М.Мусатаев заявил, что в мировом масштабе эта отрасль туризма занимает от 40 до 60% среди других видов туризма³⁷. По другим данным, прирост числа экотуристов в конце 90-х годов составлял от 10 до 30%. По данным ВТО на долю экологического туризма в 1996 году приходилось от 7 до 10% ежегодного дохода туризма, что составляло около 30 млрд. долларов. В Германии доля всех экотуров от общего числа проданных турпакетов составляет менее 1%, в США – 3%, Финляндии и Швеции – около 2%, а Франции – более 4%. Между тем, есть направления туризма, где предлагаются смешанные программы (история+экология, археология+культура+треккинг или альпинизм+рыбалка и др.), и доля их продаж достигает 15-23% от общего объема.

По признанию экспертов ВТО, потенциал европейского рынка, а также Японии и новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии все еще остается неизученным. Существуют отдельные маркетинговые исследования тех или иных туристических центров, скажем, Коста-Рики в Центральной Америке, Белиз и Кении – в Африке. В нашей стране такие исследования проводились в 1996 году группой международных экспертов под руководством Джозефа Мак-Налти в рамках программы «Устойчивое

³⁷ Материалы семинара «Экотуризм – инструмент устойчивого развития в 21 веке для переходных экономик стран СНГ, Китая и Монголии», Алматы, 2001, с.46.

развитие туризма в Республике Узбекистан». Однако нельзя сказать, что эти данные оказались полными по направлению природного туризма, точными и были востребованы текущей ситуацией. Что касается объемов спроса на природоведческий туризм в странах-поставщиках туристов, то, по данным организации EAGLES/HIGGINS за 1998 год, оказалось, что самый большой объем спроса существует в Северной Америке, за ней следует Западная Европа (прежде всего Великобритания и Германия) и Австралия, Новая Зеландия. В некоторых странах большое значение имеет также спрос внутреннего рынка на природный туризм (Таиланд, Индонезия).

Кроме того, как отмечают эксперты ВТО, немногие имеющиеся исследования концентрируют свое внимание на турах, организуемых туроператорами и реализуемых как единый пакет услуг. Более того, сегменту индивидуального экотуризма уделяется недостаточно внимания. В связи с этим ВТО в рамках проекта «Международный год экотуризма – 2002» провела ряд исследований рынков Европы (Австрии, Франции, Германии, Испании, Италии, Великобритании), Канады и США.

РЫНОК ГЕРМАНСКОГО ЭКОТУРИЗМА. Приведем некоторые данные по Германии, полученные исследовательскими организациями DWIF/BTE за 2001 год.

Социодемографические и экономические характеристики экотуриста: согласно данным туроператоров, возраст типичного немецкого экотуриста колеблется от 30 до 59 лет, но чаще всего это люди в возрасте от 40 до 49 лет. Гендерная сегментация показывает, что природный туризм в большей степени востребован женщинами – на их долю приходится почти 2/3 всех потребителей турпродукта. Нетто-доход семьи туриста, являющегося клиентом туроператора, специализирующегося на природном и экотуризме, колеблется преимущественно в пределах от 3,0 тыс. до 4,9 тыс. дойчмарок и более 5,0 тыс. DM. Таким образом, данные туристы относятся к наиболее обеспеченным и хорошо образованным слоям населения (полное среднее, высшее образование).

Как отмечают эксперты, уровень образования проявляется и в тех профессиональных группах, представители которых встречаются среди экотуристов. Так, среди любителей природного туризма подавляющая часть приходится на учителей и преподавателей, а это, вероятно, обусловлено большим объемом свободного времени за счет каникул, с одной стороны, и специализации, которая требует от них повышения квалификации прямо на «полевой практике», то есть в походах, с другой. Кстати, в большинстве случаев от туриста не требуются высокие спортивные достижения, так что подобные туры вполне подходят для людей с обычной, средней физической подготовкой.

Интерес к экотуризму для туроператоров: спрос на этот вид туризма существует, прежде всего, среди людей, занимающихся спортом,

любящих природу, умеющих ладить с коллективом и проявляющих интерес к ландшафту, культуре и человеку, а это означает, что данный сегмент рынка имеет спрос и задача туроператора – обеспечить необходимое предложение.

Участие в групповых поездках, сафари, турах, предполагающих размещение в палаточных лагерях, предполагает наличие у туристов определенных черт характера. Туристы должны быть терпимыми, не иметь предрассудков, быть общительными, уметь адаптироваться к обстоятельствам, сотрудничать, отказываться в некоторых случаях от комфорта и иметь желание познать новое. Кроме того, речь идет о тех туристах, которые могут адаптироваться к обычаям страны пребывания и открыты для контактов с другими культурами. К тому же этот вид туризма подходит людям, которые не любят массовый туризм и предпочитают туры, которые в социальном и экологическом плане больше интегрированы в реалии страны временного пребывания (см. таблицу № 1.19).

Таблица № 1.19.

Типология туристов, проявляющих интерес к природному и экологическому туризму

Тип	Основные интересы	Первозданность природы	Требования к гидам	Стандарты комфорта	Потенциал спроса
Энтузиаст природного туризма	Познание природы, специальные интересы	Очень важна	Специальные знания по экологии	Невысокие	Небольшой
Турист, интересующийся природным туризмом	Познание природы, экологические взаимосвязи	Важна	Хорошие знания по экологии	От невысоких до высоких	Средний
Турист, по случаю интересующийся природным туризмом	Легко достижимые/ «очевидные» природные достопримечательности	Не очень важна	Общие знания по экологии	Высокие (индустриальные страны); низкие (развивающиеся страны)	Высокий
Турист, интересующийся спортом/ приключениями	В центре внимания – активный отдых	Природа важна как общий фон	Знание местности и техники	Низкие	От среднего до высокого
Турист-охотник/ рыболов	В центре внимания – активный отдых	Природа важна как общий фон	Знание местности и техники	Низкие	Небольшой
Турист, интересующийся природой и культурой	Познание природы и культуры	Важна	Хорошие знания по экологии и очень хорошие знания по культуре	Низкие	Средний

В Германии существует по меньшей мере 122 турфирмы, которые специализируются на экотуризме. Они составляют примерно 6-8% всех турфирм. По большей части это малые и совсем небольшие предприятия. Нужно добавить, что турпродукт фирм, предлагающих туры по экотуризму и природному туризму, отличается большим разнообразием с точки зрения географии путешествий. Так, экспертами было изучено 88 германских туроператоров, и в ходе анализа выяснилось, что

- около 50% предлагают природоохранные и экотуры по всему миру;
- примерно 1/5 туроператоров сконцентрировали внимание только на Европе;

- примерно 1/3 предприятий специализируется на турах в совершенно определенные страны или регионы, то есть они планируют туры только в эти места и не включают в свои программы иные географические направления.

- экотуризмом исключительно внутри Германии занималось в объеме выборки лишь 2,3% (конечно, в действительности их больше, но так как речь идет о малых туроператорах или предприятиях, которые работают только на региональном рынке, то выявить их довольно трудно).

При анализе программ по природному и экотуризму 44 международных туроператоров, вошедших в выборку, распределение целей путешествий отдельных предлагающих туров выглядило следующим образом: явно преобладают туры по Европе, поездки в Северную и Южную Америку занимают только второе место, Азии – третье, Африке – четвертое. А это значит, что международные туроператоры предлагают больше туров внутри Европы, чем за ее пределами.

Рассмотрим географию туров по Европе: предлагаемые туры по природному и экологическому туризму включают главным образом Францию, Грецию и Польшу, а также Норвегию и Исландию. Азиатский регион также занимает существенное место в интересах германских путешественников: здесь наиболее популярными направлениями являются Китай, Индия, Непал, Тибет, Вьетнам, Таиланд, Ирак и Иран, а из Центральноазиатских государств – Кыргызстан и Казахстан.

Каковы же предпочтения географических направлений? Если сравнивать спрос и предложение германских туроператоров, предлагающих экотуры, то картина выглядит следующим образом:

- в масштабе всемирной географии туров немецкий потребитель отдает предпочтение Коста-Рике, которая лидирует с явным отрывом от конкурентов;

- в Европе наиболее популярными туристическими направлениями являются Италия и Польша, а за ними следуют Греция и Испания;

- внутри Германии клиенты отдают предпочтения природоведческим и экологическим турам по Мекленбургу – Передней Померании и по Баварскому лесу.

Теперь рассмотрим типологию туров. Так, в большинстве случаев туры, которые можно отнести к сегменту экотуризма и которые предлагаются в Германии, - это trekking и пешеходные туры. Затем – но в значительно меньшем объеме – речь идет о сафари/экспедициях, а также велосипедных турах. Далее, в контексте экотуризма предлагаются путешествия на каноэ, орнитологические и ботанические экскурсии, наблюдение за китами и культурно-познавательные туры.

Нужно заметить, что большинство туроператоров, работающих на рынке природного и экологического туризма, предлагают в своих каталогах широкий спектр туров самого различного профиля. Предложение включает широкий спектр путешествий – от спортивных, trekkingовых и пешеходных туров, экспедиций, туров для фотолюбителей, сафари, туров в рамках проектов, языковых туров, вплоть до путешествий для сотрудников предприятий и школьных классов. Акцент здесь в значительной степени делается на путешествиях спортивного характера.

Специализация турфирм: здесь следует учесть, что некоторая часть туроператоров, работающих на рынке природного и экологического туризма, специализируются на определенных путешествиях (например, видах туров, географии поездок), они даже в рекламе употребляют, скажем, фразу «Фирма-специалист в орнитологическом туризме Западного Тянь-Шаня», «Специалист по турам в Австралию», «...по пешеходным турам» и пр. Кроме того, туроператоры специализируются на определенных областях или темах, то есть в центре внимания ставят конкретные турцентры (пляжи, пустыни, горы) или виды туров (активный отдых, культурные экскурсии). Здесь специализация касается, прежде всего, конкретных географических направлений (Азия, Африка, Ближний Восток, Латинская Америка), целевых группах потребителей (любители спортивного, исторического, экстремального туризма).

Успешные продажи: как отмечают немецкие эксперты, чисто экологические туры, где доминирует исключительно знакомство с природой, продаются не столь успешно, как смешанные программы, в рамках которых наряду с познанием окружающей среды предлагается спортивная деятельность или знакомство с культурными объектами. По данным германских туроператоров, больше всего пользуются спросом и бронируются trekkingовые/пешеходные туры, а также сафари/экспедиции. Ботанические, орнитологические, культурные программы отдельно пользуются спросом только у специалистов, а это узкая часть среди немецких потребителей.

Средняя продолжительность природоведческих и экологических туров составляет, по данным туроператоров, для путешествий по Германии – максимум одну неделю, для туров по Европе – преимущественно две недели, для туров в иные регионы мира – три и даже более недель.

Стоимость туров природоведческого и экологического характера расположено преимущественно в среднем или высоком ценовом сегменте, и хотя ценовые рамки достаточно широки, однако возможно определить средние показатели. Как следует из таблицы № 1.20, средняя цена на природный или экологический тур по Германии колеблется от 400-800 дойчмарок до 1000-1700 дойчмарок³⁸ и зависит, конечно, от продолжительности тура.

Что касается цен на туры по Европе или в иные регионы мира, то рамки существенно увеличиваются и зависят от продолжительности тура и, в первую очередь, от удаленности цели турпоездки и транспортных средств, необходимых для доставки туристов.

Таблица № 1.20.

Средние цены на туры по различным направлениям, марки ФРГ

Направления	Минимальная цена (от...)	Максимальная цена (до...)
Германия	Около 300	Около 1700
Средний показатель составляет...	Около 400-800	Около 1000-17000
Европа	Около 900	Около 7000
Средний показатель составляет...	Около 1000-17000	Около 2000-4000
Иные регионы мира	Около 2500	Около 11700
Средний показатель составляет...	Около 2500-3000	Около 4000-8000

Большая часть германских туроператоров, работающих на данном сегменте, дает положительные оценки развития рынка и объемов продаж за последние три года в сфере природоведческого и экологического туризма, при этом они прогнозируют устойчивый спрос на эти турпродукты. Согласно опросу, преобладающая часть туроператоров получает 80-100% своего оборота за счет туров в сегменте экотуризма, и поэтому их можно считать собственно туроператорами по природному и экологическому туризму.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В ПРИБАЛТИКЕ. По данным статистики за 2001 год, из 4,2 млн. иностранцев, посетивших Литву, латвийцы составляли наибольшую часть (1,34 млн., или 32%), оставив за собой

³⁸ Данные приводятся до введения в Германии общеевропейской денежной единицы «евро».

россиян (28%), белорусов (15%), эстонцев (7%), поляков (6%), немцев (3%). Кстати, сама Латвия приняла 2,06 млн. иностранных туристов. Между тем, в прибалтийских странах особый упор делается на сельский+экологический туризм. В частности, в Латвии этот вид отдыха появился на несколько лет раньше, чем в Эстонии и Литве. И вот теперь именно эта сфера, по словам президента Литовской ассоциации сельского туризма Регины Сирусиене, в последние годы бурно набирает обороты. Растет на него и спрос: в 2002-2004 годах было уже практически невозможно заказать празднование Нового года в сельской усадьбе. Да и отдых на летние месяцы надо заказывать заранее.

Сегодня, по оценке г-жи Сирусиене, в их ассоциации больше членов, чем у коллег в Латвии, да и сельских туристических усадеб больше. В Латвии точки отдыха, в основном, сконцентрированы вокруг Риги и у побережья, в Литве распределены более равномерно по всей территории страны.

С 2002 года литовские сельчане выходят в Интернет. Новая регистрационная и информационная система по сельскому туризму была представлена на 9-й международной выставке туризма, спорта и развлечений VIVATUR 2003, которая прошла в Вильнюсе 14—16 марта. Оказалось, что 50% хозяйств уже имеют подключение к всемирной Сети и вполне готовы принимать заказы по Интернету, при этом следует учесть, что разработку программы финансирует государство.



Недавно в литовском законодательстве, в той его части, которая регулирует сельский туризм, произошли изменения. Теперь сельский хозяин может иметь на своей усадьбе до 20 номеров для приема туристов (раньше до 6), а мест — хоть до сотни. Благодаря этому сельским домам дана возможность составить

конкуренцию городским гостиницам — в организации и проведении конференций и семинаров. Сделано это с единственной целью — помочь сельскому туризму стать круглогодичным.

К слову сказать, согласно долгосрочному плану развития сельского туризма, к 2010 году эти услуги будут оказывать не 700 усадеб как сегодня, а 6 тыс., почти 90% которых будут использовать систему резервирования через Интернет.

КЫРГЫСКИЙ ОПЫТ СВТ. Кыргызская ассоциация туризма, основанного на Сообществе - КАТОС «Гостеприимство Кыргызстана» была создана в январе 2003 года как большая организация 10 региональных НПО в Жалалабатской области (СВТ Жалалабат, Арсланбоб, Карасуу, Казарман), Таласской области (СВТ Талассе), Иссык-Кульской области (СВТ Тамчы, Каракол), Ошской области (СВТ Ош), Нарынской области (СВТ Нарын, Кочкор) и НПО Жизнь Чабана, работающего в пяти районах Нарынской области (Акталаа, Атбаши, Жумгал, Кочкор, Нарын)

КАТОС расположена в Бишкеке, имеет Туристский информационный центр (ТИЦ) с 6 сотрудниками. 9 из 10 СВТ НПО имеют региональные ТИЦ с подобной структурой. КАТОС не просто предоставляет услуги размещения туристам, но и продает все больше и больше разработанных ею туров, фестивалей и другой туристской продукции иностранным туристам (= прямая продажа) или местным партнерским ТО. Для того, чтобы выйти на международный рынок КАТОС подписала рамочные соглашения с 17 партнерскими организациями в Бишкеке. В этих соглашениях регулируются вопросы, касающиеся маркетинга, партнерства, кодекса поведения, заказа и т.д.

Начиная с 2005 года, у КАТОС существует два отдела, один работающий с туристами (= внешний отдел), другой по работе с вопросами, касающимися Ассоциации (= внутренний отдел). Внешний отдел управляет работой ТИЦ, отвечать за заказы билетов и бронирование гостиниц, работать с туристами и туроператорами, также как и за организацию различных туров (см. схему «И»). В идеале, в ТИЦ работают 2 человека: менеджер по заказам (МЗ) и волонтер студент с хорошими навыками английской речи и компьютера. Оба работника напрямую назначаются КАТОС. МЗ работает на проценты (10% суммы всех заказов), однако его специфика связана с сезонностью туризма.

Схема «И»: Структура внешнего отдела КАТОС



Существует также схема управления внутренним отделом (см. схему «К»), у которого задачи более разнообразны.

Схема «К». Структура внутреннего отдела КАТОС



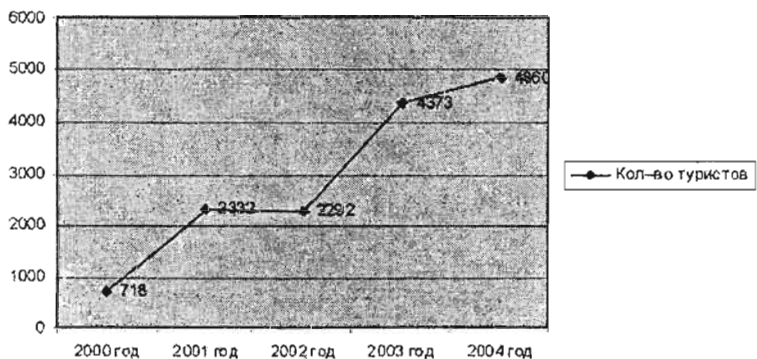
Генеральная Ассамблея - верховный управленческий орган НПО СВТ. Общее собрание собирается четыре раза в год. Директор избирается группой СВТ и определяет время, место и процедуру встреч. Общее собрание определяет перспективы и приоритеты деятельности СВТ, текущие задачи, обзоры результатов и регулирует другие дела, касающиеся деятельности СВТ.

Каждый член СВТ активно вовлекается в деятельность – директор, секретарь в качестве члена одного из комитетов, или члена комитета внутреннего аудита. Ротация происходит каждый год, таким образом, чтобы все члены СВТ вовлекались в различные виды деятельности СВТ.

В диаграмме № 8 приводятся статистические показатели развития СВТ-туризма в Кыргызстане, и их цифры свидетельствуют о значительном прогрессе.

Диаграмма № 8.

Статистические данные СВТ Кыргызстана с 2000 по 2005 годы



В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ с 2001 года действует большой проект Центра охраны дикой природы (ЦОДП) «Стратегия управления национальными парками России», который разрабатывался в партнёрстве с британской природоохранной ассоциацией RHS и при финансовом содействии Министерства международного развития Великобритании (DFID). Основной идеей проекта является то, что администрации национальных парков выступают инициаторами решения социально-экономических проблем в экологическом контексте и разработки модели устойчивого социально-экономического развития, а также новых подходов в сохранении природных комплексов и объектов.

С этой целью Центр охраны дикой природы отработывал механизмы устойчивого жизнеобеспечения местного населения (программа УЖН – схема «Л») и формировал посредством этого модели партнёрства ООПТ с местными жителями и другими заинтересованными сторонами. В качестве модельных территорий были выбраны два НП «Угра» и «Смоленское Поозёрье», в результате проекта получивших статус биосферных резерватов, а также два биосферных заповедника (БЗ) – «Катунский» и «Центрально-лесной». Число и состав проектов определялся исходя из особенностей местных условий. На модельных территориях реализованы следующие проекты:

- Организация институциональных механизмов микрокредитования местного населения на всех модельных территориях (базовый блок). Для каждой из 4-х модельных территорий ЦОДП предоставил по \$5000 в рублёвом эквиваленте;
- Тендер на право аренды участков, объектов и туристских маршрутов на территории ООПТ;
- Развитие сельского зелёного туризма в ООПТ (гостевое обслуживание);
- Возрождение местных ремёсел и промыслов;
- Использование логотипа ООПТ для продвижения местной продукции;
- Развитие рыболовного туризма на ООПТ;
- Проекты специальной подготовки координаторов.

В НП «Угра» институциональный механизм микрокредитования (ИММ) был организован на базе госфонда поддержки малого предпринимательства Калужской области. В СМИ был объявлен открытый конкурс бизнес проектов, поступающих от жителей, проживающих на территории парка и в его охранной зоне. Были проведены сельские сходы с программами обучения потенциальных заёмщиков. Основные направления взятых кредитов – развитие экологически ориентированного сельского хозяйства и развитие гостевого обслуживания посетителей в домах частного сектора.

Возвраты кредитов осуществляются строго по графику, потерь средств нет. Рост доходов участников по данной программе в НП «Угра» составляет около 30%.

Схема «Л». Программа устойчивого жизнеобеспечения местного населения



В национальном парке «Смоленское поозёрье» микрокредитование организовано на базе администрации Демидовского района. Были проведены консультации местного населения, осуществлена программа обучения основам бизнес-планирования. За два года ресурсы фонда

совершили оборот более двух раз, возвратность кредитов полная, только в двух случаях был нарушен график возврата, но впоследствии компенсирован. Основные направления кредитов – сфера обслуживания посетителей, экологически ориентированное сельское хозяйство, народные промыслы.

На территории биосферного заповедника «Центрально-лесной» микрокредитование сформировано на базе Нслидовского района. Выдано пять кредитов (растениеводство, птицеводство, организация гостевого дома). На данной территории проработан механизм страхования рисков, связанных с сельским хозяйством. Хотя программа микрокредитования в заповеднике по ряду причин развивается недостаточно быстро, следует отметить, что она имеет потенциал саморазвития на основе примеров, демонстрируемых первыми заёмщиками.

На территории биосферного заповедника «Катунский» ИММ был создан на базе самого заповедника. Проведена программа обучения. Выдано пять микрокредитов, всё – на развитие производства и упаковку натуральной экологически чистой продукции, прежде всего горного мёда. Заёмщики объединились в неформальную ассоциацию производителей мёда, в деятельность которой привлекаются местные пчеловоды. Возврат кредитов осуществлён полностью. Средний рост доходов участников проекта составил 30%.

Тендер на право аренды участков, объектов и туристских маршрутов апробирован в НП «Угра». ЦОДП была разработана вся необходимая для осуществления тендера документация, проведены согласования с владельцами и пользователями земель. Информационную поддержку конкурса осуществляли Торгово-промышленная палата Калужской области и ЦОДП.

В НП «Угра» и «Смоленское поозёрье» были осуществлены проекты по развитию рыболовного туризма. Важным направлением деятельности стало вовлечение в обслуживание туристов местных жителей. Разработаны рыболовные туры, которые были представлены в Москве на специализированной рыболовной выставке. На территориях этих же НП была осуществлена практическая апробация проектов по зелёному туризму (гостевому обслуживанию). В проекты были привлечены туристические фирмы, общественные организации, органы власти различного уровня, администрации районов. Информация о возможностях проживания в частном секторе была обобщена в буклетах.

В НП «Смоленское поозёрье» создана неформальная ассоциация владельцев домов, осуществляется продвижение их турпродукта на рынок. Общее число выявленных и вовлеченных в гостевое обслуживание домов местных жителей составляет 26. На территории НП «Угра» было выявлено 38 гостевых домов в двух районах, проведена работа по их описанию и

категоризации. С некоторыми владельцами домов НП заключил договоры на оказание услуг по краткосрочному проживанию. НП совместно с ЦОДП проанализировал в ходе проекта опыт и выпустил методическое пособие для потенциальных владельцев гостевых домов по налоговым, правовым, страховым аспектам приёма туристов в частных гостевых домах.

Рост числа посетителей ООПТ создаёт большой спрос на сувенирную продукцию. Этот спрос целесообразно удовлетворять за счёт возрождения местных промыслов и ремёсел. На территориях БЗ «Катунский» и НП «Смоленское поозёрье» были созданы соответствующие некоммерческие партнёрства, которые стали центрами, объединяющими местных мастеров, помогающими им в обучении, обеспечении инструментами и оборудованием, в продвижении изготовленной продукции на рынок.

Все участники программы УЖН особо подчеркивают её большое значение для формирования положительного имиджа модельных НП и БЗ в местных сообществах. Созданные ИММ успешно продолжают функционировать и имеют все шансы устойчиво развиваться в будущем, тем более что для пополнения организованных фондов микрокредитования изыскиваются уже местные ресурсы.

Одним из косвенных подтверждений правильности интеграционных подходов программы УЖН является организация (уже по собственной инициативе) общественных объединений Клуб друзей НП «Смоленское поозёрье» и Клуб друзей БЗ «Катунский». Участники программы УЖН таким образом проявляют желание расширить своё участие в жизни ООПТ и не терять продуктивных контактов.

ПРОЕКТ EUROPEAID. В Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане в 2001-2005 годах действовали проекты Всемирного банка - ГЭФ и Международный проект EuropeAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня, которые прямо и косвенно связаны с защитой окружающей среды, вовлечения местного населения в туризм. Основа реализации проекта определена следующими факторами:

Во-первых, это защита особо охраняемых природных территорий от экстенсивного развития сельского хозяйства. В сложный экономический период население (по некоторым расчетам, малообеспеченные жители только Угам-Чаткальской зоны составляют 60%) все больше уповает на натуральное хозяйство как единственный источник материального благополучия, и в связи с этим усиленно развивает животноводство и растениеводство. Естественно, под пашни и выпас попадают зачастую парки и заповедники, находящиеся под защитой государства. Идет активное наступление человека на неосвоенные территории, что ведет к нарушению экологии и вымиранию видов. Кстати, согласно статье 3 Закона Республики Узбекистан «О лесе», лесные массивы выполняют преимущественно экологические (водоохранные, защитные, санитарно-

гигиенические, оздоровительные, рекреационные), эстетические и иные функции, они имеют ограниченное эксплуатационное значение.

В качестве альтернативы местному сообществу предлагается заняться туризмом, то есть приемом и обслуживанием иностранных и отечественных посетителей, которые проявили интерес к местной флоре и фауне, ландшафту, истории, культуре населения. Хотя эта отрасль является сезонной, но при умелом менеджменте сезон можно растянуть, а доходы сделать более равномерными по времени. Население предоставляет услуги жилья, питания, транспорта, показа национальных обычаев и ремесел, гидов, обеспечивает защиту и безопасность и т.д.

Во-вторых, это стимулирует местное производство, основанное на традициях и менталитете: население возрождает кустарные ремесла, промыслы, что соответствует его мощностям, возможностям. Это дополнительный источник дохода, который не требует больших инвестиций. Кроме того, местное население будет заинтересовано в предоставлении туристам качественных продуктов питания, не импортируя их из других регионов, то есть подсобное хозяйство станет также приносить финансовый результат.

В-третьих, население само активно защищает природу, поскольку осознает, что если среда будет нарушена, то они потеряют мотивацию приезда к ним иностранцев, а это, в свою очередь, отразится на их материальном благополучии. Поэтому часть средств СВТ вынуждено будет направлять на природоохранные мероприятия и реставрацию памятников культуры и истории.

В-четвертых, это стимулирует развитие коммуникаций, новых технологий, позволит местному сообществу получать позитивные результаты от своей деятельности (строительство дорог, линий связи, медицина, питьевая вода, энергия и прочее).

Несомненно, важную роль в развитии туризма и рекреационной деятельности сыграли правительственные решения. Так, Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 83 «О мерах по сохранению природных богатств и обеспечению комплексного и системного подхода к освоению Чимган-Чарвакской зоны» от 10 марта 2000 года говорится, что данная территория по своим природно-климатическим условиям относится к особо охраняемой природной зоне курортного и рекреационного назначения. В связи с этим в этом регионе проводится значительная реструктуризация инфраструктуры с целью снижения экологической угрозы со стороны тех предприятий, которые наносят ощутимый вред природе, а также выявления экономического потенциала местного туризма. Планируется не только провести инвентаризацию всех объектов и сооружений, расположенных на данной территории, но введение безотходных и экологически безопасных

мощностей. Так, будут расширены очистные сооружения, начнется реконструкция канализационных коллекторов, строительство инженерных объектов, а также магистрального водовода хозяйственно-питьевого водоснабжения, насосных станций, водозабора и сетей газификации. Документом предусматривается, что если на территории зоны имеются незавершенное строительство, то оно должно быть введено в строй в течение 2001-2005 года, в ином случае они подлежат сносу. Уже сейчас проводится ревизия всех ранее принятых решений о застройке Чимган-Чарвакской зоны. При этом на проработке о дислокации. Вопрос касается не только передислокации некоторых объектов и ликвидация самовольных застроек, особенно на берегу Чарвакского водохранилища, наносящих ущерб экологической обстановке и загрязняющих воду. Запрещено строительство любых промышленных, сельскохозяйственных и других производств, негативно влияющих на природу.

В Казахстане этот проект также имеет развитие, в частности, в районе заповедника Аксу-Джабаглы. Нужно отметить, что заповедник Аксу-Джабаглы – старейший среднеазиатский резерват, который на площади в 850 кв. км уже в течение почти 80 лет сохраняет неповторимую природу Западного Тянь-Шаня: тучные горные луга и степи, величественные арчевые леса, неповторимые полноводные ручьи и реки, суровые скалы и снежники. Здесь произрастает 1400 видов цветковых растений, среди которых редкие и прекрасные, например, тюльпан Грейга и тюльпан Кауфмана, пскемский и каратавский лук, корольковая Северцова, морина канадская, юноны архидная и голубая и другие. По оценкам биологов, это многообразие растений составляет 25% всего флористического богатства Казахстана, причем 16 видов растений занесены в Красную книгу бывшего СССР и 36 – в Красную книгу Казахстана. Кроме того, в заповеднике обитает 238 видов птиц, среди которых 9 краснокнижных (стервятник, беркут, бородач, черный аист, синяя птица, райская мухоловка и др.). В фауне 42 вида млекопитающих и 6 занесенных в Красную книгу (архар, бурый медведь, снежный барс, среднеазиатская рысь).

«Естественно, необходимо сохранять все это биоразнообразие, - говорят сотрудники национального заповедника. – Проблема заключается в неуправляемом и неконтролируемом туризме, чаще всего, это пикниковый туризм, когда визитеры посещают охраняемые территории и наносят значительный ущерб. Самый страшный вид такого ущерба – это пожар от непотушенного костра. Поэтому мы стремимся вовлечь в этот процесс и местных жителей, существование которых часто зависит от состояния окружающей среды. Именно жители должны быть заинтересованы в сохранении экологического равновесия». Правда, местное население пока само использует флору и фауну, порой хищнически, для собственной жизни, поскольку инфраструктура не полностью удовлетворяет потребности людей (топливо, продукты питания).

Западный Тянь-Шань – это территория трех государств – Узбекистана, Казахстана и Кыргызстана и развивать туризм невозможно без активного сотрудничества и координации между ними. Вопрос не только в создании трансграничных туристских маршрутов, которые востребованы иностранными посетителями, но и принятия соответствующих мер по сохранению природных ресурсов, пресечения браконьерства, уменьшения негативного воздействия индустрии, поднятия местной экономики. В развитии региона должны быть заинтересованы как правительства, так и местные сообщества, которым необходимо осознать, что их среда будет находиться в равновесии только тогда, когда они сами возьмут контроль и управление за всеми хозяйственными процессами на их территории. Проект ТАСИС по сохранению природных ресурсов Западного Тянь-Шаня направлен именно на решение этих проблем.

В настоящее время экологический турпродукт имеет спрос среди иностранных и отечественных туристов. По мнению экспертов, Центральная Азия может стать своеобразной «Меккой» природных форм путешествий (см. таблицу № 1.21).

Таблица № 1.21.

Экологический турпродукт Центральной Азии – потенциалы рынка

Целевая группа/ деятельность	Местные резиденты	Народности Центральной Азии	Ученики/ студенты	Состоя- тельные туристы	Западный рынок приключе- ческого туризма/ особый интерес	Туристы Шелкового пути
Развлекательные экскурсии	1	2	3	1	1	1
Образовательно- познавательные туры по природе	1	1	2	1	1	1
Семейные пикники (ландшафтный туризм)	3	3	3	1	1	1
Совмещенный пакет туруслуг (отдых на природе+познание культуры, курорты+ рабалка)	1	1	2	2	2	2
Активный туризм (пеший, на лошадях, на байдарках)	1	1	3	3	3	1
Научный туризм (наблюдение за пти- цами, животными)	1	1	2	1	3	1

Примечание: 1- невысокий потребительский спрос. 2 – средний спрос. 3 – значительный спрос.

Из таблицы № 1.21 видна градация интересов местных и иностранных туристов в потреблении экологического турпродукта. Наиболее активными потребителями являются молодые люди, обучающиеся в средних специальных и высших учебных заведениях, и даже школьники. По оценкам частных экспертов, поколение в возрасте от 14 до 35 лет способны потратить до 2/3 всего объема предлагаемого турпродукта Центральной Азии по направлению природного отдыха.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРКИ ДЛЯ ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ. В системе охраняемых территорий заповедники являются строго охраняемыми природными территориями. Другие территории с менее ограничивающими режимами управления – заказники и национальные парки. Согласно терминологии МСОП по охраняемым территориям категория II «Национальный Парк» – это территории, охраняемые и управляемые с целью защиты и восстановления экосистемы; именно эта категория охраняемых территорий подходит для большей части Западного Тянь-Шаня. В мире достаточно примеров национальных парков, в которых живут люди, и получение дохода благодаря туризму совместимо с сохранением биоразнообразия. На таких территориях обеспечена охрана природы, устойчивое использование природных ресурсов и развитие соответствующего туризма при едином управлении.

Охрана природы. Заповедники Западного Тянь-Шаня были созданы как научные лаборатории охраны природы и занимаются изучением дикой природы в течение многих лет, заповеднику Аксу-Жабаглы, к примеру, 75 лет. Заповедники первоначально созданы по постановлению Правительства СССР на самом высоком уровне и имеют мировое значение. Они дают прекрасные ресурсы для научных исследований и исходные данные для сравнительного мониторинга нетронутых природных экосистем.

В международном масштабе ЗТШ считается важной территорией для сохранения биоразнообразия экосистем и сообществ. Заповедники как строго охраняемые природные территории, сохраняют наиболее значимые для защиты природы районы в Казахстане, Узбекистане и Кыргызстане. Они представляют уникальное смешение видов северной умеренной зоны, Гималаев, Восточной Азии и Евразии. В настоящее время заповедники охраняют лишь небольшую часть ЗТШ. Буферные зоны и прилегающие территории управляются с целью охраны природы, устойчивого использования ресурсов, рекреации и отдыха, но планирование и управление не ведется комплексно по всей территории.

В этом плане полезна концепция национального парка, поскольку она включает комплексное управление природными территориями для комплексного использования, включая строгую охрану природы. Имеет смысл зонирование некоторых территорий на строго охраняемые и

предназначенные для устойчивого использования природных ресурсов для поддержания жизни местных сообществ.

Роль национальных парков в ЗТШ. При рассмотрении роли рекреации и туризма в ЗТШ первое, что надо подчеркнуть – это то, что заповедники создаются для строгой охраны природы и не должны быть открытыми для общего туризма. Все другие территории ЗТШ могут использоваться для развития соответствующих видов туризма, совместимых с общими целями сохранения биоразнообразия.

Узбекистан оказался впереди и создал на большой территории Угам-Чаткальский Национальный парк (574 600 кв. км), включающий и долину, и горную местность ЗТШ. Он состоит из множества рекреационных и туристских территорий, двух частей Чаткальского заповедника и заказника. Определение и защита большой площади ландшафта с целью охраны природы и комплексного использования ресурсов облегчат охрану ядерных зон. Узбекский Национальный парк – полезная модель для территорий ЗТШ в других странах. Если буферные зоны и большие площади окружающих земель привести к единому и комплексному управлению, легче будет обеспечить строгую охрану самых важных ядерных зон, развитие туризма и маркетинг других территорий.

Охраняемые территории часто указываются на туристских картах, и их статус является важным «торговым моментом» для местности. Заповедники ЗТШ показаны на туристских картах. Это может привести к путанице между статусом и целью этих территорий. Национальный парк – это место для развития экотуризма.

Будущий туризм в Западном Тянь-Шане. Западный Тянь-Шань имеет потенциал для развития различной туристской и рекреационной деятельности, включая природный и приключенческий (активный или спортивный) туризм. Природный туризм может включать просто посещение природных пейзажей без какой-либо специальной цели или научный туризм для экспертов и групп со специальными интересами по ботанике, орнитологии, энтомологии и т.д. Научный туризм привлекает не только академиков и профессиональных ученых, но и все больше любителей, которые вносят свой вклад в науку, поэтому надо приветствовать посещения ими охраняемых территорий.

Западный Тянь-Шань имеет большой потенциал для развития научного туризма, особенно в заповедниках, где можно найти наилучшие и почти нетронутые экологические ареалы. Заповедники не должны быть открыты для всех посетителей. Некоторые территории заповедников уже нарушены из-за строительства помещений для ученых и лесников, и туда могут приезжать небольшие группы научного туризма без всякого ущерба, как в Аксу-Джабаглы. Проезд должен оставаться под строгим

контролем и в ограниченном количестве. Другие места за пределами заповедников тоже являются важными экологическими территориями для научного туризма и других форм природного туризма, в том числе активного приключенческого, оказывающего минимальное воздействие.

Приключенческий туризм не нашел своего места в действующем законодательстве по заповедникам. За пределами строго охраняемых территорий существует много возможностей организации пеших или конных походов, маршрутов для горных велосипедов и полноприводных автомобилей. Рекреация, осмотр достопримечательностей, пикники и отдых – допустимая деятельность в разных частях Западного Тянь-Шаня. Спрос на эти виды деятельности можно развить в местах с живописным пейзажем по всему Западному Тянь-Шаню. Такие места надо определить как охраняемые территории, на которых защита биоразнообразия, охрана ландшафтов, рекреация и туризм могут существовать вместе, и соответственно управлять ими. Национальный парк – подходящее для этого место.

Вопросы по управлению заповедниками. При рассмотрении будущего управления охраняемыми территориями возникают два важных вопроса. Первый – необходимость получения дополнительного дохода от использования ресурсов охраняемых территорий. Второй – признание того, что статус охраняемых территорий является отличным инструментом маркетинга туризма.

Посетители являются потенциальным источником дохода благодаря сбору платы за вход и услуги. Доход нужен для восстановления дефицита государственного финансирования и защиты биоразнообразия. Государственные департаменты и управляющие заповедниками заставляют пропускать посетителей за плату. Важно, чтобы это не привело к отклонению от первоначальной цели охраны природы. Следует запретить вход посетителей в зоны, уже подвергшиеся воздействию от научных исследований, и допускать только тех посетителей, чья деятельность невозможно осуществить в буферных зонах.

Детальное изучение каждого заповедника поможет определить потенциальную емкость, т.е. количество потенциальных посетителей, при котором не нарушается природный баланс. Но изучения емкости не точны, и надо принимать меры предосторожности, чтобы открытие входа в заповедник не привело к медленному ухудшению «нетронутой природы» и состояния территории как научной лаборатории.

Второй вопрос состоит в том, что туристов, особенно иностранных, территория привлекает тем, что она является охраняемой. Они предполагают, что там должны быть самые редкие виды растений и животных в самых живописных пейзажах, и они получают массу новых

впечатлений. Они также считают, что затрата времени и денег на путешествие в такие места будет оправданной. Статус охраняемой территории является преимуществом для природного туризма. Другие места за пределами охраняемых территорий не имеют специального статуса и проигрывают при сравнении или, по меньшей мере, создают впечатление не самых лучших мест. Вот почему посетители настаивают на открытии заповедника для осмотра природных достопримечательностей. Однако в Западном Тянь-Шане так много живописных мест, что при наличии информации, соответствующем управлении и рекламе можно получить незабываемые впечатления. Проект Тасис определил несколько таких мест в буферных зонах вокруг заповедников. Если эти территории включить в охраняемые, например, национальный парк, статус охраняемой территории поможет маркетингу туризма, который в свою очередь принесет прибыль местным сообществам.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экотуризм, особо охраняемая природная территория, озера, горы, леса, ресурсы, флора и фауна, организационная структура, КАТОС, СВТ, Центральная Азия, Германия, Прибалтика, Программа Устойчивого Жизнеобеспечения Местного Населения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие объемы экотуризма отмечаются в мире?
2. Как развивается экотуризм в Германии, России и Прибалтийских государствах?
3. Какие проекты, связанные с экотуризмом, реализуются в Центральной Азии?
4. Как функционирует КАТОС?

1.6. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ТУРПРОДУКТА

ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОЛОГИЧЕСКИМ МАРШРУТАМ.

Экологические маршруты на особо охраняемых природных территориях должны быть согласованы туристскими организациями с администрацией этих зон, Госкомприродой и пройти сертификацию в Национальной компании «Узбектуризм» или Агентстве Узстандарт. Менеджеры турфирм, прежде всего, обязаны приложить:

- схему маршрута, включающую изображение пути на карте соответствующей местности с указанием стоянок для отдыха, приготовления пищи, ночлега и других существенных особенностей;
- описание маршрута, а именно: протяженность, количество стоянок, правила поведения, сезонность, время прохождения, число людей на маршруте.

Экологические тропы, как правило, прокладываются на территории буферных, рекреационных зон национальных природных парков и

заказников. В исключительных случаях они могут проходить через заповедники, но при этом должно быть минимальное влияние на среду, а сама группа обязана проходить в сопровождении специального гида – сотрудника администрации особо охраняемой территории.

Формальности при создании турмаршрута требуют от организаторов помимо общих природных особенностей сбора информации о наиболее интересных объектах (пещеры, скалы, ручьи, озера), о флоре (лекарственные и редкие травы, ядовитые растения, мир лишайников) и фауне (животные, вписанные в Красную книгу, насекомые). Следует сказать, что при выборе экологического пути следует учитывать не только тип ландшафта, но и возможную рекреационную нагрузку. Выбирая трассу, необходимо напоминать туристам о соблюдении природоохранных требований. Маршрут планируют таким образом, чтобы он обходил стороной места обитания редких видов растительного и животного мира, особенно находящихся под государственной охраной. Перед походом туристам следует расписаться в специальной книге, что они прошли инструктаж по технике безопасности, правилам поведения в этих зонах и об административной/уголовной ответственности за нарушения.

Направления экологических маршрутов бывают:

- линейными;
- радиальными;
- кольцевыми;
- полукольцевыми и др.

По своему **назначению** они подразделяются на:

- познавательно-прогулочные;
- познавательно-туристские;
- учебно-экскурсионные;
- спортивные;
- рекреационные и т.п.

При составлении **познавательно-прогулочных маршрутов**, которые иногда называют «тропы выходного дня», следует учитывать такие требования:

- протяженность – от 4 до 8 км;
- по возможности должны иметь начало от входа в особо охраняемую зону;

- туристов необходимо объединять в одну группу и в сопровождении гида-проводника за 3-4 часа неспешным шагом пройти весь путь, знакомясь с природой, памятниками истории и культуры, слушая лекции.

Особенностями познавательно-туристских трасс является:

- протяженность варьируется от нескольких десятков до нескольких сотен километров;

- они начинаются от входа в особо охраняемую территорию;
- длительность путешествия – от 1-2 дней до нескольких недель;
- туристы объединяются в группы и проходят маршрут в сопровождении проводника и обслуживающего персонала (поваров, конюхов);
- разрешается самостоятельное прохождение туристами данной тропы, но если путь проходит через заповедную зону, то тогда следует взять в сопровождение работника администрации данной территории;
- перед самостоятельным путешествием люди должны быть обеспечены соответствующими материалами и проинструктированы по технике безопасности, правилами поведения;
- туристы обязаны иметь квитанции об оплате за вход на охраняемую территорию и иметь разрешение.

Особенностями **учебных экологических туристских маршрутов** эксперты обычно называют:

- данные трассы прокладываются исключительно для экологического образования и рассчитаны, прежде всего, на посещение учащимися школ, лицеев, колледжей, вузов;
- тематика должна быть понятной и доступной для любого посетителя;
- протяженность обычно не превышает 2-х километров (из расчета проведения учебных экскурсий в течение не более 3-х часов);
- по возможности должны иметь начало от входа в особо охраняемую зону;
- передвижение происходит под наблюдением и руководством проводника-экскурсовода или преподавателя учебного заведения.

Спортивные и рекреационные составляются исходя из возможностей данных территорий: наличие горных озер и рек (рафтинг, дайвинг, парусный спорт), горных вершин (альпинизм и скалолазание), пляжа (рекреация), соляных пещер (лечение) и составляются специализированными фирмами, имеющими для этого снаряжение, опыт и разрешение.

Передвижения по этим местностям обычно бывают пешими или конными, но в порядке исключения на некоторых участках возможно использовать автомобиль (с согласия администрации парка).

В каждом маршруте присутствуют три главных составляющих:

- привлекательность – это наличие таких компонентов, как природная красота, ее своеобразие и разнообразие, уникальность памятников;
- доступность – возможность посещения территории разными возрастными группами, выполнения ими определенных правил и

процедур, расположенность территории недалеко от транспортных развязок/путей;

- информативность – это способность удовлетворять познавательные потребности людей в географии, биологии, геологии, экологии, то есть то, что отличает экологический маршрут от обычного туристского.

Сама трасса не должна быть сложной для прохождения (без слишком крутых склонов, длинных осыпей, скал, множества холодных бродов и т.п.), иначе в конечном счете это может заметно ухудшить, а то и вовсе сделать невозможным восприятие пейзажа, снизить стремление к познанию. Эксперты при проектировании пути обычно предлагают включить «гвоздь», то есть самое красивое или интересное место, которое порой является целью маршрута и непременно показывается ближе к его завершению.

С другой стороны, перед входом в особо охраняемую зону администрация обязана установить информационный стенд для туристов. При этом следует уделить особое внимание его оформлению, поскольку от этого зависит степень заинтересованности туристами прохождения маршрута. Прежде всего, здесь должны быть:

- информация о всех маршрутах (протяженность, сложность, основные ориентиры, время передвижения, сезонность);
- список флоры и фауны, обитающих здесь, в том числе находящихся под защитой государства;
- правила поведения;
- размер оплаты за посещение;
- обязательность или нет сопровождения специалистом/гидом/проводником;
- фотографии, рисунки наиболее привлекательных мест;
- историческая справка, география данной особо охраняемой территории, контактные телефоны, список сотрудников.

Материалы и конструкции информационных стендов могут быть любыми, однако должны отвечать трем требованиям: простота, удобство и долговечность.

Формальности при организации маршрутов требуют, чтобы на пути, местах отдыха/ночлега, приема пищи были расставлены информационные указатели. Желательно, чтобы каждый маршрут имел свой номер, цвет или рисунок, чтобы туристы могли безошибочно определить с помощью буклета свое местонахождение. Более того, в этих буклетах рекомендуется указывать расстояние до того или иного достопримечательного объекта и необходимое время для его достижения.

Кроме того, на экологических тропах устраивают обзорные точки – это естественные возвышения, на береговых уступах, откуда открывается

широкая панорама местности. Но при этом следует помнить, что такие площадки не должны быть слишком близко к тем местам, где обитают и размножаются животные, нельзя нарушать их покой.

Поэтому с целью предотвращения отрицательного воздействия на природу по каждому маршруту определяют норму нагрузок (количество посетителей в день). При этом процессе учитывают фактор влияния, в частности, на ухудшение природной составляющей: вытаптыванием почвы, снижением ее плодородия, уменьшения числа насекомых и животных, флоры. Здесь рассматриваются следующие технические нормы:

1) Для троп:

- протяженность и извилистость;
- безопасность и сложность;
- вместимость точек обзора;
- ширина шумового обзора и влияния;

2) Для стоянок:

- благоустроенность;
- вместимость;
- наличие воды;
- наличие дров для костра и т.д.

Организаторы маршрута обязаны помнить, что следует всегда следить за состоянием тропы в процессе ее использования по назначению. Рекомендуются начинать с малой нагрузки – 2-3 туриста в день. Постепенно повышая нагрузку (до 10 человек и 2-4 групп в день), необходимо наблюдать, как это отражается на окружающей местности. Если фиксируется ухудшение, то снижают нагрузку до безопасного уровня. Но при этом администрация данных особо охраняемых территорий обязана определить и обеспечить места приготовления пищи, ночлега, утилизации мусора. Им также следует организовать регулярную уборку маршрутов, например, от сваленных деревьев, камней.

Правила поведения туристов на экологических маршрутах:

Любой посетитель особо охраняемой природной территории обязан выполнять правила, целью которых является сохранность биоразнообразия и ландшафта. Они не являются сложными, но в то же время позволяют избегать, с одной стороны, наносимого ущерба, а с другой, конфликта с законом. В частности, движение по тропам должно осуществляться без лишнего шума, чтобы не вызывать беспокойства у животных. Посторонние звуки, источником которых является человек (крики, музыка, стук топора) способны привести к тому, что живые организмы вынуждены будут покинуть места своего постоянного обитания. По этой причине на экологических маршрутах запрещается:

1) использовать радиоприемники и магнитофоны (за исключением записи «голосов природы» и при продолжительном путешествии – для кратковременного прослушивания новостей при невысоком уровне громкости);

2) брать в путешествие собак, чей лай также негативно сказывается на популяции животных и птиц;

3) срывать любые наземные и водные растения;

4) пилить, рубить, ломать или иным способом наносить вред деревьям и кустарникам;

5) выносить с тропы природные сувениры – камни, коряги, насекомых;

6) заниматься охотой и рыболовством;

7) курить и разводить в неположенных местах костры;

8) мусорить, использовать неуничтожимые/неразлагающиеся предметы (целлофан, стекло, консервные банки);

9) выходить за пределы тропы и нарушать режим пребывания в особо охраняемой природной территории.

Особые меры турлидеры обязаны принимать в местах обитания редких и исчезающих видов. На топливо разрешается брать только те дрова, которые заранее приготовлены сотрудниками парка и сложены в специально отведенных местах.

Можно привести пример частичной самоорганизации в уборке рекреационной территории в Южном Вьетнаме. Власти национального парка этой страны организовали пункт приема различных упаковок при входе в ущелье, которое посещает большое количество отдыхающих. На туристском маршруте дети местных жителей продают путешественникам прохладительные напитки, затем собирают освободившуюся тару и сдают ее в приемный пункт. Администрация национального парка при этом обеспечивает прием, оплату и централизованный вывоз собранного детьми мусора, не затрачивая средств на содержание постоянных уборщиков, контролеров, проверяющих чистоту рекреационных территорий, и т. д.³⁹

На схеме «М» предложены мероприятия по управлению потоком туристов в экологически хрупких регионах (по рекомендации эксперта Х.Джоба). В ней видно, как можно принимать «жесткие» и «мягкие» меры, чтобы регулировать движение визитеров в те или иные места, а также проводить необходимые работы по улучшению туристского потенциала региона/страны/особо охраняемой природной территории.

³⁹ Steck D. Sustainable Tourism as a Development Option. Practical Guide for Local Planners, Developers and Decision Makers. 1999.

Схема «М» Мероприятия по управлению потоком туристов



Между тем, система планирования требует учета определенных этапов (см. схему «Н»). На первом этапе требуется – **определение цели**:

- перспективы, идеи, творческие предложения: какие цели предполагается достичь с помощью экотуризма?

- уточнение цели экотуризма в контексте общих целей управления (заповедной зоной): что именно предстоит достичь? Каковы приоритеты?

- Цели/интересы других действующих лиц в сфере заповедных зон: вероятные конфликты, возможные союзники?

Второй этап – это **анализ ситуации и реализуемости проекта**:

- стадия развития туризма: на чем необходимо сделать акцент – на регламентации или развитии индустрии?

- оценка туристской пригодности заповедной зоны и ее окрестностей: первичное и производное предложение (природные и культурные

достопримечательности), доступность, существующий турпродукт, основные рамочные условия развития туризма на национальном уровне;

- анализ рынка: имеющиеся группы потребителей, потенциальные целевые группы потребителей, конкуренция (туристские регионы с аналогичными достопримечательностями). Заинтересован ли регион в предполагаемых целевых группах? Является ли объем маркетинга на сегодняшний день достаточным?

- анализ вероятных или уже возникших экологических последствий: восприимчивости экосистем, экологическое сознание туристского сектора, влияние органов охраны природы;

- анализ социальных, культурных, экономических и политических структур заповедной зоны: ресурсы и возможности участия местного населения? Вероятные или уже возникшие отрицательные последствия?

- анализ экономических и политических общих рамочных условий, в частности, национальной природоохранной политики, а также условий автономного получения доходов заповедными зонами;

- оценка необходимых затрат (инвестиции, менеджмент, обучение, консалтинг). Есть ли необходимость в поддержке со стороны организаций, отвечающих за развитие сотрудничества? В каких сферах, с применением какого инструментария?

- СВООТ-анализ: плюсы? Минусы? Шансы? Риски? Оценка отдельных сфер деятельности;

- анализ эффективности методом «затраты-результат»: каков уровень вероятных затрат в сравнении с вероятными выгодами? Можно ли ожидать долгосрочной рентабельности туристского бизнеса?

- принципиальное решение: является экотуризм реальным/ рентабельным/ целесообразным/ совместимым с целями заповедной зоны/ возможным с точки зрения затрат?

Третий этап – **концепция и планирование:**

- создание комитета планирования и проведение заседаний по вопросам планирования с участием всех основных заинтересованных групп;

- разработка стратегии;

- распределение обязанностей: кто хочет/ может взять на себя такие обязанности, работать в каких сферах турбизнеса? Какие собственные интересы можно реализовать?

- разработка туристского продукта и стратегия маркетинга;

- концепция и планирование других туристских услуг и инфраструктуры для посетителей;

- концепция минимизации нанесения ущерба окружающей среде (распределение потоков посетителей, разделение территории на зоны, экологическая экспертиза и другие регулирующие мероприятия);

- концепция определения и взимания сборов за пользование угодьями заповедной зоны (входная плата, лицензии и концессии);
- концепция привлечения местного населения к работе в сфере туризма;
- определение необходимости обучения и повышения квалификации лиц/ фирм, занятых в сфере управления заповедной зоной и в туризме;
- планирование финансирования и привлечение средств, выделяемых на развитие и сотрудничество, в целях развития туризма, получение кредитов, совместное финансирование;
- при необходимости разработка стратегии оказания влияния на рамочные условия развития экотуризма;
- подготовка плана управления экотуризмом как составной части плана управления заповедной зоной.

Четвертый этап – реализация и функционирование:

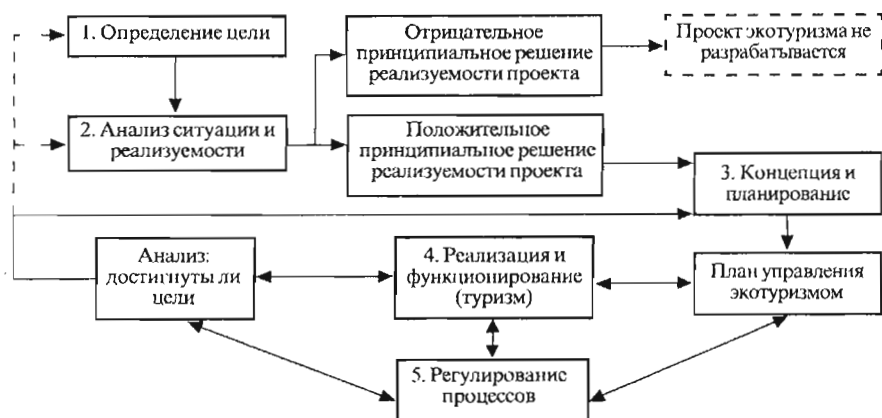
- проект/строительство/содержание инфраструктуры (здания, сооружения, дороги, обзорные площадки);
- Обучение/повышение квалификации лиц/фирм, занятых в сфере управления заповедных зон (работа с посетителями) и в сфере туризма (размещение, обеспечение питанием, услуги гидов-природоведов, туроператоров);
- создание и эксплуатация информационной системы для посетителей (экскурсии, выставки, доклады, тропы натуралистов, брошюры, установка табличек);
- оказание туристских услуг в сфере размещения и обеспечения питанием;
- создание и эксплуатация транспортной системы (приезд/отъезд, в том числе перемещение по территории турцентра, например, электрокары, катера, лодки, велосипеды);
- позиционирование на рынке: реклама (брошюры, Интернет), контакты с туроператорами, издательствами книг и журналов о туризме, участие в выставках, анализ информации о туристах, контакты с клиентурой и т.д.;
- бизнес-менеджмент (стратегия разработки туристского продукта и маркетинга, снабжение, расстановка кадров, реализация, ценообразование, финансовая отчетность, организация контроля, коммуникации и формирование имиджа);
- осуществление на практике принципов корпоративной философии: достижение неэкономических целей, например, качества окружающей среды, социальной совместимости.

Пятый этап – регулирование процессов, связанных с экотуризмом:

- координация регулирования экотуризма и управления заповедной зоной (создание консультативного совета);

- распределение потоков посетителей и регламентирование использования особо охраняемой природной территории турфирмами;
- разработка и внедрение системы сборов и их распределение в целях туристского использования заповедной зоны;
- мероприятия, направленные на получение доходов на местах и создани механизмов распределения доходов среди местного населения;
- дополнительные мероприятия, направленные на понимание необходимости охраны природы: работа с общественностью, информация о парке и воспитание бережного отношения к ресурсам;
- воздействие на общие правовые условия: природоохранная политика, доктрина туризма;
- мониторинг и анализ: были ли достигнуты цели экотуризма (экологическая, социальная совместимость, поддержка природоохранных мероприятий, получения выгоды на местах, понимание необходимости охраны природы), а также частные цели?

Схема «Н». Мероприятия, направленные на развитие и осуществление экотуризма



Как говорилось выше, планирование туризма необходимо сочетать с принципами сохранения среды обитания, и в этом смысле можно использовать такой механизм как зонирование (схема «О»). Он основан на том, что дается оценка ситуации природной зоны от степени ее чувствительности воздействия туристской индустрии, при этом определяются методы регулирования потока визитеров.

Применение правил зонирования является важным методом обеспечения соответствия требованиям планов землепользования на

уровне местных административных единиц таких, как курорты, города и другие категории административных единиц, где осуществляется развитие туризма. Как об этом упоминалось ранее, правила зонирования включают такие стандарты строительства, как плотность застройки и максимальная высота зданий, которые определяют многие аспекты планировки и проектирования туристских объектов. Зонирование также играет существенную роль в осуществлении контроля за строительством в непосредственной близости от возводимых туристских объектов с тем, чтобы предотвратить возможные негативные последствия для развития туризма. Зонирование всех типов землепользования в регионе помогает поддерживать на должном уровне качество окружающей среды.

Для осуществления контроля за планированием на уровне участка, архитектурными и ландшафтными проектами туристских объектов, как правило, создается архитектурный экспертный совет или комитет. Этот орган должен рассматривать (и, в случае необходимости, требовать внесения изменений) все предлагаемые проекты туристского развития в том, что касается их соответствия стандартам проектирования, разработанным советом. Хотя архитектор и другие проектировщики должны иметь определенную свободу действий для проявления своего профессионального мастерства и воображения, процедура рассмотрения проекта советом обеспечивает соответствие проекта первоначальному замыслу, особенно в том, что касается гармоничной увязки с условиями окружающей среды и архитектурными традициями.

Схема «О». Планирование, основанное на зонировании и управлении развитием туризма



Должны быть также приняты другие правила, направленные на обеспечение соответствия туристских объектов и услуг заданным стандартам качества, особенно относящимся к охране здоровья, безопасности и санитарии. Эти правила включают лицензирование гостиниц и других средств размещения, ресторанов, туроператоров, турагентств и туристских гидов. В некоторых регионах розничные магазины, обслуживающие туристов и торгующие изделиями ремесленников и сувенирами, также должны получить лицензию органа по туризму. При возведении туристских объектов применяются общепринятые строительные правила и стандарты.

Хотя зонирование и другие правила должны неуклонно соблюдаться, процедура их применения и рассмотрения должна быть эффективной, при этом в целях избежания проволочек власти должны принимать оперативные решения по поступающим от частных предприятий предложениям. Если официальные процедуры отнимают слишком много времени и носят субъективный характер, они могут приостановить развитие.

СПЕЦИФИКА ТУРПРОДУКТА. По мнению экспертов, экологический турпродукт должен иметь специфические отличия от других, например, культурно-познавательных, спортивных, и эта особенность связана с тем, что туристами потребляются порой трудно- и маловозобновляемые природные ресурсы. Каким должен быть турпродукт и уровень влияния того или иного элемента (3 – высший, 2 – промежуточный, 1 – низший):

- всесезонный	1	- с предоставлением комфортабельных услуг	1
- с охватом недоступных или ограниченных ранее природных территорий	2	- с этнографической «начинкой»	3
- с разнообразием биосферы региона	3	- недорогим	1
- без ограничений в потреблении	1	- наличием жестких правил поведения на тропе	3
- безопасным для потребителя	3	- с интересными ландшафтами (горы, озера, равнины)	3
- многодневным	2	- длительным (по расстоянию)	2
- с возможностью получения знаний и образования по природе края	3	- с покупкой сувениров, изделий местных жителей	2
- со сбором трав, редких камней, минералов	1	- с активными/спортивными формами отдыха и путешествия	2

Как видно из вышеприведенного текста, турпродукт не должен быть дешевым, всесезонным и не иметь ограничений в потреблении – это невозможно и не должно быть, когда речь идет об экосистемах. Желательным, но не всегда обязательным является атрибут многодневности и на большие расстояния, сочетаемости с активностью или опасностью путешествия. Зато важными являются безопасность, наличие сохраненной флоры и фауны, жесткого поведения туриста в особо охраняемой территории. Этот аспект никогда не оспаривается западными туристами.

Однако, опрос, проведенный экспертами Ассоциации путешественник «Рабат Малик» в 2005 году среди жителей и иностранных посетителей Ташкентской области, выявил интересную тенденцию, которая отражена в таблице № 1.22. Как видно, различные подходы к понятию экотуризма: так, жители республик воспринимают его как отдых у реки, приготовление пищи на свежем воздухе, охоту и рыболовство, тогда как иностранцы считают, что экотуризм связан с познанием окружающего мира и внесением своего вклада в его сохранение, и в меньшей степени увязывают с потреблением ресурсов.

Таблица № 1.22.

**Взгляды на природный туризм со стороны туристов
и уровень значимости**

Для местных жителей (резидентов Узбекистана), экотуризм – это:		Для иностранных граждан (нерезидентов), экотуризм – это:	
- «дикий», т.е. пикники, самостоятельные походы, палатки	2	- познание культуры населения, сопряженность с природой	3
- образовательный (для школьников)	3	- охота и рыболовство	1
- релаксация, пассивный отдых	1	- внесение вклада в сохранение ресурсов	3
- поддержание экологического порядка в парке	1	- возрождение национальных традиций, ремесел	3
- охота и рыболовство	3	- релаксация, пассивный отдых	2

Приведем и другие интересные данные, полученные экспертами. В частности, при проведении маркетинговых исследований рынка узбекского экотуризма, выяснилось, что соотношение цен на услуги между национальными и иностранными туристами составляет 1:50. То есть на 1 доллар, вносимый узбекским туристом на организацию путешествия на природную территорию республики, иностранец тратит 50 долларов и выше. Таким образом, видна явная диспропорция во вкладах в охрану природы и осознание сохранности окружающей среды.

Более того, заметна другая тенденция, в частности, в визитах: на I иностранного экотуриста приходится до 80-90 узбекских путешественников. В большинстве своем, это все же «дикий» или, как выразился эксперт Виктор Цой, «казан-туризм», однако и есть личности, которые получают удовольствие от отдыха в горной местности, принятия солнечных и водных ванн, познания природы, не конфликтуя с экологией. Немаловажно и то, что за пределы городской жизни летом выезжают взрослые и дети как в специализированные учреждения (оздоровительные лагеря, пансионаты, дома отдыха), так и в дачные места, к сельчанам на постой и т.д. Объемы таких поездок измеряются сотнями тысяч в день, особенно в выходные, праздники и во время отпусков/каникул.

Есть также разница в ментальности потребления ресурсов: иностранцы больше стремятся сохранить природу, не нарушить баланс в экосистемах, тогда как местные туристы в меньшей степени озабочены этими аспектами. Опросы показывают, что они стремятся использовать потребляющие формы, в частности, охоту, рыболовство, сбор лекарственных трав, диких плодов.

На схеме «П» можно увидеть, как совершается оборот экологического турпродукта Узбекистана.

Глобальный этический кодекс туризма призывает: «Туристскую деятельность следует планировать таким образом, чтобы обеспечить сохранение и процветание традиционных ремесел, культуры и фольклора, а не вести к их стандартизации и обеднению. Местное население должно привлекаться к туристической деятельности и участвовать на равноправной основе в получении образующихся экономических, социальных и культурных выгод, особенно в форме прямого и опосредованного создания в результате этой деятельности рабочих мест».

Рассматривая возможность привлечения местного сообщества в развитие экотуризма, не всегда дифференцированно подходят к самому процессу такого участия и сотрудничества. По нашему мнению, следует понимать две степени такого участия:

- политическое;
- экономическое.

Под политическим участием в данном контексте подразумевается участие жителей через выборные органы или непосредственно в принятии решений, как в сфере развития туризма, так и в других сферах, касающихся природоохранных зон. В некоторых странах с этой целью создаются местные консультативные советы заповедных зон, комитеты по развитию экотуризма в национальных парках и т.п.

Схема «П» создания и оборота экологического турпродукта в Узбекистане



1. Туристская фирма разрабатывает экологический турпродукт, который намерена предложить потенциальным покупателям на туристском рынке.
2. Маршрут по природным территориям согласовывается с администрацией парка, который утверждает объемы туристов, время посещения, пропускную способность, правила нахождения.
3. Турфирма в рамках партнерских соглашений включает в турпродукт услуги гостиниц, авиа- и автотранспорта, пунктов питания, медицины, страховки и пр.
4. Местные жители, которые тоже вовлечены в туристский процесс, предлагают свои услуги (фольклор, экскурсии, сопровождение по горам, рекам, питание, ремесла, размещение, аренда лошадей и пр.).
5. Турфирма подает документы на сертификацию турпродукта в Национальную компанию «Узбектуризм».
6. НК «Узбектуризм» сертифицирует продукт, т.е. легализовав его для создателей.
7. Турпродукт на рынке услуг покупается туристом.
8. Турист делает расходы на оплату: организатору путешествия (8 а), поставщикам услуг (8 б), местным сообществам (8 с), администрации парка (8 д).
9. Между туристом и местным сообществом устанавливаются специфические связи: одна сторона уважает и изучает обычаи, традиции, придерживается порядка, а вторая – оказывает гостеприимство и безопасность, демонстрирует свой уклад жизни, ремесла, быт, призывает сохранять природу.
10. Все участники процесса из доходов выплачивают налоги в государственный бюджет.
11. Правительство из бюджета финансирует инфраструктуру (дороги, строительство, общественная безопасность, посылка, охрана границ, таможен, законодательство и пр.) и научную сферу.
12. Инфраструктура и наука предоставляют участникам процесса: технологию, технику, информацию, косвенные услуги, новые производства, оценку антропогенного влияния на природу.
13. Госбюджет финансирует часть затрат администрации парка, в частности, на содержание штата, материально-техническую базу, повышение квалификации, внедрение новых технологий, на воспроизводство биоразнообразия, исследовательские проекты.

Под экономическим участием следует понимать участие населения в получении финансовой, материальной выгоды от экотуризма. Кстати, в свою очередь следует сказать, это не означает, что местное сообщество должно работать в туристическом бизнесе самостоятельно, ведь это может быть участие в следующих формах:

- отчисление доходов от туризма в адрес администрации природных зон в качестве компенсации за природопользование или за эксплуатацию коммунальных объектов в буферных зонах;

- плата за передачу прав пользования от местных органов управления иногородним туристическим компаниям, например, аренда;
- оказание на местах предварительных услуг турфирмам, скажем, снабжение продуктами питания, строительными материалами, ремесленными изделиями и т.п.;
- работа по найму (служащие профессиональных туристических агентств);
- самостоятельная предпринимательская деятельность, осуществляемая в индивидуальном порядке или группами, кооперативами (так называемые коммунальные туристические проекты);
- совместные предприятия с профессиональными туристическими компаниями.

Конечно, экотуризм предлагает более прямые возможности финансирования природных парков, чем другие формы пользования ресурсами (см. таблицу № 1.23). В большинстве стран это является проблемой, но при правильном управлении и планировании остроту ситуации можно снимать. Возьмем, к примеру, особоохраняемые природные территории «Читван» и «Похара», расположенные в Непале, которые вовлечены в туристский процесс с местными сообществами. 10-17 мая 2002 года делегация из Узбекистана, Казахстана и Кыргызстана (в рамках Межгосударственного проекта ТАСИС по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня) посетила эти национальные парки с целью обмена опытом в развитии экологического туризма и проведения природоохранных мероприятий. Со слов участника Эркина Саримсакова, первого заместителя Генерального директора Угам-Чаткальского государственного национального природного парка (Ташкентская область, Узбекистан), на территории парка «Читван» проживает население, которое за счет доходов от деятельности парка обеспечены питьевой водой и имеют возможность обучать детей в начальной школе. Охрану парка обеспечивает специальная часть, которую также содержит национальный парк. Здесь же построены гостиницы, рестораны, смотровые площадки, а обслуживающий персонал достигает 500 человек. Стоимость путевки – \$75 в сутки на одну персону (здесь включено питание, обслуживание, размещение).

«Туристы посещают территорию с мая по сентябрь, в основном это посетители из Европы, Турции, Китая, Индии и даже России, - рассказывает Э.Саримсаков. - Для обслуживания визитеров организованы туры – катание на тележке, слонах, каноэ, велосипеде. Особый спрос – это путешествие на слонах по парку с целью ознакомления с местной фауной и флорой по джунглям и рекам». Кстати, в парке есть питомник с 30-ю слонами, за каждым из которых прикреплено 3 человека обслуживающего персонала. Парк расположен

на равнинно-холмистой местности, здесь обитают более 50 видов рыб, черный крокодил, носорог, слон, олень, произрастают более 400 видов древесных пород, орнитофауны более 125 видов, бабочек – 300 видов. Естественно, это привлекает многих любителей природного и экологического туризма.

Таблица № 1.23.

Влияние экотуризма на экономику природопользования и охраны окружающей среды

Влияние экотуризма на экономику природопользования		Возможность финансирования заповедников за счет экотуризма
Положительное	Отрицательное	
Прямое финансирование заповедников, природных парков (входная плата, концессии и т.д.)	Финансирование заповедников: - очень низкая плата за вход/ пользование ресурсами; - поступления используются не для природоохранных целей - частный сектор возражает против платы	Виды поступлений: - плата туристов за вход/ пользование ресурсов; - плата турпредприятий за концессии/ лицензии; - предложение дополнительных туристских услуг; - спонсорство; - туристские налоги.
Косвенное финансирование природных зон (например, спонсорство, налоговые поступления)		Критерии для определения размера платы: - привлекательность природной зоны; - рыночный потенциал (готовность платить); - покрытие расходов/ рентабельность; - платсжи как инструмент управления.
Альтернативные возможности получения доходов местным населением	Получение доходов на местах: - тон в туризме задают «внешние» субъекты рынка; - всего лишь 15% расходов туристов на путешествие остаются на местах; - отсутствие взаимодействия с локальными хозяйственными системами; - чрезмерная нагрузка на местное население; - формирование экономического дисбаланса	Использование поступлений: - обеспечение должного состояния туристической инфраструктуры; - использование в целях охраны природы; - недопущение сокращения бюджета
Получение доходов на региональном, национальном, международном уровне (эффект мультипликатора, эффекты фильтрации)		
Косвенная выгода: формирование инициативных групп, заинтересованных лиц (поддержка охраны природы)	Приемлемость охраны природы: - малых проектов недостаточно для того, чтобы действительно создавать альтернативные возможности получения доходов; - частному сектору не хватает долгосрочного, ориентированного на перспективу, мышления	Рекомендации: - создание автономной организации или концессии для частных предприятий; - управление развитием туризма на основе бизнес-плана; - коммуникация, участие в делах и «прозрачность»

Парк «Похара» горный, покрытый лесами лиственных пород, а травянистым покровом служит папоротник. Туристы посещают местные населенные пункты из 5-6 домов, поднимаются по каменным лестницам, на высоту 2,0 тыс. м, и фотографируют пики Манасулу и Анапурна (высота 8228 м). «Для туристов организованы маршруты по каменным тропам до населенных пунктов, - говорит Э.Саримсаков. - Там имеется небольшая гостиница и рестораны. Сезоном считается сентябрь-декабрь, стоимость обслуживания, которую устанавливает местный комитет, одинакова во всем парке. Население к посетителям относится весьма приветливо и уважительно».

Таблица № 1.24.

**Влияние экотуризма на экономику природных парков
и местных сообществ**

Южная Африка, KwaZulu Natal Wildlife	Заповедник Белиза	Эквадор, Галапагосские острова
Заповедник с государственным участием	Заповедником заведует неправительственная организация	В 1999 г. поступления составили свыше 5 млн. долларов
Предложение туристических услуг: размещение в апартаментах, лагерях, услуги ресторанов, магазины, экскурсионные туры	Предложение туристических услуг: размещение в апартаментах, лагеря отдыха, предлагаются образовательные программы, экскурсионные туры, услуги туроператора	(дифференцированная система взимания платы)
Управляется самостоятельно или концессионерами	Предпочтение отдается, в первую очередь, образовательному и научному туризму	45% поступлений отчисляются государственной администрации, управляющей заповедником
Представлены все сегменты экотуризма	Из поступлений от туризма финансируются текущие расходы на управление	50% отчисляются местным/региональным органам/организациям
35% бюджета заповедника формируются из поступлений экотуризма	При отъезде туристы оплачивают сумму в размере 3,75 долл. В 1997 году поступления составили 400 тыс. долларов	Создано совместное предприятие Cofanes-Metropolitan Touring
Местное население: создано около 800 рабочих мест (обучение on-the-job - на рабочем месте), фонд Community Fund, произведения ремесленного искусства	Финансирование капиталовложений и специальных проектов (не текущих расходов)	- роль туроператора: первоначальное финансирование, консультации, организация туров, транспорт, маркетинг; - роль местного сообщества: размещение, питание, локальные программы пребывания, произведения ремесленного искусства; - туризм заменяет доход от охоты и нефтяной промышленности; - преимущества туроператора: продвижение на рынке уникального продукта; - Альянс в целях защиты природы
	Наблюдательный совет: государственные институты, неправительственные организации, частный сектор (государство не имеет большинства голосов)	

В потенциале воздействие экотуризма на окружающую среду меньше, чем от других форм пользования ресурсами. Более того, привлекательные для туризма особо охраняемые природные территории могут часть своего бюджета формировать за счет поступлений от туризма. Спонсоры и неправительственные организации, которые поддерживают проект «местное сообщество+природные зоны+туризм», должны последовательно добиваться такого частичного самофинансирования и стимулировать его. Как отмечают эксперты, в долгосрочной перспективе финансовая помощь в сфере охраны природы должна быть сконцентрирована на тех заповедниках, которые не обладают потенциалом устойчивого развития туризма.

Конечно, встречаются различного уровня трудности у местного сообщества и туроператоров при создании турпродукта экологической ориентации (таблица № 1.25). Прежде всего, это финансирование природоохранных мероприятий, получение выгоды от туризма для местных жителей и формирование соответствующего экологического сознания у всех участников этого процесса (местного населения, турфирмы и туристов).

Таблица № 1.25.

Трудности, наиболее часто встречающиеся при развитии экологического туризма

Финансирование охраны природы	Выгоды для местного населения	Формирование сознания
Низкая плата за вход или иное пользование природными ресурсами	Развитие туризма часто стимулируется внешними источниками	Экотуризм с небольшим объемом турпотока не будет способствовать осознанию природоохранных задач, если он не принесет выгод местному сообществу
Нет возможности использовать поступления в природоохранных целях	Только 15% расходов на тур доходят до локального уровня	Принимающие туроператоры и отели в турцентрах часто не имеют должного представления о том, что такое экотуризм
	Квалифицированные рабочие места часто не доступны для сельского населения	
Туроператоры часто возражают против увеличения платы	Возможности взаимодействия с местной экономикой редко используются в полной мере	Недостаточный интерес частного бизнеса к участию в мероприятиях, которые выходят за рамки обычной деловой активности
	У местного населения зачастую не хватает умения и финансовых средств, чтобы независимо вести бизнес	
	Туризм все чаще обогащает лишь отдельных лиц и вносит дисбаланс в развитие турцентра	

В связи с этим предлагаются две модели развития экологического туризма в особо охраняемых природных зонах, при котором возможны различные свойства и воздействие (см. таблицу № 1.26). Как видно, модель развития по типу «А» предполагает больше разнообразие и доступность

природных ресурсов, чем по типу «В». Кроме того, первая модель приносит более высокие доходы для организаторов турмаршрутов, но при этом следует учитывать, что этот практически неконтролируемый туризм наносит существенное негативное воздействие на экологию местности и тем более на быт и традиции местного сообщества. Тип «В» более предпочтителен, поскольку он сохраняет биоразнообразие и не оказывает слишком отрицательного влияния, хотя также не обеспечивает высокие доходы для туроператоров и местного населения. Но все же это более предпочтительный путь для экономически неразвитых стран.

Вновь вернемся к положениям Глобального этического кодекса туризма: «Туристская политика должна проводиться таким образом, чтобы она способствовала повышению жизненного уровня населения посещаемых районов и отвечала их потребностям; при градостроительном и архитектурном планировании и эксплуатации туристских центров и средств размещения необходимо предусматривать их максимальную интеграцию в местную социально-экономическую среду; при равных условиях следует изыскивать, в первую очередь, возможность найма местной рабочей силой».

Таблица № 1.26.

Свойства и воздействие основных моделей развития природного и экологического туризма

Показатели	Тип «А» (неконтролируемый природный туризм)	Тип «В» (экотуризм малого масштаба)
Свойства		
Привлекательность/доступность	Высокая/простая	Ограниченная
Виды ландшафта	Морское побережье, водные объекты, горы, открытые пространства с интересным живым миром	Густые леса, области с большим количеством осадков, очевидные повреждения экосистемы
Основные участники	Национальные/международные турфирмы	Неправительственные организации, местное сообщество
Оборот/прибыль	Высокая	Низкая
Управление/планирование	Недостаточное или не существует	Более развитое
Воздействие		
Экологические последствия	Иногда значительные	Незначительные
Социально-культурные последствия	Иногда значительные	Допустимые
Вклад в охрану природы	Небольшой	Небольшой
Выгоды для местного населения	Небольшие или несбалансированные	Небольшие
Формирование сознания	Небольшое	Небольшое

Местное сообщество, которое интегрировано в природную среду, сохраняет сотнями лет привычные патриархальные формы взаимоотношений и менталитета по сравнению с урбанизированными территориями, между тем, может предложить туристам свой образ жизни, традиции и культуру, которые интересны не только специалистам-этнографам, но и простым посетителям. Так, согласно данным ВТО, 62% туристов, посещающих природные зоны всегда интересуются одновременно и жизнью местного населения (см. таблицу № 1.27). «Посетители, которых я обслуживаю, интересуются не только орнитологией или ботаникой – узкой сферой экологического туризма, но и тем, как живут люди в зоне природного парка, каковы их взгляды на мир, каковы их традиции и культура, – говорит Евгений Белоусов, управляющий частной гостиницей «Женя и Люда» в поселке Джабаглы (Чимкентская область, Казахстан), который одновременно является туроператором по экологическим маршрутам национального парка Аксу-Джабаглы. – И мы всегда включаем в турпродукт время на изучение местного колорита, например, фольклор-шоу, национальная кухня, ремесла – и это находит спрос у иностранцев». Кстати, его удачная многолетняя туристская деятельность стимулировала создание и развитие природоведческого и экологического туризма на базе особо охраняемой природной территории и местного сообщества.

Таблица № 1.27.

Культурный туризм и достопримечательности сельских районов

Виды туризма	Достопримечательности	Потенциальные возможности для Узбекистана*
Исторический/ археологический туризм	Исторические строения, руины раскопки	3
Этнографический туризм	Традиционные/ местные общины и их фольклор, постройки, методы ведения хозяйства, художественные промыслы	5
Сельский туризм (агротуризм)	Сельские усадьбы, примечательные села, культурные ландшафты и сельскохозяйственная работа, верховая езда	5
Познавательные путешествия	Курсы и семинары (музыка, художественные ремесла, языки, оздоровление природными средствами и т.д.), исходя из умений местных жителей	4
Религиозный и эзотерический туризм	Традиционные места паломничества, монастыри, мечети и другие святые места, традиционные церемонии, центры медитации и т.д.	4
Виды туризма, связанные с разработкой проектов	Природоохранные, сельскохозяйственные проекты (прежде всего, в области биологической агротехники), а также лесохозяйственные, социальные проекты, связанные с преимущественно негосударственными организациями по развитию и сотрудничеству	5
Оздоровительный туризм/ летний отдых/ Пикники	Термы/ минеральные источники, озера, пещеры, оазисы, прохладные горные регионы в жарких странах	5

*Примечание: оценки варьируются от «1» – никакого потенциала до «5» – высокий потенциал.

Конечно, создание СВТ – это дело не одного дня и не в рамках только самого местного сообщества, которое может иметь желание, но не иметь возможности, знания, опыта, средств. Здесь необходимо участие внешних сил – туроператоров, природоохранных учреждений, неправительственных организаций, всех тех, кто «знает+умеет+хочет». Какие аспекты планирования экологического туризма с участием заинтересованных сторон необходимо рассмотреть, прежде чем создавать СВТ? Это:

- Интересы (краткосрочные, долгосрочные; экономические, социальные, культурные);
- Влияние (политическое, экономическое);
- Возможности (умения, опыт, образование, знания, интеллект);
- Средства (финансовые, иное имущество);
- Социально-культурные аспекты (религия, традиция, «модернизация»);
- Юридические права (землевладение, права пользования);
- Представительство (руководители, организации);
- Роли/функции (принятие решений, планирование/управление, внедрение/оперативная деятельность);
- Плотность населения.

Прежде всего, организации содействия охране природы должны решить, какие формы участия в этом процессе представляются местному сообществу приемлемыми. Это зависит от ответов на следующие вопросы:

- в какой степени местное население хотело бы интегрировать в сферу туристских услуг?
- какими навыками оно обладает?
- каковы пути достижения доходов, имеющих максимальный общественный эффект?

Несомненно, все формы участия в охране природы имеют преимущества и недостатки, поэтому следует с учетом этих обстоятельств подумать об их комбинации (см. таблицу № 1.28). Делегирование прав пользования ресурсами в сфере туризма в целом приводит к уменьшению, но в то же время к более равномерному распределению доходов, а также к сглаживанию последствий социально-культурного характера. В противоположность этому прямое участие в туристическом бизнесе ведет к получению более высокого уровня доходов, но в то же время требует специальных навыков и квалификации, вследствие чего повышается опасность социальной несбалансированности.

Возможные формы участия в охране окружающей среды зависят в значительной степени и от тех сегментов спроса, на которые должен или может быть сделан акцент. Здесь можно опираться на следующие основные правила:

Во-первых, верхний ценовой сегмент (экотуристы, путешествующие с комфортом, и туристы, проводящие время в центрах отдыха) представляет интерес, прежде всего, ввиду присущего ему большего объема продаж. Однако реализация соответствующего турпродукта возможна только силами профессиональных компаний. Поэтому в качестве местных форм участия в турбизнесе возможны только взимания сборов, оказание предварительных услуг и требуемых работ, а также совместные предприятия подобно тому, как это делается в странах Африки.

Во-вторых, запросы среднего ценового сегмента (экотуристы, легко адаптирующиеся к местным условиям) местными силами можно лишь в рамках немногих, всесторонне продуманных туристических проектов муниципального уровня. В большинстве случаев совместное предприятие с участием какого-либо туроператора является здесь идеальной формой, хотя наряду с этим возможны и любые другие варианты. Подобные формы кооперации нашли реализацию в Латинской Америке.

В-третьих, на нижний ценовой сегмент, в который входят туристы, связанные с разработкой проектов, исследованиями, а также пешие туристы, могут ориентироваться самостоятельные турфирмы муниципального уровня, являющиеся приоритетной формой участия в турбизнесе и предпочтительно сотрудничающие с неправительственными организациями или с туристическими компаниями, а также дополненные спектром предложения местных производителей предварительных услуг. И хотя объем продаж в этих ценовых категориях незначителен, но доходы практически полностью остаются на местах.

Для того, чтобы с помощью экологического туризма добиваться ощутимых выгод для СВТ, необходимо у людей развивать чувство собственника. Поэтому их необходимо привлекать к решению всех важнейших принципиальных вопросов или же они должны решать их самостоятельно. Однако там, где речь идет о важнейших проблемах развития туризма и о конкретном управлении туристической компанией, осуществление этого принципа сопричастности, широко распространенного в настоящее время в организациях по развитию и сотрудничеству, наталкивается на ограничения ввиду того, что в туризме необходимо наличие профессиональных умений. Здесь важно оптимально интегрировать профессиональный консалтинг, обучение, финансовые субсидии, с одной стороны, и собственную инициативу, сопричастность и оказание услуг на местах, с другой стороны, объединив их в единое целое.

В любом случае, необходимо усилить сотрудничество с частным сектором. Природоохранные организации и учреждения по развитию и сотрудничеству должны взять на себя посредническую роль в переговорах между турфирмами и местным сообществом. В этом

контексте весьма успешно работают совместные предприятия, которые являются «золотой серединой» – это профессионализм турфирм плюс местная инициатива и сопричастность сообщества.

Таблица № 1.28

**Возможности участия организаций на местах
в развитии экотуризма⁴⁰**

Вид участия	Уровень нужных навыков	Степень уполномо- чения	Надежность отдачи (риск)	Кому приносит пользу	Вклад в развитие на местах
Получение платы за пользование	Нет	Нет	Надежно	Местному сообществу в целом	Низкий
Продажа инвесторам земли	Нет	Низкая	Очень надежно	Конкретным лицам или местному сооб- ществу в целом	Низкий
Аренда земли инвесторам земли или деле- гирование прав пользования	Нет	Низкая	Надежно	Конкретным лицам или местному сооб- ществу в целом	Низкий
Занятость, обез- печенная внеш- ним инвестором	Низкий - средний	Низкая	Довольно надежно	Конкретным ли- цам (потенци- ально включая самых бедных)	Средний
Предложения товаров и услуг	Низкий - средний	Низкая - средняя	Довольно надежно	Конкретным лицам (пользо- да для более актив- ных членов общества)	Средний
Совместное предприятие местной адми- нистрации и частного сектора	Средний	Средняя – высокая	Довольно надежно	Активным людям и мест- ному сообщес- тву в целом	Высокий
Независимое муниципаль- ное предприя- тие	Высокий	Высокая	Ненадежно	Активным людям и мест- ному сообщес- тву в целом	Высокий
Локальное частное предприятие	Высокий	Высокая	Ненадежно	Активным людям	Высокий

В настоящее время в Центральной Азии действует несколько международных проектов, связанных с созданием туризма на базе местного сообщества (Community Based Tourism – СBT). Например, благодаря швейцарской неправительственной организации «Хельвитас»

⁴⁰ Источник: на основе исследований «Штрадас 2001» и Tourism KwaZulu Natal.

в ряде поселков Кыргызстана, в частности, Кочкорка, Нарын, Тамчи уже функционируют СВТ⁴¹. Как отметил редактор туристического бюллетеня «Тундук» Кубан Ашыркулов, «СВТ – это не просто туризм, основанного на местном сообществе, это, прежде всего развитие туризма местным сообществом для самого же местного сообщества. Естественно, успех и достижения в такой деятельности зависит от самих членов сообщества».

Каковы же цели кыргызстанских СВТ? Это, во-первых, получение дохода для повышения уровня жизни в сельских регионах; во-вторых, поддержка национально-традиционных форм хозяйствования; в-третьих, замена аграрного сектора, наносящего ущерб природным зонам, туризмом, имеющим менее жесткое влияние; в-четвертых, приобщение местного населения к сохранению природы и культуры Кыргызстана; в-пятых, взаимный духовный обмен туристами.

При всем этом СВТ разработало свои принципы, которые позволили получить экономический эффект для жителей поселков Кочкорка и Нарын (см. таблицу № 1.29):

- активное участие местных жителей в деятельности СВТ;
- открытость и прозрачность финансовых потоков и деятельности всех членов сообщества;
- поддержка местной инициативы;
- устойчивое развитие СВТ-группы;
- бережное отношение к природным ресурсам и культурному наследию.

Хотелось бы отметить, что членами СВТ могут быть жители сельской местности, местные неправительственные организации и местная администрация, а критерием отбора является только желание и возможность заниматься туристской деятельностью. Именно это позволило вышеуказанным СВТ Кочкорка и Нарына за четыре года деятельности обслужить свыше 2,5 тыс. иностранных туристов и получить доход почти в миллион долларов.

Таблица № 1.29.

**Количество туристов, воспользовавшихся услугами членов СВТ
в поселках Кочкорка, Нарын, Кыргызстан**

Год	Количество иностранных туристов	Темп роста
1998	60	-
1999	249	4,15 р.
2000	679	2,79 р.
2001	1576	2,32 р.

⁴¹ По данным бюллетеня «Тундук», № 11, 2001, СВТ в селе Тамчи только начало действовать, тогда как в Кочкорка и Нарын функционирует с 1998 года.

Основной деятельностью данных кыргызстанских СВТ является:

- оказание услуг туристам (размещение, питание, экскурсии, достопримечательности, сервис);
- мониторинг качества предоставляемых услуг;
- разработка, внедрение и оценка плана мероприятий, направленных на достижение поставленных целей;
- продвижение и маркетинг продукции СВТ совместно с «Хельвитас»;
- совместная деятельность с медной администрацией по сохранению биоразнообразия и природы в данном регионе;
- разработка и развитие турпродукта.

Благодаря проделанной работе совместно с кыргызстанскими туроператорами и швейцарской организацией «Хельвитас», в поселках Кочкорка и Нарын удалось сформировать комплекс туристских услуг, которые пользуются спросом у иностранных посетителей, в частности, это гостиничные услуги, конные и пешие туры, услуги переводчиков и гидов-специалистов, показ и продажа национальных изделий, фольклорное шоу. Мониторинг, проведенный в этих СВТ, показал, что их клиентами являются туристы, которые:

- стремятся к приключениям, но при небольшом риске;
- интересуются культурным обменом со своими хозяевами;
- хотят приобрести новые знания и опыт;
- хорошо образованы;
- волнуются за экологические и социальные проблемы;
- любят комфорт;
- одновременно хотят отдохнуть на природе, познакомиться с новой культурой.

Подготовка программ туров. Важным элементом организации “зрелищного туризма” является эффективная подготовка программ туров, основанная на рекомендациях плана развития туристских достопримечательностей и транспортной сети. Наряду с тем, что это является важным направлением туристской деятельности, хорошо продуманные и творческие программы туров могут обернуться для данного региона целым рядом конкретных выгод:

более равномерным и справедливым распределением экономических благ; туристские объекты и предприятия обслуживания, например, рестораны и лавки ремесленников, расположенные на туристских маршрутах, стимулируют расходы туристов во время остановок на маршруте;

созданием дополнительных рабочих мест и получением доходов благодаря деятельности местных объектов и предприятий обслуживания, необходимых для реализации программ туров;

расширением туристских рынков и увеличением продолжительности пребывания туристов благодаря широкому ассортименту интересных туров и новых туристских впечатлений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: СВТ, туризм, экотуры, КАТОС, зонирование, маркетинг, оборот, доход, экопродукт, модель, отрицательное воздействие, эффекты.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как осуществлять планирование экотуризма?
2. Как происходит оборот экопродукта Узбекистана?
3. Как проводится зонирование и с какими целями?
4. Какие существуют модели воздействия туризма на природу?

Глава 2. ОБЩАЯ ОЦЕНКА ТЕРРИТОРИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО/СЕЛЬСКОГО/ТУРИЗМА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

2.1. ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ (ПО ПРОЕКТУ СОХРАНЕНИЯ БИОРАЗНООБРАЗИЯ ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ)

ОБЩИЙ ПОДХОД. Как отметил Президент Узбекистана Ислам Каримов, «Республика Узбекистан – это страна больших потенциальных возможностей, уникальных природных богатств и растущих перспектив... имеет... глубокие традиции ремесленничества, торговли и земледелия, представляет собой замечательный край для туризма»⁴². Именно в связи с этим общественными и частным сектором предпринимаются программы и планы развития разнообразных форм туризма, в частности, природного.

С 2000 года по январь 2006 года в трех государствах Центральной Азии – Узбекистане, Казахстане и Кыргызстане в двух фазах реализовывался проект по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня, его цель – снижение зависимости местного населения от природных ресурсов и угроз для биоразнообразия через социально-экономическое развитие и более эффективное самоуправление в пределах и вблизи (будущего) Трансграничного биосферного резервата «Западный Тянь-Шань».

Проект состоял из шести компонентов. Одна из задач – это развитие устойчивой жизнедеятельности, в частности, попытки создания альтернативных доходоприносящих видов деятельности посредством развития экотуризма в десяти отобранных участках в Западном Тянь-Шане, в частности:

1. Казахстанская часть Угамского хребта
2. Заповедник Аксу-Жабаглы (Казахстан)
3. Планируемый Кара-Бууринский заповедник (Кыргызстан)
4. Заповедник Сары-Челек (Кыргызстан)
5. Заповедник Падьша-Ата (Кыргызстан)
6. Верхняя часть Чаткальской долины, включая планируемый Чандалашский заповедник (Кыргызстан)
7. Беш-Аральский заповедник и его буферная зона (Кыргызстан)
8. Бурчмулла-Нанайская зона/Угам-Чаткальский природный парк (Узбекистан)

⁴² Вожди народов, XX век, Узбекистан, Москва, Палей, 1996, с.360.

9. Чимган-Бельдерсайская зона/Угам-Чаткальский природный парк (Узбекистан)

10. Хумсан-Акташская зона/Угам-Чаткальский природный парк (Узбекистан).

Для каждого из вышеуказанных участков были разработаны материалы по развитию экотуризма. Данная глава представляет интерес для тех, кто изучает туризм, основанный на местном сообществе, и намерен развивать экологические формы путешествия и отдыха.

ГЕОГРАФИЯ ЗОНИ КЛИМАТ. В этом контексте просматриваются географические особенности, которые обуславливают специфику природного туризма в трех республиках Центральной Азии.

УЗБЕКСКИЙ СЕГМЕНТ: **Чимган-Бельдерсайская зона** расположена на территории Угам-Чаткальского национального природного парка и входит в территориально-административную единицу – Бостанлыкский район Ташкентской области. Здесь расположено около десятка поселков с численностью не более 150 семей в каждом, и только Чимган является наиболее крупным селом с развитой инфраструктурой. Чимган-Бельдерсайская зона также прилегает к Чарвакскому водохранилищу, являющимся одним из крупных искусственных водных систем Узбекистана. Зону пересекают такие реки как Чимгансай, Бельдерсай.

Основной туристский центр – поселок Чимган, здесь сформировано СВТ (туризм, основанный на местном сообществе). Он занимает 26 тыс. га, и расположен в районе горного массива господствующей вершины Большого Чимгана (3309 м) Чаткальского хребта Западного Тянь-Шаня. Это северо-восточная часть Узбекистана. Дислокация поселка - шесть километров ниже по течению реки Чимгансай от горнолыжного туристического комплекса «Чимган-Оромгохи» на высоте 1320 метров. Ближайшими поселками являются Юсуфхона, Галвасай (24 км и 1,0 тыс. жителей), Юбилейный (8 км и 750 чел.). Поселки прилегают к Угам-Чаткальскому национальному парку, занимающему 576 кв. км. Чаткальский заповедник развернулся на 22 тыс. га и представляет собой биорезерват. Функции этих особо охраняемых природных территорий, являющихся государственными, предопределены соответствующим законом Узбекистана.

Бурчмулла-Нанайская зона включает в себя поселки, расположенные в юго-восточной части Чарвакского водохранилища на высоте 960 метров западной оконечности Коксуйского хребта (Западный Тянь-Шань). Центром туризма является поселок Бурчмулла, территория которого составляет 15 тыс. га, а население – 4,1 тыс. человек. Количество жителей других поселков данной зоны: Яккатута – 3,1 тыс.

человек, Янгикурмана – 0,7 тыс., Юсуфхоны – 0,5 тыс., Юбилейного – 1,2 тыс., Баладалы – 1,8 тыс., Богуста – 2,0 тыс., Наная – 3,8 тыс. Подавляющая часть из них – этнические таджики.

Хумсан и Акташ – поселки, расположенные в Ташкентской области, на территории Бостанлыкского района. Хумсан занимает 15 тыс. га и дислоцируется у реки Угам - на западной оконечности Угамского хребта и южном склоне хребта Каржантау Западного Тянь-Шаня рядом с границей с Казахстаном. Население 3,3 тыс. человек, в основном узбеки. Хумсан-Акташская зона – условный центр местного туризма.

Природно-климатические условия **Чимган-Бельдерсайской зоны** предопределены расположением в горной части Угам-Чаткальского национального природного парка, а также водной системы (Чарвакское водохранилище и реки). Климат континентальный, отмечаются колебания по сезонам и в течение суток: днем – тепло, вечером – прохладно. Весна наступает с апреля в среднегорье, высокогорье до середины лета удерживает снега и прохладу. Наиболее высокая температура устанавливается в июне-июле-начале августа, дожди чаще всего бывают весной и осенью, зимой – обильные снегопады, что позволяет развивать лыжный туризм (первые снега ложатся уже в конце октября – начале ноября), устойчивый снежный покров держится 4-5 месяцев, его максимальный размер – 2 метра. Среднесуточная температура самого теплого месяца (июль) колеблется от 20 до 35°C. Среднегодовая норма осадков – 450 мм. Продолжительность морозного периода около 170 дней.

В **Бурчмулла-Нанайской зоне** микроклимат создается благодаря предгорьям и Чарвакскому водохранилищу, которое в летнее время увлажняет воздух и уменьшает зной (+40 градусов по Цельсию). Однако в зимнее время здесь чувствительные холода (до –20-25 градусов по Цельсию). Дожди – весна и осень. Наилучшим временем для функционирования пляжного туризма – июль-август, конно-пеших маршрутов – конец апреля – начало октября. Зимний период может быть активизирован для любителей тишины и покоя сельского образа жизни, для тех, кто ищет романтику в снегах. Между тем, имеются специальные зимние маршруты.

Климатические условия **Хумсан-Акташской зоны** предопределены предгорьем и горной местностью. Холодная и влажная зима, летом река смягчает жару, весной и осенью бывают проливные дожди, что создает оползневую и селевую опасность. Температура летом – до 40 градусов по Цельсию, зимой – до минус 15. Особое влияние на субрегиональный климат оказывает находящееся рядом Чарвакское водохранилище.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Чаткальская долина расположена в северо-западной части Кыргызстана, в Джалал-Абадской

области и занимает площадь около 3400 км². Долина граничит на юге – с Ала-Букинским районом, на востоке – с Аксы́йским районом, на севере и северо-востоке – с Таласской областью и на западе – с Узбекистаном.

Долина находится в бассейне реки Чаткал, которая берет начало на юго-западных склонах Таласского Ала-Тоо. Это – одна из крупнейших водных артерий Западного Тянь-Шаня. Её протяженность 217 км, площадь бассейна 7110 км², и включает Чандалаш, Терс и часть Узбекистана. Средняя скорость течения воды 2,8 м/сек, но в период с апреля по сентябрь скорость течения увеличивается до 4 м/сек. С октября по март уровень воды в реке минимальный. В зимний период большая часть реки по краям обмерзает. Река впадает в Чарвакское водохранилище (Узбекистан). Многочисленные притоки (свыше 100) впадают в реку, самые большие из которых – Ак-Суу, Чандалаш, Терс, Афлатун, Кок-Суу, Беш-Терек, Беш-Арал, Баркырак, Найза и Кара-Кысмак.

В кыргызстанской части протяженность долины приблизительно 250 км, а ширина от 20 до 120 км. Окаймляющие долину хребты Пскемский, Таласский Ала-Тоо и особенно Чаткальский характеризуются скалистыми пикообразными вершинами, глубокими ущельями, каменистыми осыпями и каньонами. Таласский Ала-Тоо и Чаткальский хребты более приподняты, а пик Чаткальский достигает высоты 4503 м над уровнем моря. К западу горы постепенно понижаются; вершины переходят в типичные предгорья. Восточная часть котловины разделена на две почти равные части срединным Чандалашским хребтом, понижающимся в районе устья крупнейшего одноименного правого притока Чаткала. Западная часть долины граничит с Узбекистаном. Ниже устья р. Терс борта котловины начинают смыкаться и Чаткал образует в каменных громадах окружающих хребтов живописное узкое ущелье, протянувшееся на несколько десятков километров.

Падыша-Атинский заповедник расположен в кыргызстанской части Западного Тянь-Шаня, на территории Аксы́йского района Жалал-Абадской области. Он расположен в 17 км к северу от Кербена, районного центра Аксы́йского района. **Кара-Буури́нский заповедник** расположен в северо-западной части Кыргызстана, в южной части Кара-Буури́нского района к югу от сел Коксай и Чон-Кара-Буура Таласской области. Изучаемая местность занимает приблизительно 170 000 га земли. На юге и западе местность граничит с Узбекистаном и Казахстаном, соответственно.

Климат **Чаткальской долины** континентальный, с резкими колебаниями температур по сезонам и в течение суток, холодными зимами и теплым, но коротким летом. Весна наступает в среднегорье в марте, а в высокогорье в конце апреля и характеризуется довольно

большой продолжительностью и неустойчивой погодой. Лето здесь теплое, сухое и безоблачное. Ранняя осень обычно теплая и сухая, но с середины октября здесь выпадает значительное количество осадков (в виде дождя и снега). Зима холодная и снежная. Первый снег ложится в конце октября – начале ноября, устойчивый снежный покров держится 4–5 месяцев. Максимальная глубина снежного покрова – 2 м.

Среднесуточная температура самого теплого месяца (июль) колеблется от 6,4 до 14,1°C. Среднегодовая норма осадков – 450 мм. Продолжительность безморозного периода около 140 дней, но в высокогорных районах морозы бывают практически в любое время года. На юго-западе и северо-западе преобладает ветреная погода; средняя скорость ветра – 2-3 м/сек, а максимальная около 15 м/сек. Регулярно в полдень ветер дует в направлении горной долины, а ночью в противоположном направлении.

Климат в **Падыша-Атинском заповеднике и Кара-Бууре** континентальный, с сухим и жарким летом и влажными холодными зимами. Однако, климат зависит от местонахождения в заповеднике, где высота варьирует от 1200 до 4250 м над уровнем моря.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: **Аксу-Джабаглинская территория** расположена в южной части Казахстана, в Тюлькубасском районе Жамбылской области Южного Казахстана, недалеко от границ Таласской области Кыргызстана. Общая проектная территория составляет примерно 75000 га.

Казахстанская часть **Угамского хребта** расположена в южной части Казахстана, в Толебийском районе Южно-Казахстанской области, в предгорной северо-восточной части Тянь-Шаня.

Климат в **Аксу-Джабаглы** - умеренно континентальный. Эта проектная территория расположена в северной части Западного Тянь-Шаня, характеризующейся неравномерным распределением осадков по сезонам года, т.с. максимумом в зимне-весеннее время и минимумом в летнее. Средняя температура самого холодного месяца января -5,4°C; самый теплый месяц - это август со средней температурой воздуха 21°C. Самая низкая температура составляет -34°C, самая высокая +37°C. Зимой выпадает 30% осадков, весной около 40%, летом до 10%, осенью чуть больше 20%. Туристический сезон в основном длится с мая по октябрь.

Климат **Угамского хребта** - умеренно континентальный. Для этой территории характерны короткая зима и жаркое, сухое лето. В горах наблюдаются высокие суточные колебания температуры - в высокогорных районах летом возможен легкий морозец. Средняя температура самого холодного месяца января -4,3°C; самый теплый месяц - это июль со средней температурой воздуха 22,5°C. Снежный

покров держится обычно до марта. Весной и осенью выпадает небольшое количество осадков. Туристический сезон начинается в конце апреля и заканчивается в середине октября. Наиболее благоприятное время для туризма - май-сентябрь. В многоснежные зимние периоды (январь-февраль) возможен также туризм для любителей зимнего вида отдыха (в предгорьях). Возле села Низамбет есть лыжная база с подъемником.

ИСТОРИЯ. Туристический потенциал заключен и в том, что территории сохранили историко-культурные особенности, которые также представляют интерес для туристов.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Поселок **Чимган** возник 400-500 лет назад, возможно, освоен переселенцами из южной части Центральной Азии, предполагается, что это были кочевники. Некоторые эксперты видят в названии Чимгана китайские слова, но другие переводят название как «дернина» или «пастбище, обильное водой, зеленая долина». Здесь действительно много различных видов деревьев, кустарников, причем самыми распространенными являются астровые семейства сложноцветных, мотыльковые (бобовые) и мятликовые (злаковые).

На территории **Бурчмуллы** в средние века сходились горные пути из Чача (Ташкента) в Семиречье, Фергану, долины Коксу, Чаткала. Как говорят археологи, в тот период Бурчмуллу считали городом (правда, у него было иное название), который с трех сторон был защищен реками. Отвесные берега считались естественной и надежной фортификационной линией. Археолог и историк Сервер Аширов отмечает: «с восточной стороны город прикрывала оборонительная стена, сохранившаяся в виде вала длиной в 550 м и высотой до 2,5 м. Общая площадь городища – около 16 га»⁴³.

Вплоть до XX века у Бурчмуллы существовала переправа через реку Чаткал. В юго-западной части городища была отмечена небольшая, незаметная тропинка, ведущая к берегу. Здесь в скале жители пробили туннель, который позволял во время осады осуществлять спуск к воде и наполнять запасы питья. Дома горожан строились из пахсы (глина и сено) с добавлением камней, стены достигали толщины в полметра, а у тех зданий, которые служили для обороны, - полтора метров. Начало жизнедеятельности поселка археологами датируется VI веком нашей эры. Это пора, когда в предгорных и горных районах Чирчика стали возникать оседлые поселения и укрепленные замки. Бурчмулла играла важную роль уже в период возникновения как крепость, охранявшая пути в горные, богатые различными металлами, районы. В IX-X веках

⁴³ Западный Тянь-Шань: путешествие к истокам (путеводитель-справочник)», Ташкент, 2004.

поселение разрослось в город, обнесенный стеной. В его северной части располагалось особое укрепление с гарнизоном.

Основная масса горожан занималась рудокопством и обработкой металла. Ремесленники плавил и обрабатывали железо и медь. Археологи и геологи зафиксировали в горных районах Коксу и Чаткала древние выработки, связанные с добычей полиметаллических руд. Интенсивно добывались мышьяк, минеральные краски, серебряно-свинцовые руды. Для добычи железа использовали обогащенные гематитом гальки, собирая их в русле рек. Обнаружены печи с мехами для принудительной подачи воздуха при плавке железа.

Некоторые археологи задавались вопросом, что за город располагался на месте нынешней Бурчмуллы? Существует версия, что это Ардланкент, единственный из упомянутых в X веке городов долины Чаткала, между тем основные археологические материалы городища относятся к XI-XII векам. Но есть противники этой версии, утверждавшие, что Ардланкент - это город Кульбескан, расположенный в устье реки Аксу, площадью в 8 га. Город опустел к XII веку, в конце XIV-XVI веков он опять возрождается, однако периодически угасал и расцветал до XVIII века. После этого его окончательно забросили, и лишь затем несколько выше от него было заложено новое поселение - Бурчмулла (Бурч - башня, угол, возможно, от названия строения, находившегося между гор). Впоследствии произошло расселение части жителей по правобережью Коксу - в поселок Яккатут. В окрестностях Бурчмуллы в XVIII-XIX веках добывали золото. Механизм был прост: натягивали шерстяные ковры, сверху засыпали песок и заливали водой, которая уносила песчинки, а золотые чешуйки застревали в ворсе ковра. Четыре человека за один день добывали 10-30 золотника (это 42,7-128,1 грамм). В 1860 году здесь наладили производство чугуна.

Этимологию слова **Хумсан** определяют от двух частей «хум» – кувшин и «сан» – камень. Считается, здесь какая-то одна из каменных вершин напоминала сосуд. С другой стороны, есть предположение, что название поселок приобрел из-за изгиба реки Угам, которая образует форму кувшина, а слово «сан» – это искаженное «сай» - река. Село расположено на высоте 800 метров над уровнем моря, у подножья гор Западного Тянь-Шаня. По некоторым оценкам, поселок возник 300 лет назад, хотя самые старые постройки в возрасте менее 100 лет. Это определено тем, что из-за оползней и селей дислокация поселка непрерывно менялась. Это вносило постоянную трансформацию в строительство жилья, распределение земельных участков для садоводства и животноводства. До революции жители занимались обработкой металла, сельским хозяйством, мелкой торговлей. Фактически в Хумсане сформировалась община, которая развивалась

до середины прошлого столетия практически в условиях самоконсервации, что позволило сохранить уклад жизни, язык, быт, особенности строительства и занятости труда.

Существует легенда о четырех братьях – основателях поселка. Триста лет назад пришли четыре брата: Пустынли бува, Боймушат бува, Пусала бува и Шайхмар ота и поселились по рекам, которые впадают в Угам. Стали заниматься выращиванием овощей, дынь и арбузов. Вот от них и пошел нынешний люд. Ближайший поселок к Хумсану – Сиджак, по разным оценкам, был основан в V веке и развивался до XII века. По местным приданиям, название кишлака связано с климатическими особенностями местности, якобы, зимой здесь теплее, чем выше или ниже по течению реки Пскем. По другой версии, правильно называть Сечек, то есть «три части». Действительно, поселок разделен двумя реками на три части.

Прекрасные ландшафтные места, климат, этнические особенности, отсутствие промышленности и близость к столице стали причиной превращения этой территории в рекреационную зону. В течение нескольких десятилетий в поселке были созданы детские лагеря отдыха, ведомственные пансионаты. В настоящее время в Хумсане туризм и отдых представляется частным сектором.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: климат, природа, история, зоны, легенды, поселки, температура, горы, равнины, водоемы, Хумсан, Бурчмулла, Нанай, Чимган, Падъш-Ата, Кара-Бууру, Сары-Челек, Коксай, Угамский хребет, частный сектор, география.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие географические отличия существуют между туристскими центрами Западного Тянь-Шаня?
2. Чем характеризуется история развития поселков узбекского сегмента Западного Тянь-Шаня?

2.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБУСТРОЙСТВО ПРОЕКТНОЙ ТЕРРИТОРИИ

НАСЕЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА. Здесь рассматриваются демографические показатели и состояние локальной экономики в современных условиях, которые, в свою очередь, обосновывают туризм как доходоприносящей деятельности.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: В рамках проекта из **Чимган-Бельдерсайской зоны** в качестве центра развития туризма и создания СВТ был отобран поселок Чимган. В связи с этим за основу расчетов по локальной экономике и социальному уровню брались данные этого

поселка. При этом, определялся потенциал прилегающей территории, а также охватывались природные и прочие ресурсы Бельдерсая (это необходимо, так как развитие туризма не может замыкаться исключительно на одном селении).

В поселке **Чимган** имеется орган самоуправления граждан – махаллинский комитет (махалком), который руководствуется решением сельского схода и районной администрации – Бостанлыкского хокимията. На прилегающей территории функционирует горноспасательная станция, турбазы и оздоровительные детские лагеря. Общая численность населения поселка⁴⁴ составляет 2230 человек, количество семей – 554, дворов – 524. Половозрастная характеристика свидетельствует, что из этого числа мужчины составляют 936 человек (42%), женщины – 1294 (58%), дети до 7 лет – 193 (9%), 8-16 лет – 420 (19%), 17-65 лет – 1387 (62%), старше – 230 человек (10%). Неполные семьи – 46, полные семьи – 508. Как видно из этого, основную часть населения – более 2/3 составляют люди трудоспособного возраста. Между тем, трудоспособными являются 910 человек (или 41%), причем мужчин – 500 и женщин – 410 человек. 241 человек – это пенсионеры, 17 – инвалиды, безработными считаются 254 человека (правда, они не зарегистрированы в службе занятости).

Сегментация по национальному составу показывает, что 1023 человека (46%) – это казахи, 946 (42%) – кыргызы, 132 (6%) – таджики, 85 (4%) – узбеки, 35 (2%) – русские, менее 1% – представители других этнических групп. Таким образом, Чимган – это смешанный поселок с соответствующим образом жизни и ментальностью. Как отмечают эксперты, здесь переплелись традиции кочевников с горными условиями, создав своеобразную культуру. С развитием поселковой экономики удалось открыть новые рабочие места, в частности, за счет предпринимательства. Между тем, основу локальной экономики составляет натуральное хозяйство, то есть население обеспечивает себя продуктами жизнедеятельности за счет их собственного производства и потребления. Особое значение здесь имеет наличие земельных участков, на которых выращиваются плодовоовощные, бахчевые, кормовые культуры. 524 семьи имеют земельные наделы. Всего на одного жителя приходится в среднем 0,02 га пахотных (поливных) земель. Причем подавляющая часть работает в государственных структурах.

С другой стороны, население ищет возможности повышения своего экономического благополучия в неофициальной деятельности. Согласно

⁴⁴ Согласно данным паспортизации поселка на 1 февраля 2005 года.

экспертным данным, 50% семей получает такой доход в скотоводстве, 26% - земледелии, частном извозе – 8%. Розничной торговле – 10%, оказании услуг туристам – 16%.

Материальное благополучие также определяется наличием собственности: так, благоустроенными домами располагало 270 семей. Легковыми автомобилями обладают 115 семей, грузовыми – 30, мотоциклами – 20, сельхозтехникой – 4. То есть, можно сказать: население относительно мобильно и имеет возможность быстро перемещаться по территории. Немаловажное значение имеет для семей наличие домашнего скота (как источника пропитания, так и капитала). Так, 385 семей располагают коровами, 122 – лошадьми, по 300 – овцами и козами, 320 – птицей, ничего не имеют – лишь 30 семей. Как говорилось выше, наличие такого количества животных, с одной стороны, усиливает аграрную направленность поселка, с другой, вызывает экстенсивную эксплуатацию природных ресурсов, в третьих, ведет к натурализации местной экономики.

Экономика Чимган-Бельдерсайской зоны строится на трех составляющих:

- - натуральное хозяйство – это производство продукции для собственных нужд (растениеводство, в частности, овощи и фрукты) и животноводство молочного направления (коровы), а также коневодство и пчеловодство;
- - работа в близрасположенных летних оздоровительных детских лагерях, санаториях, домах отдыха, в том числе и частных, турбазах «Чимган-Оромгохи» и «Бельдерсай-оромгохи»;
- - коммерция, которая основана на оказании услуг приезжающим туристам, в частности, в размещении, питании, продаже молочных изделий (кумыс, курт, простокваша), цветов и лекарственных трав, меда.

Часть продуктов завозится из-за пределов поселка (масло, мука, мясо), часть производится в самих же домашних хозяйствах.

Производственная инфраструктура: Паспортизация поселка показала наличие 8 объектов инфраструктуры, которые используются в качестве трудозанятости и обслуживания производства и населения: кузниц – 1 ед., механических мастерских – 1, хозяйственных гаражей – 6. Два моста через реку Чимгансай, качество дорог – среднее и ниже. Поселок электрифицирован, однако бывают перебои со снабжением в зимнее время. Тепло обеспечивается за в основном счет использования электроэнергии и дров.

Функционирует телефонная связь на устаревших аналоговых АТС и коммутаторах. Эффективнее использовать мобильную связь (сотовые операторы «Коском», «УзДунРобита»).

Социальная инфраструктура: Из социальных объектов следует упомянуть детский сад и библиотеку (1965 года постройки), ведется строительство начальной школы. Источником питьевой воды является водопровод (для 85% населения) 1956 года постройки, изношенность сетей значительная. К поливной воде доступ имеют более 90% жителей.

Основным информационным каналом является телевидение и радиовещание, печатная пресса оставляет желать лучшего, есть трудности их доставки.

В настоящее время в поселке **Бурчмулла** проживает 4100 человек, число семей достигает 750, дворов – 710. Мужчины составляют 1950 человек, женщины – 2150. Из них 2500 человек – это лица 17-65 лет, 400 – старше 65 лет. Более 50% населения принимают участие в общественных работах, в частности, хашар (мероприятия, проводимые коллективами в добровольном порядке). За последний год отмечается положительное сальдо миграции.

Экономическая ситуация предопределена сложностью переходного периода и консервацией производств, которые предопределяли специфику местной экономики. Определенная часть населения была занята на фабрике, которая занималась добычей и переработкой редкоземельных металлов (это производство считалось экологически опасным), на заводе по обработке алмазов, другая - в обслуживании приезжих в зоны отдыха, третья – в сельском хозяйстве.

Основа заложена в собственности, которая приносит определенный капитал. Так, 70 семей располагают легковыми автомобилями, 5 – грузовыми, 25 – мотоциклами, 5 – сельхозтехникой. В поселке у жителей 500 коров, 25 лошадей, 40 ослов, 200 овец, 600 коз, 1000 птиц. Между тем, 25% населения в настоящее время доход получают в сфере услуг (туризм, торговля, транспорт, образование). Основное занятие – это садоводство (40% занятых) и разведение скота (35%).

В 2004 году было создано 235 дополнительных рабочих мест, причем 150 – за счет предпринимательства, 60 – малого и среднего бизнеса, 15 – фонда содействия занятости населения, 10 – международных проектов. Работа также обеспечивается за счет функционирующей инфраструктуры (двух кузниц, механических мастерских, гаражей, ветлечебницы и ветаптеки). Планируется строительство мельниц, зернотоков, автозаправочной станции, кормоцехов. Местное население занято в сфере аграрного производства, в частности, скотоводством, сбором фруктов и плодов. Ранее на территории Бурчмуллы действовало химически опасное промышленное производство, занимавшееся добычей редкоземельных металлов, которое было остановлено. Завод перепрофилирован на обработку алмазов, в настоящее время предприятие не работает.

Кроме того, здесь расположены учебные полигоны геологического профиля технических вузов Ташкента, а также туристическая база (статус ее пока не определен в связи с приватизацией) и несколько частных гостевых домов. Ситуация с туризмом осложнена прилеганием к государственной границе, что не всегда способствует эффективности сектора услуг.

Местная экономика строится на шести составляющих:

- натуральное хозяйство – это производство продукции для собственных нужд (растениеводство) и животноводство молочного направления (коровы);
- работа в турбазе «Самородок»;
- коммерция, которая основана на оказании услуг приезжающим туристам, в частности, в размещении, питании, цветов и лекарственных трав, меда;
- работа в госструктурах (школа, лесхоз, автотранспорт, органы управления и контроля);
- работа в частных предприятиях (строительство, автотранспорт);
- работа на вновь открытом предприятии.

Часть продуктов завозится из-за пределов поселка (масло, мука, мясо), часть производится в самих же домашних хозяйствах.

Производственная инфраструктура: Подъездные дороги к поселкам асфальтированы, проведены линии электропередачи. Действует телефонная связь. Наиболее эффективным следует считать сотовую. Система лесничества, пограничной и милицейской службы использует радиопередатчики. Водоснабжение обеспечивается путем забора с горных потоков, очистка не требуется.

Социальная инфраструктура Бурчмуллы характеризуется обеспеченностью населения основными условиями быта, в частности, существует водопроводная сеть 1964 года постройки, обеспечивающая 75% жителей питьевой водой, 95% - поливной водой, ирригационная система, позволяющая отводить лишнюю воду и осуществлять полив приусадебных участков. Действуют два сельских врачебных пункта и две аптеки, что предполагает обеспеченность населения определенными медицинскими и фармацевтическими услугами. Также функционируют по два клуба, библиотеки, детских сада, есть временно неработающее ясли. Существует государственная школа, в которой дети получают начальное (1-4 классы), среднее (8-9 классы) и полное среднее (10-11 классы) образование. Обучение соответствует стандартам, принятым в Узбекистане. Выпускники школы поступают в высшие и средние специальные образовательные учреждения, расположенные по всей республике.

В настоящее время в поселке **Хумсан** проживает 3350 человек, число семей достигает 650, дворов – 570. Мужчины составляют 1250 человек, женщины – 2100. Из них 1900 человек – это лица 17-65 лет, 220 – старше 65 лет. Более 50% населения принимают участие в общественных работах, в частности, хашар (мероприятия, проводимые коллективами в добровольном порядке). За последний год миграция не отмечается. Экономическая ситуация предопределена сложностью переходного периода и консервацией сфер туризма и отдыха, которая имела место последние сорок лет в Хумсане. Значительная часть населения была занята в обслуживании приезжих в зоны отдыха, часть – в сельском хозяйстве.

Трудоспособными являются 2200 человек. В настоящее время жизненный уровень населения пока еще невысокий. За прежние годы жители сумели сформировать домашние хозяйства, которые до сих пор обеспечивают определенный экономический статус. Так, 450 семей поселка имеют благоустроенные дома. 120 семей располагают легковыми автомобилями, 6 – грузовыми, 4 – мотоциклами, 2 – сельхозтехникой. 530 семей располагают в общей сложности 1300 коровами, 11 семей – 60-ю лошадьми, 280 семей – более 3,0 тыс. овцами, 330 семей – более 3,5 тыс. козами, 20 семей – 60 кроликами, 120 семей – более 2,5 тыс. птицами, и лишь 35 семей не имеют домашних сельскохозяйственных животных.

Особую роль в местной экономике играет натуральное хозяйство. 180 семей имеют пахотные надель, что позволяет им выращивать для себя и для продажи овощи и фрукты. 70% населения занимаются разведением скота, 25% – земледелием. 5% заняты в сфере услуг, в частности, торговлей, частным извозом, туризмом. Туризм – это сфера, которая вновь возрождается в Хумсане и приобретает новые черты. Основная особенность заключается в том, что подавляющая часть услуг (более 90%) приходится на частный сектор. Предпочтение развитию туризма определяется тем, что эта форма деятельности в меньшей степени наносит ущерб окружающей среде. Сельское хозяйство, особенно животноводство, ухудшает горно-ландшафтные территории и усиливает нагрузку на экосистему. Стада выпасывают траву и другие растения, что ведет к деградации почвы, уменьшению биоразнообразия, а также возникновению угрозы оползней. Более того, растущее число поголовья скота вынуждает пастухов изыскивать новые места для пастбищ и зачастую ими становятся особо охраняемые природные зоны.

Животноводство – это не только сфера труда, но и приложения капитала, ибо скот является основным направлением материального благополучия в условиях натурального хозяйства. И в связи с этим предполагается развивать нетрадиционные виды хозяйственности,

например, сфера услуг, и туризм может стать ведущей отраслью для поселка. Жителей стараются переориентировать вкладывать средства на создание индустрии гостеприимства, в частности, гостевые дома и топчаны, организацию турмаршрутов, услуг питания и досуга.

Местная производственная инфраструктура состоит из действующих мельниц, семенных токов, механических мастерских, хозяйственных гаражей. Между тем, начинает развиваться рыночная система. В последние годы за счет частных предпринимателей было создано 16 новых рабочих мест, за счет малого и среднего бизнеса – 12. Подъездные дороги к поселкам асфальтированы, Подведены линии электропередачи, имеется водоснабжение. Поселки телефонизированы, более эффективна мобильная связь. Специализированные службы (горноспасательные, лесничие, и другие) используют радиопередатчики (Моторола), что повышает степень их взаимодействия. В Хумсане один мост через реку Угам (1963 года постройки), большинство дорог здесь с твердым покрытием со средним состоянием качества.

Социальная инфраструктура. В Хумсане 100% семей имеет доступ к питьевой и поливной воде, источником водоснабжения является водопровод. Также действует сельский врачебный пункт. Социальная инфраструктура характеризуется обеспеченностью населения основными условиями быта, в частности, существует водопроводная сеть 1998 года постройки, обеспечивающая 100% жителей питьевой водой, ирригационная система, позволяющая отводить лишнюю воду и осуществлять полив приусадебных участков. В поселке действуют два клуба и две библиотеки, один детский сад и одни ясли. Существует государственная школа, в которой дети получают начальное (1-4 классы), среднее (8-9 классы) и полное среднее (10-11 классы) образование. Обучение соответствует стандартам, принятым в Узбекистане. Выпускники школы поступают в высшие и средние специальные образовательные учреждения, расположенные по всей республике. Некоторые из них обучались и стажировались за пределами СНГ.

Следует отметить, что местный экотуризм также может привести к возникновению серьезных диспропорций в экономике и занятости, если концентрация туристских объектов наблюдается лишь в отдельных местах без соответствующего их развития в других районах страны или регионах. Негативный эффект может быть и из-за оттока работников из других отраслей экономики (например, сельского хозяйства) в туризм.

Чрезмерная зависимость от туризма в отдельно взятом регионе может привести к спаду в других отраслях хозяйства и общей разбалансировке экономики. Бесконтрольное развитие туризма способствует перенаселению и лишению местных жителей элементарных удобств.

Негативные процессы воздействия на культуру возникают в результате чрезмерной коммерциализации и утраты подлинной самобытности в сфере традиционного искусства, ремесел, образа жизни. Проблемы, особенно в молодежной среде, может породить так называемый демонстративный эффект – недопонимание и конфликты между местными жителями и туристами из-за различий в языке, обычаях, религиозных ценностях и характере поведения. Местные жители вполне обоснованно критикуют все, что связано с туризмом, если в результате его развития они теряют доступ к собственным местам отдыха и объектам инфраструктуры. Туризм иногда способствует обострению таких социальных проблем, как наркомания, алкоголизм, преступность и проституция, однако он редко является первопричиной всех этих проблем.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Население Аксы́йского района составляет 100 000 человек. Районным центром является Кербен, где проживают более 23 000 жителей. В районе три айыл окмоту – Авлетимский, Кызылту́йский и Карасу́йский, включающие Сары-Челекскую туристскую территорию. Население сел различно – от 300 до 5000 человек. В районе 409 км автодорог, 333 км из которых имеют твердое покрытие; некоторым требуется капитальный ремонт. Электричество – основной источник энергии в селах, некоторые используют уголь для отопления. Питьевая вода поступает из рек Падьша-Ата, Кара-Суу, Итагар, Турдуки и 5 скважин на равнине. В районе имеются различные медицинские учреждения, в том числе ФАПы в крупных селах.

В Кербене действуют гостиница, рынок, почта, телеграф, магазины, шесть пунктов общественного питания (частично приватизированные), но их внешний и внутренний вид оставляют желать лучшего. Качество пищи также необходимо улучшить. Главный милицейский участок находится в Кербене, а в каждом селе имеются отделения минимум с одним милиционером. В районе имеется 14 школ, филиал Джалал-Абадского университета, кроме того, в Кербене работают несколько НПО. В Авлетиме есть рынок, средняя школа, почта и филиал районной больницы.

В Кызыл-Туу есть почта, профтехучилище, средняя школа и два детских сада, магазин и сельский клуб. В небольшом селе Жылгын находится Сары-Челекская турбаза и офис Аркы́тского лесхоза. В Кара-Жыгаче имеется школа с небольшим биологическим и экологическим музеем.

⁴⁵ По материалам паспортизации поселков, проведенных узбекским представительством Межгосударственной о проекта ТАСИС по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня, лето 2004 года.

Общая численность населения **Чаткальской долины** около 12,0 тыс. человек. Численность населения в Чаткальском районе считается самой низкой в стране. Оно сосредоточено в селах, расположенных вдоль реки Чаткал: Ак-Таш, Курулуш, Джаны-Базар, Айгыр-Джал. Районный центр – село Каныш-Кия, которое расположено в 400 км от Джалал-Абада, 700 км от Бишкека и более чем в 200 км от ближайшей железной дороги. В районе существует районная администрация, городская и два айыл окмоту на 12 сел. В рамках проекта ЗТШСБ три села в долине были отобраны для развития туристического потенциала: Джаны-Базар, Курулуш и Ак-Таш. Село Джаны-Базар расположено в верхней части Чаткальской долины с населением 2100 чел. Большую часть населения составляют кыргызы, около 1% – представители других национальностей (узбеки, татары, таджики). Село обеспечено энергоснабжением, в некоторых домах имеются телефоны (и на почте). Водоснабжение осуществляется из реки Чаткал.

Села Курулуш (1250 жителей) и Ак-Таш (1100 жителей) расположены вблизи Беш-Аральского заповедника. Как и в селе Джаны-Базар, почти все жители кыргызы. Население обеспечивается питьевой водой из реки Чаткал, но с электроснабжением случаются перебои, так же как и с телефонной связью. Основной экономической деятельностью в долине является сельское хозяйство и животноводство (коровы, лошади, козы, овцы, домашняя птица). Помимо сельского хозяйства население занимается сбором диких фруктов и лекарственных растений. В целом, наблюдается тенденция к снижению занятости и отсутствию возможности заработка, особенно, для молодежи. Телефонная связь, в общем имеется, но только в Жаны-Базаре.

Кашкасуу является целевым селом в Падыша-Атинском заповеднике для развития экотуризма. Население в селе представлено исключительно кыргызами (99%). Главным сектором экономики является земледелие и животноводство. Электроэнергией село обеспечено. Имеется несколько телефонных линий, хотя они в основном предназначены для местной администрации. Основные коммуникационные линии проходят через Кербен. В селе нет системы трубопроводного водоснабжения. Сельчане пользуются водой из реки для личных и хозяйственных целей. Большинство дорог не асфальтированы и нуждаются в ремонте.

Два села - **Коксай** (3700 жителей) и **Чон-Кара-Буура** (2700 чел.), расположенные в Кара-Бууринской местности, являются целевыми селами проекта ЗТШСБ для развития экотуризма. Оба села расположены на севере данной территории и являются типичными местными селами. Этнический состав этих сел - в основном, кыргызы. Остальная часть

населения представлена лицами узбекской, казахской и русской национальностей (в небольшом количестве). Главная экономическая деятельность - это орошаемое земледелие (пшеница, картофель, фасоль и овощи) и выращивание домашнего скота (домашняя птица, коровы, козы, овцы, лошади и ослы) Периодические отключения электроэнергии и плохое состояние дорог свидетельствуют о необходимости усовершенствования инфраструктуры. Кроме этого, только часть домов обеспечивается чистой питьевой водой.

Сары-Челекский заповедник интересен тем, что на его территории расположено село Аркыт, где зарегистрировано 850 жителей, однако реальные цифры достигают 1000. Состав населения: 140 детей дошкольного возраста, 230 детей школьного возраста (43% населения), 96 пенсионеров. В среднем количество детей в семье составляет 5-6 человек. В поселке 15 матерей-героинь, которые имеют по 11-12 детей. 115 человек работают (13%): 70 человек в заповеднике, 30 в школе, 10 на станциях и 5 в других местах. 270 человек являются безработными (33%), включая 140 молодых людей, недавно окончивших школу.

Несмотря на неблагоприятное социально-экономическое положение в регионе, жители села Аркыт находятся в сравнительно лучших условиях жизни в отличие от жителей других поселков буферной зоны Сары-Челекского заповедника. Заповедник предоставил жилье (сейчас приватизировано) и рабочие места большинству жителей. Сбор и продажа орехов, фруктов и меда в заповеднике дают дополнительный доход. Несмотря на то, что руководство заповедника пытается контролировать и устойчиво использовать природные ресурсы территории, сложная социально-экономическая ситуация вынуждает жителей к чрезмерному использованию ресурсов.

Домашние животные в селе Аркыт: крупный рогатый скот – 390, лошадей 148, овец – 500. Недостаток пастбищных земель ведет к перевыпасу. Министерство охраны окружающей среды определило лимит содержания домашнего скота на одно домохозяйство: 2 коровы с телятами, 5 овец с ягнятами и одна лошадь, собак и коз держать запрещено. Тем не менее, в некоторых домохозяйствах имеется по 30 овец и 5 коров. В заповеднике ежегодно скашивается 400 тонн сена и собирается 400 кубометров древесины. 5,5 га земли используется под огороды.

Переселение жителей за территорию заповедника проводилось дважды: в 1970-х годах и 1980-х годах; но безуспешно, т.к. семьи вернулись назад. Возможно, главным преимуществом является более высокий уровень и качество услуг в заповеднике, финансируемых из государственного бюджета.

Рыболовство и охота. Любительская рыбалка разрешена в реке и некоторых озерах, кроме озера Сары-Челек, где рыбная ловля строго запрещена, тем не менее, охранникам разрешается ловить рыбу, чтобы прокормить их семьи. Браконьеры с профессиональными снастями переходят горы с других долин, чтобы порыбачить в заповеднике. В прошлом году было задержано и оштрафовано 15-20 нелегальных рыбаков. Рыбная ловля во время нереста особенно разрушает водное биоразнообразие. В Кыргызстане охота разрешена на 14 млн. га земли под контролем охотничьих хозяйств, подчиняющихся различным ведомствам.

В самом заповеднике охота полностью запрещена. Однако нелегальная охота остается проблемой. Браконьеры охотятся на дикого кабана, оленя, два вида дикого козла и различные виды птиц. Жители села Аркыт и соседних сел охотятся на диких животных на территории заповедника. При их задержании сумма штрафа зависит от вида животных или птиц и обычно составляет кратное минимальной месячной заработной платы в Кыргызстане (120 сумов в месяц), например, за дикого козла (35-44 минимальных зарплат), дикого кабана (26), снежного барса (200). Если охотник – официальное лицо, сумма штрафа увеличивается. Взимаемые штрафы распределяют между государственными учреждениями, часть денег идет в заповедник в качестве компенсации за ущерб биоразнообразию. В советское время 30% штрафов давали тем, кто поймал браконьера. Таким образом, люди были заинтересованы в поимке браконьеров, но к сожалению, такое стимулирование больше не существует.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Целевыми селами Аксу-Джабаглинского заповедника являются Жабаглы (население 2100 человек) и Тонкерис (800 человек), которые расположены за пределами заповедника, но недалеко от него. Этнический состав населения: в основном казахи (95%), и небольшое количество русских и татар. Основной экономической деятельностью являются земледелие и животноводство. Оба села электрифицированы, но телефонная связь (и Интернет) имеется только в Жабаглы. Дороги в основном асфальтированные, но требуют ремонта.

Население целевого села Угамского хребта - это Каскасуу - 2100 чел., в основном, казахи. Основная экономическая деятельность - земледелие и животноводство. Дороги в этом районе - мощные; имеется устойчивое энергоснабжение. Телефонная связь имеется, сотовая связь обеспечивается компанией K-cell. Село обеспечивается питьевой водой из горных родников. Туалеты расположены позади домов.

ОБЩЕСТВЕННОЕ УСТРОЙСТВО И КУЛЬТУРНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ демонстрируют потенциальные возможности как этнографического туризма, так и условия для пребывания здесь иностранных и отечественных туристов.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Во всех трех зонах существует местное самоуправление граждан – махаллинский комитет. Он представляет собой синтез общинного устройства поселка, авторитета старейшин и представления государственной власти на местах (локальном уровне), с другой стороны, несет элемент демократии, так как руководитель махалкома – выборная должность, решения принимаются коллегиально с учетом интересов всех жителей поселка. Община не разрушалась и в период советской власти (это было невозможно из-за специфики восточной ментальности и образа жизни), и в период независимости Узбекистана. Более того, она получила поддержку со стороны правительства, которое считает махаллю социально и экономически значимым элементом государства. Через махалком осуществляется финансирование социально значимых программ, выплаты и поддержка населения, проводится культурно-просветительская политика. Община строго следит за общественным порядком в поселке, не допуская криминала, и в то же время обеспечивает устойчиво нравственно-религиозного образа поведения.

Община участвует в общественно значимых работах – строительстве зданий (школы, мастерских, местной администрации, магазинов и пр.) и водопроводов, прокладке дорог, очистки реки, сельскохозяйственных мероприятиях, то есть на тех объектах, которые предназначены для коллективного пользования. Община находится в постоянном контакте с территориальными органами власти – хокимиятами Бостанлыкского района и Ташкентской области.

Новая форма местного самоуправления, которая начинает развиваться, - это Сообщество, основанное на туризме (СВТ). В настоящее время «костяк» состоит из нескольких семей, однако они готовят почву для трансформации экономики Чимгана с аграрной направленности на сферу услуг. В Чимган-Бельдерсайской, Бурчмулла-Нанайской и Хумсан-Акташской зонах сохранились дома старой постройки. Здесь также имеются здания, возведенные до революции и служившие местом отдыха для генерал-губернаторов. Население придерживается традиций и соблюдает обычаи. Развито рукоделие и ремесленничество. Исторические периоды отражены в легендах и песнях. Фольклор отражает национальные особенности, например, кочевого образа жизни, однако есть и горная специфика, чего не наблюдается в Казахстане, Кыргызстане и Таджикистане. Наблюдается

синтез казахского и кыргызского, узбекского и таджикского исполнения песен, музыки.

Гастрономия характеризует местные особенности приготовления пищи, в частности, использование горных растений. Блюда основаны на переработке молочных продуктов, использования кумыса, яиц, мяса и так далее. Практически в каждой семье соблюдаются традиции производства, которые передаются от отца сыну, матери – дочери. Это касается как обработки дерева и металла, так и вышивания, приготовления пищи, сохранности продуктов питания, строительства жилищ. Продукция отличается качеством и в большей степени характеризует династию производителей, специфику изготовления.

У семей может быть несколько направлений приложения труда: растениеводство (фрукты, овощи), животноводство (козы, коровы, лошади), услуги (торговля, туризм), строительство. Члены семьи в то же время работают и в государственном секторе (образование, здравоохранение, безопасность и управление). Предпочтение отдается животноводству и туризму. Коллективная форма жизнедеятельности предопределила и специфику взаимоотношения людей. Практически все жители знают друг друга в лицо. В традициях посещать друг друга в радостные и печальные моменты, оказывать моральную и материальную поддержку. Влияние коллектива на личность велико, и мало кто из жителей может существовать вне общины. Ссоры между соседями редки, но если и бывают, то находят обсуждение в общине, которое стремится сдружить поссорившихся. Общественный суд и мнение является ориентиром в поведении человека и основополагающим для действий. Без поддержки соседей и махалли никто не строит или не рушит какой-либо объект (дерево, ограждение, дорогу, мост и прочее).

В поселках чтят традиции, которые исходят из исламских порядков поведения и морали. Отмечаются многие мусульманские праздники - Курбан-хайит, Рамазан-хайит и другие. Существуют и традиции, которые пришли в Центральную Азию из зороастризма, в частности, праздник весны Навруз (21 марта). Этот день отмечают приготовлением специального блюда «сумаляк» – (варено из проросшего пшена), а также сладостей, плова. Проводятся танцы и песни, спортивные игры, конкурсы среди молодежи (шитье, ремесло, кулинария). Поселок Чимган сохранил традиции и обычаи народов, уходящих глубоко в кочевой образ жизни. Действует фольклорная группа, которая проводит следующие мероприятия:

- Праздник «Суннат той» вместе с козлодранием;
- «Бойчечак байрам» - праздник подснежника;
- Праздник «Кок самса» и «Сумаляк»;
- Праздник «Кумыс мурым» - начало сезона кумыса;

- Праздник выбора достойного жениха «Кыз куру» - догони невесту;
- Открытие летнего оздоровительного сезона для детей;
- Состязания, национальные игры (бешик, шекем таш и т.д.);
- Выставка изделий национального промысла, фольклора;
- Праздник урожая;
- Праздник «Бешик той»;
- Праздник «Согым».

Поселок **Бурчмулла** сохранил традиции и обычаи горных жителей. Действует фольклорная группа “Мохи Табон”. Особенностью кулинарии следует назвать блюдо “Хашкак” – мед с орехами, уро-ош – йогурт со специями.

Благодаря тому, что **Хумсан** многие годы находился в самоконсервации, здесь удалось сохранить специфический образ жизни и быта, который определен предгорными условиями существования, религиозной толерантности, восточной ментальностью, диалектом узбекского языка. В поселке люди занимаются народными промыслами и кустарным производством, значительная часть продукции которых идет на самопотребление. Однако, в последнее время жители выносят некоторую долю продуктов на продажу на ближайшие рынки. Это, в основном, изделия сельскохозяйственной переработки – молочные, сушеные фрукты, косточки, рыба, сладости.

Хумсан славится своими легендами и сказками, которые стали частью туристических маршрутов. Особым спросом пользуются изделия мастериц шитья и вязания. У ремесленников можно приобрести продукцию кузнецов, чеканчиков. Интересными объектами следует считать мечеть и дома некоторых жителей.

Популярностью у туристов пользуется верховая езда. С лошадьми связана жизнь многих жителей, особенно, занятых животноводством. Это создало специфику образа жизни пастухов Хумсана, их культуру, традиции, манеры поведения.

В Хумсане сохранился стиль постройки зданий, который принят в предгорьях в течение многих столетий. Дома возводятся из местных строительных материалов – камней, глины, деревьев, импортируются лишь стекла и металлические изделия (ворота, решетки, забор). К современным зданиям можно отнести всего лишь санаторий и дом отдыха, которые находятся в некотором удалении от поселка.

Национальный колорит и образ жизни удалось сохранить благодаря меньшему влиянию извне. Исторические особенности жизни населения нашли отражение в легендах и историях, ремеслах и кустарном производстве, вышивка из лоскутков, охоте и животноводстве. С этим связаны определенные обряды и торжественные мероприятия, например,

свадьбы, традиции пастухов. При школе создана фольклорная группа танца и песен «Гулбер». Особенным отличием Хумсана можно называть и изготавливаемую здесь пищу, в частности, соусы, молочные продукты (курт, творог, простокваша), блины «юпка».

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В Западном Тянь-Шане самые первые свидетельства пребывания человека в регионе относятся к эпохе раннего железа. Уже в то время предки человека широко распространились по предгорной и среднегорной части хребтов. Во время археологических раскопок, проведенных в местах стоянок на речных террасах и в пещерах (например, в пещерах Обирахмат и Ходжакент), были найдены каменные орудия, оружие первых охотников, многочисленные кости животных, а также следы, указывающие на места обработки металла. Наскальные изображения с объектами охоты встречаются практически во всех крупных речных долинах. Самые ранние наскальные изображения – петроглифы относятся к каменному веку, эпохе бронзы (III-I тыс. до н.э.), самые поздние – к IX-XI вв. нашей эры.

Начиная с бронзового века, здесь добывали руду и мыли золото. В Чаткале были горнодобывающие промыслы. Археологи зарегистрировали на Чаткале около двух тысяч курганов сако-усуньского времени. В курганах древних кочевников были найдены золотые, серебряные, бронзовые монеты и изделия, оружие и посуда, детали одежды, свидетельствующие об образе жизни саков, усуней и других кочевых народов, обитавших некогда в этих горах.

Чаткал в кушано-тюркское время (IV–VII вв.) был уже густонаселенной территорией, о чем убедительно свидетельствуют зарегистрированные археологами несколько городищ – остатков прежних городов, и более 30 тепе (тепа) – следов поселений того времени. Поселения (тепе) сосредоточены, в основном, в нижней половине Чаткальской долины, в полосе, где было возможно занятие земледелием. Глубокое и длительное взаимопроникновение и контакты между кочевыми и земледельческими народами весьма характерны для Тянь-Шаня. Его западная часть стала одним из древнейших очагов оседлой земледельческой культуры в Центральной Азии.

Чаткал оставался густонаселенным и в средневековье. В это время здесь находилось не только сельское, но и городское население. Согласно историческим источникам, относящиеся к этому времени городище Кюльбес-хан (самое большое из трех), являлось окружным центром Чаткальского средневековья (город Ардланкет). Ардланкет был не только административным центром Чаткала, но и торгово-ремесленным центром района. По мнению ученых, он прекратил свое существование в XII в. – начале XIII в. после разрушительного нашествия завоевателей Чингисхана.

Этот регион был стыком окружающих его культурно-исторических областей. Именно здесь пролегал Великий шелковый путь, связывавший, начиная со II века до н.э., на протяжении почти двух тысячелетий восточную и южную Азию с Ближним Востоком и Европой. Его центральная ветвь проходила через Тянь-Шань. На протяжении сотен лет на расстоянии многих тысяч километров функционировала беспрецедентная в масштабах мировой истории система обеспечения трансконтинентальных путешествий. Караваны способствовали развитию культуры, сельского хозяйства, торговли, ремесленничества, зарождающейся промышленности и градостроительства в регионе. Великий торговый путь по масштабам намного превосходил все сухопутные торговые пути, которые когда-либо существовали на земле. По Шелковому пути шли караваны не только с шелком, но и с металлами, драгоценными камнями, керамикой, ювелирными изделиями, тканями, коврами, оружием, книгами, Арстанбапскими орехами и многим другими товарами – со всем, что производили и чем обменивались народы прошлых времен. Отсюда вывозились чаткальское серебро, нашатырный спирт, ртуть, скот и многое другое. Его обслуживали сотни караван-сараев, городов и укреплений. Следы многих из них встречаются в долинах Западного Тянь-Шаня.

Сами села являются типичными для этой местности, в которых развиты народные промыслы, с традиционной местной кухней и древними национальными конными играми.

В регионе **Сары-Челека** имеется ряд природных и культурных достопримечательностей и возможностей для развития экотуризма. Кроме Сары-Челекского заповедника и озера, там есть ряд красивейших небольших озер и водопад в Карасуйской долине. В долине Авлетим вы можете увидеть интересные ущелья и горы, покрытые лесом. В ущелье Кара-Токой на высоте 3000 м на территории Сары-Челекского заповедника имеются уникальные наскальные изображения диких животных (1-2 века). Недалеко, к северу от Кербена, находится туристическая зона Падыша-Ата, конкурирующая с Сары-Челеком. Это ущелье и бурная река, текущая из Кашка-Суу. Дорога ведет вдоль ущелья к селу Карабашат и мазару Святого Падыша-Ата (18-19 века). Это живописное место с густыми березовыми рощами вдоль реки. Выше рощи долина сужается, вода с силой устремляется в каменную теснину, с грохотом ворочая огромные камни. Весь поток на протяжении почти километра скрыт под кружевом водных паров. Минуя теснину, долина Падыша-Ата расширяется. На этом участке склоны ущелья и часть поймы густо поросли тянь-шанской елью и пихтой. Над самой водой белеют березы с подстилающими

кустарниками. Здесь река принимает два притока, протекая в узком каньоне, скальные стены которого поднимаются на высоту до 400 м. В среднегорном лесном поясе на высоте около 2100 м над уровнем моря река разливается по широкой поляне, где растет красивая еловая роща. На севере видны три горные вершины высотой более 4 км, снежные поля и небольшой ледник.

По дороге Ала-Бука – Кербен находится Мавзолей шаха Фазиля, являющийся выдающимся памятником мусульманской архитектуры с периода Караханидов (11 век).

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Каскасуу – это типичное казахское село **Угамского хребта**. Живущий в селе акын представляет различные события и жизненные ситуации в традиционном повествовательном ключе в форме песен. Здесь наблюдается возрождение традиционных народных ремесел, таких как ковроткачество и плетение гобеленов, производство гончарных и ювелирных изделий, предпринятых несколькими энергичными и инициативными семьями из Каскасуу. Доказательством потенциала населения этого села является тот факт, что 17 членов Союза художников Республики Казахстан – выходцы из села Каскасуу.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономика, социальная среда, уровень жизни, природа, климат, география, история, ресурсы, минералы, погода, Чаткал, праздник, этнография, община, фольклор.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что служит социально-экономическими предпосылками для развития экотуризма в проектной территории?
2. Какими этнографическими условиями располагают три республики в развитии экотуризма?

2.3. БИОРАЗНООБРАЗИЕ И КУЛЬТУРНАЯ СРЕДА ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ

ОХРАНЯЕМАЯ ПРИРОДНАЯ ТЕРРИТОРИЯ. В настоящее время в регионе Западного Тянь-Шаня расположено пять заповедников, один национальный парк, два природных парка, 21 заказник (из них охотничьих – 4, лесных – 5, ботанических – 8, зоологических – 1 и комплексных – 3). Роль их в сохранении биоразнообразия различна.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. На территории Бостанлыкского района Ташкентской области расположен Угам-Чаткальский национальный природный парк, имеющий размеры в 576,0 кв. км, а также Чаткальский заповедник на 22 тыс. га.

В Бурчмудле расположен лесхоз, который контролирует состояние флоры и фауны. На двух мостах установлены милицейские посты, функционирует пограничный гарнизон, которые также в рамках своих полномочий охраняют и природные ресурсы.

Биоразнообразие. Флора. Западный Тянь-Шань является уникальным объектом для любителей ботанических туров. По оценкам специалистов, здесь растет 2,2 тыс. видов флоры, причем от Туранской пустынной до Памиро-Алайской высокогорной. 2,15 тыс. из них относятся к покрытосеменным. По мере продвижения к высокогорью путешественник пересекает пять растительных поясов:

- 700-1200 м – эфемеро-эфемероидную растительность;
- 1200-1500 м – листопадно-древесно-кустарниковая растительность;
- 1500-2300 м – арчевники;
- 2300-2800 м – растительность колючеподушничков и горных степей;
- выше 2800 м – альпийская растительность.

Самыми распространенными являются семейства Астровые – Asteraceae (сложноцветные), Мотыльковые – Fabaceae (бобовые), Мятликовые – Poaceae (злаковые). Суперполиморфными родами являются Astragalus, Allium, Cousinia. Около 650 видов растений используются в медицине, а 400 – в качестве пищевых.

Фауна. Животный мир узбекской части Западного Тянь-Шаня включает 280 видов, из которых млекопитающие – 44 вида, птицы – 200, рептилии – 16, амфибии – 2, рыбы – 20.

Самая распространенная и известная рыба в горных реках – это маринка, которая обитает в промоинах и углублениях рек. Большинство рыб – иммигранты, акклиматизированные или случайно заселенные. Зеленая жаба встречается в долинах рек до самых снежников, а озерная лягушка – только в теплых озерах и по берегам рек. В предгорьях и низкогорьях комфортно себя чувствуют рептилии – серый геккон, разноцветный полоз, пустынный гологлаз, водяной уж, желтопузик. Полоза (узорчатый, поперечнополосатый, разноцветный) можно встретить в среднегорьях. Также можно встретить щитомордника и серую гадюку.

В предгорьях проживают жаворонки (полевой, двупятнистый, тонкокловый), желчная овсянка, просянка, черноголовый чекан. Средой обитания иволги, белокрылого дятла, серой мухоловки, большой синицы, большой горлицы, вяхиря, сплюшки являются лиственные леса. Арчевники привлекают арчевого дубоноса, арчевую синицу, черноголовую завирушку, дрозда-деряба, обыкновенного несяття. В высокогорных лугах и степях встречаются рогатый жаворонок, горный конек, гималайский выюрок, гималайский улар, гималайская завирушка,

бородач. На скалах и осыпях можно увидеть бурого голубя, кеклика, черного ворона, пустельгу, домового сыча. Редким экзотическим видом является райская мухоловка, которая гнездится в Чаткальском заповеднике.

Следует также упомянуть млекопитающих, которые проживают:

- - в сухих степях низкогорий – слепушонок, обыкновенная полевка, заяц-толай, дикобраз, барсук;
- - в лесах среднегорий – туркестанская крыса, лесная соя, лесная мышь, барсук, кабан, лисица;
- - в арчевниках – ласка, арчевая полевка;
- - в высокогорных степях – красный сурок, реликтовый суслик, серый хомячок, белоготный медведь;
- - на скалах и осыпях – сибирский козел, подковонос, красная пищука;
- - на территории Чаткальского заповедника – сурок Мензбира; занесенный в Красную книгу Узбекистана.

Ландшафты. Большая часть Угам-Чаткальского национального парка рассматривается как единая горная экосистема бассейна реки Чирчик. В ландшафтоведении выделено несколько физико-географических комплексов:

- - Ландшафт широких речных террас и склонов средневысотных гор с яблоневыми лесами и редколесьем охватывает всю долинную часть Пскема и привязанные к ней нижние части склонов средневысотных гор. Здесь произрастают реликтовые леса из грецкого ореха и клена.
- - Ландшафт сильнорасчлененных гор с эфемероидными пырейниками характерен для нижних частей средневысотных сильнорасчлененных гор к западу от массива Кызыл-Нура.
- - Ландшафт сильнорасчлененных склонов средневысотных гор с арчевниками развит на склонах Угамского, Пскемского, Коксуйского и Чаткальского хребтов, в пределах абсолютных отметок от 1200-1400 до 2000-2500 метров.
- - Высокогорный ландшафт с альпийскими низкотравными лугами, кобрезниками и типчаковниками охватывает наиболее высокие участки водоразделов Угамского, Пскемского и Коксуйского хребтов. Эти участки представляют собой выровненные пространства, напоминающие почти равнину. Они находятся в пределах субальпийского и альпийского поясов (до 3500 м).

- - Высокогорный ландшафт с фрагментами криофитных лугов, степей и подушечников занимает наиболее высокогорную часть верховьев реки Пскем.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Особо охраняемой природной территорией в Чаткальской долине, имеющей международное значение,

является Беш-Аральский заповедник, расположенный в западной части Чаткальской долины и на склонах окружающих ее хребтов – Пскемского, Чандалашского, Таласского Ала-Тоо и Чаткальского. Новый (планируемый) заповедник – это Чандалашский заповедник, расположенный на горных склонах западной верхней части Чаткальской долины. Имеющийся здесь Чаткальский лесхоз включает 7 природных массивов со статусом охраняемой природной территории.

Беш-Аральский заповедник (63200 га) был организован в 1979 году и стал особо охраняемой природной территорией (т.е. заповедником, имеющим государственное значение) в 1994 году. С севера граница заповедника проходит по горному хребту Пскема, с юго-востока по реке Терс и государственной границе Республики Узбекистан, а южной точкой считается перевал Карасай, или начинается от реки Терс. Западная часть границы проходит по государственной границе Кыргызской Республики. С востока граница проходит через горы Чон-Таш по перевалам Беш-Арал и Катта-Кум-Бель до реки Терс. Для горных склонов характерны следующие ландшафты: низкогорные – полупустынные и степные; среднегорные – степные, лугостепные, горно-лесные, горные лесо-лугостепные; высокогорные – степные, лугостепные и луговые; альпийские – лугостепные и нивальные.

Заповедник расположен на высотах от 1100 до 4000 м над уровнем моря. Река Чаткал, с юга включает северные склоны Чаткальского, с севера небольшую территорию Чандалашского и часть территории Пскемского хребтов. Левая сторона главной реки Чаткал более пологая, предгорья тянутся далеко до северных склонов Чаткальского хребта. С северной стороны крутые склоны резко обрываются к реке. Небольшие реки и ручьи справа и слева впадают с гор в основную реку. Стекающие с хребтов небольшие водотоки местами прорезали короткие живописные ущелья–каньоны. Кроме Чаткала, гидрографическую сеть котловины образуют его довольно крупные притоки: правый – Чандалаш и левый – Терс, а также десятки небольших речек и множество более мелких водотоков, стекающих со склонов окружающих хребтов.

В районе урочища Беш-Арал пойма реки несколько расширяется, образуя небольшие островки, давшие название левобережному притоку Чаткала, урочищу и самому заповеднику. Озера представлены небольшими водоемами завального и моренного происхождения. Исключительно живописно проточное оз. Кара-Токо, образованное завалом в верховье одноименной реки. В заповеднике, благодаря физико-географическим условиям, большой удаленности, труднодоступности сохраняется большое разнообразие растительного

и животного мира. Растительность в данной местности исключительно богата и разнообразна. Здесь сосредоточена большая часть горной флоры Средней Азии, в том числе и эндемичной. Флора включает не менее 1200 – 1500 видов сосудистых растений. К числу редких видов растений можно отнести виды тюльпанов Кауфмана и Грейга, шалфей Королькова и др. Сохранившийся в регионе богатейший генофонд является неисчерпаемым резервом улучшения культурных сортов. Концентрация диких предков и родичей культурных растений здесь очень велика. Основные площади орешников и других дикорастущих плодовых деревьев и кустарников, таких как: яблоня (киргизов, Сиверса), груши обыкновенной, боярышника, рябины, барбариса, шиповника, черной смородины, миндаля расположены в западной труднодоступной зоне.

Один из основных объектов охраны заповедника – эндемик Западного Тянь-Шаня – сурок Мензбира. Здесь сохранилась самая крупная популяция этого сурка, нигде, кроме Западного Тянь-Шаня, он не встречается. Из редких хищных зверей в заповеднике, преимущественно на западном участке, обитает белокоготный тянь-шаньский медведь. На заповедных участках встречаются редкий снежный барс и туркестанская рысь. В заповеднике зарегистрировано более 150 видов птиц. Здесь живут экзотические арчевая чечевица, белогорлый соловей, райская мухоловка, белокрылый дятел и гималайская пищуха. На горных реках обитает черный аист. Здесь царство кумая (снежного грифа), гималайского сипа, бородача-ягнятника, беркута, балобана и др.

Управление заповедником Беш-Арал нацелено на сохранение биоразнообразия и проведение научных исследований. На этой территории поощряется общий и приключенческий туризм, но в самом заповеднике исключается рафтинг (см. ниже). Здесь имеется несколько грунтовых дорог, доступных для полноприводных машин, но они более пригодны для лошадей и пешеходов.

Река Чаткал протекает через заповедник и является одной из рек Кыргызстана, позволяющей развивать рафтинг. Доступ к реке через заповедную зону строго контролируется. Туристы, сплавляясь по реке, либо должны закончить свой маршрут у границ заповедника (Ак-Таш), либо рафтинг продолжается далее по реке, и они пересекают государственную границу с Узбекистаном. Для входа на территорию заповедника Беш-Арал требуется специальное разрешение, стоимость которого составляет 2 доллара США в день на одного человека (информацию можно получить в конторе заповедника). Администрация заповедника не предоставляет дополнительной информации или кодекса поведения туристам. Контора заповедника находится в селс Джаны-

Базар, который расположен в 20 км от границ заповедника и в 25 км от районного центра Каныш-Кия.

Планируемый Чандалашский заповедник. В 2004 г. Государственная лесная служба Кыргызской Республики представила предложение о создании Чандалашского заповедника. В данное время не существует положения, регулирующего вход в заповедник, а также политики касательно туризма. Планируемый Чандалашский заповедник (около 41000 га) находится в труднодоступной зоне, куда можно попасть только на лошадях, а в верхнюю его часть -- только в летний период. Здесь протекает река Чандалаш и имеется несколько горных озер. Местность характеризуется скалистыми вершинами и ущельями; здешняя флора и фауна схожа с имеющейся в Беш-Аральском заповеднике, расположенном в южной части котловины.

Охраняемые леса – Лесхозы. Чаткальская долина включает в себя семь относительно небольших лесных массив (участки лесхоза). Они, в основном, расположены вдоль рек Чаткал и Чандалаш. Горные леса в сочетании с живописными хребтами и ущельями, прозрачными озерами, дарящими прохладу в жаркие летние дни, реками и многочисленными ручьями, удивительными по красоте ландшафтами, а также великое разнообразие растительного и животного мира придают неповторимый облик краю и делают Чаткальскую долину привлекательным местом для туризма.

Биоразнообразие. Арчевое редколесье. На каменистых и мелкоземистых склонах южной и близких экспозиций на высотах до 2400 м. Основным строителем древесного яруса выступает арча зеравшанская. Многочисленны различные кустарники, среди которых главную роль играют: спирея зверобоелистная (*Spiraea hypericifolia*), рестелла Альберта (*Restella albertii*), калофака (*Calophaca tianschanica*), барбарис удлинённый (*Berberis elongatum*), различные виды жимолости – жимолость Королькова, монетолистная (*Lonicera albertii*, *L. nummularifolia*), некоторые виды роз – роза кокандская (*Rosa kokanica*). Травяной покров типичен для крупнотравных полусаванн, а в более тенистых местах – ряд растений, характерных для еловых и лиственных лесов. Встречается купена розовая и Северцова (*Polygonatum rosea*, *P. sewertzowii*), азицеума остроzubчатая (*Asyneuma arguta*), семеновия опушенноплодная (*Semenovia dasycarpa*), эремурис загорелый (*Eremurus fuscus*), корольковия Северцова (*Korolkovia sewerzowii*), девясил высокий (*Inula grandis*), василек русский (*Centaurea ruthenica*), гетеропаннус седеющий (*Heteropappus canescens*), шток-роза голоцветковая (*Alcea nudiflora*), ворсянка лазоревая (*Dipsacus dipsacoides*), астргал Сиверса (*Astragalus sieversii*), ойдибазис плоскоплодный (*Oe. platycarpa*), елеостикта переходная,

чимганская, угамская (*Elaeosticta transistoria*, *E. tschimganica*, *E. ugamica*), синеголовник крупночашечный (*Eryngium macrocalyx*), скабиоза джунгарская (*Scabiosa songorica*), эремурус Регеля, молочнокветковый (*Eremurus fuscus*), пустынноколосник красивый, короткоприцветниковый (*Eremostachys speciosa*, *E. brachystegia*), ячмень луковичный (*Hordeum bulbosum*), кузиния, прангос Липского (*Prangos lipskyi*), зверобой шероховатый (*Hypericum scabrum*), подмаренник настоящий (*Galium verum*), катран Кочи (*Crambe kotschyana*), подмаренник настоящий (*Galium verum*), льнянка Попова (*Linaria popovii*), володушка высокая (*Bupleurum exaltatum* Bieb.), дрема туркестанская (*Melandrium turcestanicum*).

Пойменная растительность. Пойменная и тугайная растительность развита, преимущественно, в поймах реки Чаткала и его крупных приток близ устья. Первый ярус составляет тополь таласский (*Populus talassica*), который является основным деревом. Кроме него, в древесном ярусе встречаются береза тянь-шанская (*Betula tianschanica*), боярышник туркестанский (*Crataegus turkestanica*), клен Семенова (*Acer semenovii*), а иногда и яблоня Сиверца (*Malus sieversii*). Встречаются также различные виды ив (*Salix wilhelmsiana*, *S. songarica*, *S. illiensis*). Одним из обильных кустарников является облепиха (*Hippophae rhamnoides*). Достаточно многочисленна роза шитконосная (*Rosa corumbifera*), ежевика сизая (*Rubus caesium*) и настоящие лианы – клематис восточный (*Clematis orientalis*). Наиболее часто встречаются следующие основные травы: тростник южный (*Phragmites australis*), хвощ ветвистый (*Equisetum ramosissima*), норичник теневой (*Scrophularia umbrosa*), шлемник обыкновенный (*Scutellaria galericulata*), вейник наземный (*Calamagrostis epigeios*), девясилы британский, иволистный, солнечный (*Inula britannica*, *I. helenium*, *I. salicifolia*), кипрей щетинистый и болотный (*Epilobium velutinum*, *E. palustris*), осот болотный (*Sonchus palustris*), бузульники Томсона и разнолистный (*Ligularia thomsonii*, *L. heterophylla*), котовник венгерский (*Nepeta pannonica*), мята азиатская (*Mentha asiatica*), щавель тяньшанский (*Rumex tianschanica*), клевер ползучий (*Trifolium repens*), тмин обыкновенный (*Carum carvi*), кипрей узколистный (*Chamerion angustifolium*), кортуза Бротеруса (*Cortusa brotheri*), лютик многоцветковый (*Ranunculus polyanthemus*), зверобой продырявленный (*Hypericum perforatum*), датиска коноплевая (*Datisca cannabina*), чернокорень зеленоцветковый (*Cynoglossum viridiflorum*), а на глинистых берегах отмечена мать-и-мачеха (*Tussilago farfara*).

Крупнотравные полусаванны. Наиболее распространенный тип местообитаний. Представляют собой сообщества, преимущественно, крупных зонтичных и некоторых других видов и распространены до

высоты 3000 м. Одним из главных представителей крупнотравных полусаванн является прангос кормовой. Также распространены другие виды зонтичных: ферулы ферганская, овечья, тонкорассеченная, кухистанская, прерывистонервная. Кроме крупных зонтичных, в состав сообществ входят другие различные травы: девясил высокий (*Inula grandis*), василек русский (*Centaurea ruthenica*), гетеропапрус седеющий (*Heteropappus canescens*), шток-роза голоцветковая (*Alcea nudiflora*), ворсянка лазоревая (*Dipsacus dipsacoides*), астрагал Сиверца (*Astragalus sieversii*), елеостикта переходная и чимганская (*Eleosticta transitoria*, *E. tschimganica*), синеголовник крупночашечный (*Eryngium macrocalyx*), скабиоза джунгарская (*Scabiosa songorica*), эремурус загорелый, Регеля (*Eremurus fuscus*, *E. regelii*), пустынноколосник красивый, Островского, короткоприцветниковый (*Eremostachys speciosa*, *E. ostrowskiana*, *E. brachystegia*), ячмень луковичный (*Hordeum bulbosum*), кузиния замещающая (*Cousinia vicaria*), прангос Липского (*Prangos lipskyi*), зверобой шероховатый (*Hypericum scabrum*), катран Кочи (*Crambe kotschyana*), подмаренник настоящий (*Galium verum*), льнянка Попова (*Linaria popovii*), шалфей пустынный (*Salvia sclarea*), володушка высокая (*Vupleurum exaltatum* Bieb.), морина кокандская (*Morina kokanica*), выюнок ложнокантабрийский (*Convolvulus pseudocantabrica*) и др.

Высокотравные луга. Формируются на склонах экспозиции, близкой к северной. Основными видами высокотравных лугов являются горец дубильный (*Polygonum coriarium*), пижма ложнотысячелистниковая (*Tanacetum pseudachillea*), обильны также купальница алтайская (*Trollius altaicus*), ветренница вытянутая (*Anemona protracta*), ревень (*Rheum wittrockii*), горец блестящий (*Polygonum nitens*), скерда сибирская (*Crepis sibirica*, *C. darvasica*), ястребинка киргизская (*Hieracium kirghisorum*), мятлик узколистный (*Poa angustifolia*), ясколка даурская (*Cerastium dahuricum*), ежа сборная (*Dactylis glomerata*), соленантус (*Solenanthus circinnatus*), трахелянт Королькова (*Trachelanthus korgolkovii*), тысячелистник обыкновенный (*Achillea millefolium*), василистник малый (*Thalictrum minus*), семеновия (*Semenovia dasycarpa*), смолевка обыкновенная (*Silene vulgaris*), альфредия (*Alfredia acantholepis*), щавель тыньшанский (*Rumex paulsenii*), паралигустикум разноцветный (*Paralygosticum discolor*), ирис джунгарский (*Iris songorica*), лук (*Allium* sp.), горькуша траурная (*Saussurea sordida*), китрей узколистный (*Chamerion angustifolium*), лисохвост луговой (*Alopecurus pratensis*), мытник длиннокорневой (*Pedicularis dolichorrhiza*), чернокорень зеленоцветковый (*Cynoglossum viridiflorum*), бузульник Томсона (*Ligularia thomsomii*).

Субальпийские луга. Занимают преимущественно склоны северной экспозиции в верхнем поясе гор. Наиболее часто доминируют и обычны

следующие виды: лигулярия (*Ligularia alpigena*), лук Кауфмана, каролинский, плеврокорневищный, темнокрасный (*Allium kaufmanii*, *A. carolinianum*, *A. hypenorrhizum*, *A. atrosanguineum*). В ряде мест обильны скабиоза (*Scabiosa alpestris*), тысячелистник обыкновенный (*Achillea millefolium*), родиола холодная (*Rhodiola gelida*), мятлик расползающийся (*Poa relaxa*). Часто среди разнотравья имеется подушковидная арча – можжевельник казакский (*Juniperus sabina*).

Альпийские луга. Распространены небольшими пятнами в верхнем поясе гор на щебнистых и мелкоземистых почвах, где формируют красочное разнотравье. Наиболее часто встречаются следующие виды: смеловския чашечная (*Smelowskia calycina*), лук темнокрасный (*Allium atrosanguineum*), пиретрум пиретроидный (*Pyrethrum pyrethroides*), мак оранжевый (*Paraver cosceum*), девясил корнеглавый (*Inula rhzycephala*), ясכולка ясכולковидная (*Cerastium cerastoides*), остролодочники (*Oxytropis immersa*, *O. microsphaera*), песчанка Гриффита (*Arenaria griffithii*), психрогетон кабульский (*Psychrogeton cabulicus*), родиола (*Rhodiola gelida*), горец живородящий (*Polygonum viviparum*).

Проведена оценка ботанического состояния одного из бывших участков Беш-Аральского заповедника. Был выбран участок заповедника, наиболее близкий к селу Ак-Таш. Все бывшие территории заповедника представляют собой пойменные леса с преобладанием тополя таласского (*Populus talassica*). Полный флористический состав растительности отражен выше в описании пойменных и тугайных ценозов. В настоящее время ровные участки, прилегающие к пойме (входили ли они раньше в состав заповедника – неясно, так как работники заповедника не могли точно определить границы бывшего заповедника), распаханы под возделывание различных культур (эспарцет и др.) Состояние пойменной растительности в данном районе, по-видимому, близко к естественному, наблюдается только умеренный выпас скота и сбор хвороста.

Падыша-Атинский заповедник был создан в 2003 г. Он занимает 30560 га земли. Административное здание заповедника находится в Кербене. Заповедник прославился своими живописными лесистыми ущельями, хвойными лесами и горной речкой Кашка-Суу. Дорога пролегает вдоль ущелья в сторону села Карабаш и святого места Мазара Падыша-Аты (18-19 вв). Здесь можно увидеть удивительные пойменные рощи белоствольных берез с разнообразной кустарниковой растительностью вдоль реки. В узких труднопроходимых ущельях берега реки почти смыкаются и образуют узкий наклонный коридор, по которому проносится бурная река, с шумом переворачивая огромные камни в белом пенящемся потоке воды. Однако далее по выходе из ущелья течение реки становится относительно спокойнее, долина

расширяется, и нашему взору открывается живописное просторное ущелье с величественными густыми тянь-шанскими елями и пихтой. Здесь река принимает два своих притока, протекая в узком каньоне, скалистые берега поднимаются стеной на высоту до 400 м. В среднегорном лесном поясе на высоте 2000 м н.у.м. река пересекает широкую поляну с незабываемо красивыми еловыми лесами. На севере видны три горные вершины высотой более 4 км, снежники и небольшой ледник.

Здесь произрастают тюльпаны Кауфмана, арча, пихта Семенова и береза. Из млекопитающих здесь обитают снежный барс, медведь, красный сурок, волк, лисица, а из птиц - беркут, бурый гриф и др. В данное время нет необходимости в получении разрешения для посещения территории, и вход является свободным. Однако такая ситуация может измениться. В настоящее время разрабатывается политика по туризму, с включением правил для посетителей.

В настоящее время в **Кара-Бууринском районе** находится одноименный лесхоз, его общая площадь составляет 24022 га. Предложено организовать в самой отдаленной части местности, расположенной на юго-западе данной территории, Кара-Бууринский заповедник, который бы охватывал приблизительно 21500 га земли. Данное предложение одобрено районными властями в 2003 г., но решение вопроса о создании заповедника отложено, создана районная комиссия для определения границ.

Ландшафт местности контрастный. Местность, расположенная к югу от Коксая, характеризуется высокими заснеженными пиками (включая пик Манаса - 4484 м), холмистыми склонами, покрытыми травянистой растительностью, и пологими горными степями, протянувшимися на север. Горные водотоки стекают со склонов гор, местами образуя водопады. Путешествие по горам доступно на обычной машине почти круглый год. Только снегопады могут создать проблемы, и только одна дорога (к югу от Коксая, возле водопада) труднодоступна из-за снежных завалов до середины лета. Правила и положения в лесхозах, находящихся в ведении Государственной лесной службы, соблюдаются в соответствии с законодательством Кыргызской Республики (это касается, например, рубки леса и соблюдения правил противопожарной безопасности). Для рыболовства и охоты в пределах лесхоза требуется разрешение.

Местность малонаселенная; посевных площадей также мало. Здесь была построена золотоперерабатывающая фабрика, но недавно она была законсервирована. В лесхозе не существует положения, регулирующего туризм. Плата за вход в лесхоз составляет 20 сумов за машину и 5 сумов с человека. Однако на практике не всегда взимается плата с посетителей, поскольку ворота не всегда охраняются. Кроме того, отсутствуют

правила и отдельные туристские услуги в данной местности, такие как услуги гида и переводчика.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Аксу-Жабаглинский заповедник был создан в 1926 г., площадь его составляет 85574 га. Привлекательный пейзаж заповедника дополняют живописные ущелья (например, Жабаглы и каньон Даубаба). Другие места, заслуживающие внимания, включают так называемую «Красную горку», где в сезон цветут тюльпаны Грейга; ущелье Каскабулак с древними наскальными изображениями; могила бая Шункульдука; сталактитовая и подземные пещеры Каптеруя. Горные озера (Кызылжар, Кызылкенкол, Айнакол, Оймак, Томпак и Коксайкол) и реки Аксу и Жабаглы (другие - Балдыберек, Шилбили, Улкен, Кыскы Кайынды и Сопакол) также являются привлекательными местами.

Помимо живописного пейзажа, здесь имеется богатое биоразнообразие - арча, вишня магалевка, ива, береза, таласский тополь, орех, фисташка, густая травянистая растительность и различные кустарники. Здесь также представлены тюльпаны Кауфмана и Грейга. Представители фауны - горный козел, снежный барс, белокоготный медведь, длиннохвостый сурок и сурок Мензбира, рысь, волк, лиса и мелкие млекопитающие (мышь). Здесь обитают такие птицы, как улар, куропатка, соловей, райская мухоловка, синяя птица и др. Внутри и вокруг заповедника имеются три зоны. Зона 1 включает сам заповедник и является особо охраняемой территорией, где туризм запрещен. Однако, для удовлетворения туристического спроса была создана Зона 2, где разработано несколько специальных маршрутов по экотуризму. Зона 3 является буферной зоной, где запрещается охота, строительство химических и промышленных объектов.

Специальный отдел, ответственный за вопросы, имеющие отношение к охране заповедника, а также экологическое образование и туризм находится в селе Жабаглы. Разрешение на вход в заповедник может быть получено в администрации заповедника. Плата за вход составляет \$7 (1050 тенге) в день для иностранных граждан и \$1,2 (150 тенге) для граждан Казахстана. Сопровождение гида обязательно (оплата \$5 в день). В заповеднике имеется двенадцать (12) постов, которые контролируют доступ к нему. Заповедник доступен на обычной машине в течение всего года, хотя в осенне-весеннее время могут возникнуть трудности. Туристы получают небольшую брошюру с правилами поведения в заповеднике.

В проектной зоне **Угамского хребта** имеется несколько охраняемых природных территорий, включающих Майдантал - 52000 га, Аксу-Шанталы - 520 га, Аршалы-Шаткалы - 520 га, Наут-Сай - 50 га и «Цитварная полынь» - 30 га. Доступ в казахстанскую часть Угамского

хребта свободен; плата за вход не взимается. Для региона характерны обширные предгорья и просторные долины Сайрамского, Угамского и Каржантаусского хребтов, вытянувшихся в горную цепь, разнообразные ландшафты, с многочисленными живописными скальными ущельями - Наут-Сай, Кулуншакты, Учала, Сарыкезен, Буркутай, Ушарша.

Живописны и причудливы пейзажи долин горных рек Аксу, Балдыберек, Сайрамсу, Тогус, Коктерек и Бадам. Луга и степи переходят в леса и скалистые горы с вечными снегами. Бурные горные ручьи и реки, белые от пены, прорезают глубокие ущелья и каньоны, обрываясь грохочущими водопадами. В красивом горном Сусенгенском озере (1500 м над ур. м.) водится несколько видов рыб.

Здесь произрастают арча, шиповник, фишашка, шелковица, тюльпаны Грейга и Кауфмана и орех. Очень интересны лиственные леса из боярышника понтийского. Здесь обитают снежный барс, горный козел, кабан, волк, лисица, сурок Мензбира, бородач и беркут, синяя птица.

ПРИРОДНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ, которыми располагают территории Западного Тянь-Шаня, могут служить притягательными для иностранных и отечественных посетителей.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: На территории Угам-Чаткальского природного парка экспертами насчитывается значительное число культурных и природных объектов, многие из которых, кстати, не идентифицированы. В **Чимган-Бельдерсайской** зоне к достопримечательностям можно отнести:

Курганы:

- в юго-западной части поселка Юсуфхона, в затухающем конусе Чимгансая. Каменный вал, курганы.

Геологические особенности:

- неоген - красного цвета почва, содержащая окиси железа,
- остатки лавы.

Горные пики:

- Малый (2100 м) и Большой Чимган (3309 м), Минг Булак (2823 м). С их высот можно разглядеть реки Угам, Пskem, хребет Каржантау.
- Майгашкан (2310 м);

Растительность:

- леса можжевельника,
- цветы, в том числе тюльпаны, эремурусы, кустарники и альпийские луга.

Ландшафт:

- - Кызыл-Жар;
- Перевал Кумбель;
- Гулькамский каньон;

альпийские луга.

Животные:

- горные бараны и медведи, сурки;
- орлы, куропатки, совы, соловьи и другие.

Водная система:

• водопады - Гулькам и Новоташ; Черный Водопад (высота 40 м) в нижней части пика Большой Чимган является природной достопримечательностью;

• реки - Чимган, Бельдерсай, Нуреката, Гулькамсай, Ишаккуприксай.

Пещеры:

• палеолитическая, на правом берегу Пскема, в 600 м выше подвесного моста у поселка Нанай;

• правый берег реки Пскем, поселок Нанай, пещера датируется 30-20 тыс. лет до н.э.

В Бурчмулла-Нанайской зоне также существуют объекты, которые являются интересными для туристов. В частности:

Природные достопримечательности

Водопад Куласай находится рядом с поселком Бурчмулла в нижнем течении реки Куласья. Вода падает со стены высотой около 10 м, а выше над ним в метрах 30 как крыша шириной 5 м находится мост из огромных глыб естественного происхождения. Таким образом, вода падает из-под арки, длина которой – 4 м и высота – 30 м. Порода, слагающая водопад, – серый известняк, но из-за постоянной влажности он почти черного цвета.

Водопад Пальтау расположен в 4,5 км от впадения ручья Пальтау в реку Чаткал. Ручей Пальтау вблизи водопада протекает в каньоне 14-16 м. Мощная струя воды падает с 38-метровой высоты. На месте ее падения склоны нависают, создавая почти грот. Водопад находится в непосредственной близости от известного грота Обирахмат.

Куласья-теснины находятся у поселка Бурчмулла, они расположены по реке Куласья. Их три – верхние, средние и нижние. Верхние и средние теснины – это узкие каньоны, расположенные в серых известняках с почти вертикальными бортами, сглаженные и выровненные водой, состоят как бы из множества мелких водопадов. Глубина каньона – 50-80 м, ширина – от 1 до 5 м. Как верхние, так и средние теснины труднопроходимы. Нижние теснины пройти легче, они расположены также в серых известняках, длина – до 10 м, общая высота – 50-60 м.

Теснина «Щель» расположена у поселка Бурчмулла, вверх по течению Коксу, в 25 км от поселка. Представляет собой скальную стену

и скальный останец, между которыми имеется щель шириной 1 м, высота стены – 25 м, а длина щели – 10 м, борта почти вертикальные. Река, проходя щель, попадает в озеровидное расширение округлой формы диаметром 18 м. Порода – известняк. Местность очень живописная, на берегу произрастают деревья – тал, кустарники.

Айрык-озеро находится в долине небольшого притока Коксу, впадающего в него в 30 км выше Бурчмулла. Плотины озера расположена в 3 км выше устья Айрыка. Красивое овальное озеро с прозрачной зеленовато-голубой цвет водой лежит в окружении живописных гор, поросших арчой. Крупные глыбы завала (плотины), сорвавшиеся некогда с левого борта долины реки Айрык, состоят из эоценовых известняков с обильной фауной моллюсков и кораллов. Здесь представлен редкий случай сохранения морских отложений палеогена с разнообразной фауной.

Историко-культурные достопримечательности Бурчмулла-Нанайской зоны приведены в таблице № 2.2.

Таблица № 2.2.

Достопримечательности Бурчмулла-Нанайской зоны

Петроглифы: • на правом берегу реки Пскем, напротив поселка Нанай. Козлы. • на первой террасе левого берега Чаткала, выше моста на Бурчмулла. 13 валунов, сибирские козлы, арабские надписи; • на территории городища Бурчмулла. Козлы, арабская надпись; • на левом берегу Чаткала, к западу от дороги Ташкент-Бурчмулла, среди скоплений валунов. Сибирские козлы, человек.	Археологические памятники: • Напротив Бурчмулла, на левой стороне Чаткала расположен археологический памятник – Караултепа. Тепа округлой формы, диаметром 70-80 м и высотой 8 м. В 1964-65 годах были проведены разведочные раскопки, выявившие археологические материалы, начиная с IV в.н.э. Оно являлось укреплением у моста через Чаткал, который существовал до начала XX века. • Еще один археологический памятник палеолитического времени – Куприк-боши – находится у слияния Коксу и Чаткала, в 3 км к юго-западу от поселка Бурчмулла. Стоянка открыта в 1959 году ферганским краеведом П.Коноплей. Комплекс археологических находок представлен 32 разнообразными предметами – массивные орудия, пластинки, отщепы, проколка, изделия из кремнистого известняка и сланца темно-серого и коричневого цветов. • Самый крупный культурологический и исторический объект – городище Нанайтепа (другое название – Динаптепа), расположенное на правом берегу Пскема, напротив кишлака Нанай. Высота 15-20 м, площадь 60х30 м (VI-VII вв.). • Древнее поселение-2 (XIV-XV вв.) – в западной части поселка Богустан, на берегу Мазарсая;
Древние стоянки: • Известна стоянка древних людей времен палеолита – Обирахмат, которая расположена на правом берегу Пальтау. Это громадный грот, обращенный входом на юг, глубиной 9 м, шириной – 20 м, высота у входа – 11,8 м. Открыта археологом А.Мухамаджановым в 1962 году, исследования проводятся по сей день. В 2002 году велась российскими, с 2003 года – американскими археологами. • Пскемсай – стоянка каменного века, на берегу Пскемсай, левого притока Пскема; • Кадоват-тепа, в поселке Богустан, на левом берегу Пскема; • Тусье – в 10 км к северу от поселков Аурахмат и Бурчмулла, на склоне горы, по течению ручейка Тусье-2. Каменный век;	

- Каменные орудия – в 6 км выше поселка Бурчмулла. Отщепы, пластины. Палсолит;
- Каменные орудия – на второй террасе левого берега реки Чаткал, выше моста на Бурчмуллу, в местности Куприкбоши. 32 кремевых орудия (мустье).

Погребальные курганы:

- на правом берегу Пскема, в 7 км выше поселка Нанай
- между поселками Нанай и Богустан, на левом берегу Пскема;
- по дороге Бурчмулла-Аурахмат, в 4 км от развилки, в 500 м (по прямой) влево от дороги. Высота курганов 50-70 см, диаметр от 2 до 5 м.

Рудники:

- в районе Бурчмуллы, на месторождении «Молодежное». Древние штольни;
- древний рудник (IX-XII вв.) в районе Бурчмуллы. Мышьяк, минеральные краски;
- на левом берегу Коксу, в 2 км северо-восточнее Бурчмуллы;
- шлаки металлургические – в устье Куласья, в Бурчмулле, свинец.

На территории Хумсан-Акташской зоны расположены памятники культа, истории и археологии, которые могут быть интересны для любителей этнографического туризма. Это:

- Акташ (40-25 тыс. лет до н.э.) – пещерная стоянка в верховье реки Угам;
- Баланд-тепа (V-VII вв.) – выше поселка Сиджак, на правом берегу Кульсая, правого притока Пскема;
- Бесымянное поселение (XI-XII, XIV-XVI вв.) в юго-западной части поселка Сиджак;
- Грот Обирахмат (мустье) – на правом берегу Шаршарасая, ниже поселка Сиджак;
- Гурии Муг – «кладбище магов», курганы в северо-восточной части поселка Сиджак;
- Джилга-тепа (Ой-тепа) (VI-XII вв.) – правый берег Пскема, к западу от кишлака Сиджак, выше Мингчукура крепость;
- Куль-тепа (средние века) – на правом берегу Кульсая, ниже Баланд-тепа, выше поселка Сиджак;
- Хазрати-мулло (XV в.) – мазар в западной части поселка Сиджак. Три кайрака, один из них слатой 1412 года;
- Шавкат-тепа (XI-XIII вв.) – в юго-западной части Сиджака, в устье Шавкатсая;
- Яловлик мазар – в центре поселка Сиджак четыре кайрака, из них три – с надписями;
- Ходжикент базар боши (VI-VII, XI-XII вв.) – объект расположен по дороге в Хумсан, в 40-50 м вверх от моста.

- Наували-тепа – в устье правого притока Пскема Наувалисая, на первой надпойменной террасе, напротив поселка Богустан;

• Такаянгат-тепа (VI-XII вв.) – посёлок Такаянгат, правый берег Пскема. Круглый в плане холм, высотой 9 м, площадью 0,07 га. На вершине брошенное строение Бурчмуллинского лестничества. Вокруг крепости остатки поселения, занятого ныне кишлаком и кладбищем. Местные жители при рытье могил находят фрагменты керамического водопровода, захоронения домусульманского времени;

• Турткуль-тепа-2 – (IV-VI, XI-XII вв.) – на правой террасе левого берега Чаткала, недалеко от слияния с Пскемом в 100 м к западу от Турткуль-тепа-2. Крепостная стена из сырцового кирпича.

- Унгур-мазар – мазар на правом берегу Пскема;

• Мазар шейха Умар Вали Богустани. В западной части Богустана, на левом берегу Мазарсая;

- Мазар шейха Доуда (Давида), рядом с мазаром Умар Вали Богустани;

• Пскемсай-тепа (VIII-XIII вв.) – небольшое поселение треугольной формы и крепость на левом берегу реки Пскем, у места впадения в нее левого притока – реки Пскемсай. Высота холма – до 9 м, площадь – 0,08 га. Поселение было уничтожено современными постройками;

- Олтын-тепа (X-XII вв.) – находится на правом берегу реки Пскем, в одноименном селении. Разрушен современными постройками;

• Крепость (XVIII-XIX вв.) – в 1 км к северу от поселка Аурахмат;

- Караул-тепа (IV-XII вв.) – на первой террасе левого берега Чаткала, в 500 м выше моста на Бурчмуллу;

• Зодак-тепа – на левом берегу Пскема, напротив поселка Нанай;

- Кадоват-тепа (II-VIII, XI-XII, XIV-XV вв.) – укрепленное поселение в северной части центра поселка Богустан, на левом берегу Пскема, у устья Афгансая по дороге влево в 500 м. Прослежена сырцовая кладка с размерами кирпича 25х5 см, высота – 15-16 м, размеры 75х65 м, верхняя площадка 40х30 м;

• Безгак-тепа – на склоне гор между Безгакатасаем и сухим логом в 2-2,5 км западнее дороги на Богустан, на правом берегу Чаткала, к востоку от поселка Обирахмат;

- мусульманская святыня – могильник Ходжи Ахрапа.

Также имеются природные объекты, которые пользуются интересом у эко- и ландшафтных туристов. Это:

- **Журчащая пещера** находится в 20 км от поселка Хумсан на плато Гиза. Она расположена в воронкообразном углублении, на дне которого в выходе серых известняков имеется отверстие почти прямоугольного сечения 1х1 м, далее идет наклонный ход высотой до 1,5 м. Пол завален глыбами, а верхняя часть имеет правильную аркообразную форму, длина хода – 20 м. Туннель переходит в основную часть пещеры. Чтобы продолжить путь, требуется лестница, так как в пещере имеется выступ высотой 6 м. Затем пол выравнивается, а высота достигает 20-30 м. По поверхности течет ручей, давший название объекту.
- **Аркутсай – обнажение лессовых пород.** Объект находится в 3 км западнее Хумсана, на правом берегу Угама. Разрез представляет собой стенку срыва небольшого оползня. Это – толща переслаивающихся лессовидных суглинков четвертичного возраста и горизонтов ископаемых почв. Уникальность разреза заключается как в четкой видимой картине залегания пород, так и в большой мощности разреза – более 80 м.

Хумсан-Акташская зона – это территория, на которой произрастает множество кустарников, цветов, деревьев, в том числе и находящиеся под охраной закона. Особый статус имеют растения лекарственной направленности, сбор которых лимитируется правовыми нормами. Из животных отмечается медведи, волки, лисы, горные бараны. К интересным биологическим видам следует отнести также орлов, куропаток и рыб.

В поселке Хумсан запрещается вырубка растений, хотя со стороны туристов это имеет место. Орган местного самоуправления граждан запрещает и контролирует вырубку деревьев туристами в поселке. В частности, отдыхающим предлагается приобрести за незначительную сумму вязанку дров, которая заготавливается жителями во время санитарной рубки деревьев в лесхозе. Это позволяет регулировать состояние флоры в регионе и обеспечивает еще один источник финансирования поселка.

Особенностью Хумсана является то, что в зоне поселка нет промышленных и аграрных загрязнителей. Правда, порой ощущается влияние индустрии ближайшего города - Чирчика (кислотные дожди, дым и гарь) на флору и фауну. Определенную угрозу природной среде представляют стихийные бедствия – оползни и селевые потоки, прогнозировать которые возможно.

На территории Хумсан-Акташской и Бурчмулла-Нанайской зон существует захоронения, представляющие исламские культовые ценности, святые места, в частности, это мазары (могилы) шейха Умар Вали Богустани, шейха Доуда (Давида), погребальные курганы между поселками Нанай и Богустан, кладбища Хазрати-Мулло и Яловлик-мазар у поселка Сиджак. Это позволяет развивать религиозные туры. Пока они осуществляются в неорганизованном порядке, то есть паломники самостоятельно посещают эти места. Чаще всего это однодневное/двухдневное посещение мазаров в летнее время.

Со слов руководителей сельских сходов граждан, ежемесячно в летнее время на эти места прибывает до 20 человек – не местных

жителей, весной/осенью – до 10 человек, зимой – 2-3 чел. Все паломники прибывают в неорганизованном порядке, без участия официальных (коммерческих, социальных) структур. Туроператоры пока воздерживаются от развития таких туров, однако потенциал для духовного туризма имеется.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Один из замечательных памятников архитектуры Центральной Азии XI-XII веков, расположенный в **Чаткальской долине**, - это Мавзолей Шах-Фазиль находится в Ала-Букинском районе, в древнем селе Сафед-Булан, название которого объединяет две великие культуры – арабскую и тюркскую. Известный арабский историк средневековья Ибн-аль-Ассир был восхищен красотой этих мест и запечатлел это в своих трудах. Отсюда началась исламизация этого региона. В Чаткальской долине в окрестностях с. Жаны-Базар находится один из замечательных памятников Гумбез Ыдырыса Пайгамбара (два мавзолея). Он выполнен в традиционном мусульманском стиле, с куполом и овальными колоннами из жженого кирпича и относится к XVIII веку. Второй значительно моложе – XIX века.

Мавзолей Ыдырыса Пайгамбара в с. Жаны-Базар. Обилие и разнообразие святых мест, мест поклонения в Западном Тянь-Шане поражает. Это и природные объекты: водопады, родники, целебные источники, скалы, а также и творения человека: надмогильные сооружения, развалины древних строений, наскальные изображения. Почитание одних из них уходит в глубокую древность, другие были забыты и вновь стали посещаться в последние годы. Паломничество к некоторым святым местам приравнивается к паломничеству в Мекку. Регион долгое время был одним из очагов напряженной духовной жизни. Одной из таких святынь, привлекающих паломников, является Мавзолей пророка Ыдырыса Пайгамбара, расположенный недалеко от Жаны-Базара. Вода из родника недалеко от Гумбеца также считается исцеляющей от многих болезней. Люди идут к святым местам за духовной поддержкой, помолиться за ушедших родственников, в надежде получить исцеление, благословение в пути и жизненный успех.

Паломники сначала молятся у родника, затем поднимаются по дороге, всдушей на вершину холма к двум мавзолеям. Айыл окмоту оплачивает работу проводника, который рассказывает паломникам историю этих надгробий, связанным народной молвой с пророком Ыдырысом Пайгамбаром. К ним совершают паломничество не только местные жители, но также люди из других регионов, в частности, более 1000 узбекских паломников каждый год посещают эти места. Несомненно, посетителей было бы больше, если бы имела возможность упрощенного перехода узбекско-кыргызской границы.

Второе священное место расположено между Курулушем и Жаны-Базаром, посещаемость которого паломниками значительно меньше.

Главным турпродуктом местности **Падыш-Атинского заповедника** является сама особо охраняемая природная территория. Здесь также расположено место паломничества мусульман Мавзолей Падыша Аты (18-19 вв.). Кашка-Суу также обладает притягательной силой, поскольку является селом с традиционным укладом жизни, традиционной национальной кухней, одеждой и народными ремеслами.

Вследствие разнообразия ландшафтов, ограниченных посевных площадей и слабой заселенности, планируемый **Кара-Буурунский заповедник** и окружающая его территория, имеют высокий туристический потенциал. Ключевая достопримечательность - это пик Манаса (4484 м), доступный на лошади и пешим ходом до высоты в 3300 м, в то время как подъем выше этой отметки требует наличия определенных альпинистских навыков и специального снаряжения. Горные хребты, простирающиеся к югу от Чон-Кара-Бууры, живописные ущелья с горными реками, лесами, цветистыми лугами и пещерами (хотя об их посещаемости пока мало сведений) имеют большой туристический потенциал (например, здешние живописные места приобретают все большую популярность у туристов из г.Тараз как место отдыха на природе).

Помимо природных особенностей местности, туристов также привлекают древняя самобытная культура и народные традиции. Места, связанные с национальным героем Манас, повсюду в Таласской области (музей находится возле г.Талас). Более того, известный кыргызский писатель Чингиз Айтматов родился в селе Шекер, что находится в 5 км к северу от с.Коксай. События, описанные в его первой книге, происходят в этой местности. Другими достопримечательностями, привлекающими посетителей из Кыргызстана и Казахстана, помимо местной кухни, являются две исламские святыни, расположенные южнее с. Коксай. По имеющимся сообщениям, можно легко организовать выступления местных фольклорных групп для туристов.

В **Аркыт** и других селах имеются фольклорные группы, представляющие традиционную кыргызскую музыку. Они дают представления на праздниках, например в заповеднике, в день защиты окружающей среды, или в сельских клубах. Иногда организовываются представления для туристских групп. В регионе Сары-Челек нет устоявшейся местной традиции изготовления народных ремесленных изделий. Но в населенных пунктах области насчитывается более сотни мастеров декоративно-прикладного искусства. Они изготавливают национальные сувениры и ковры из войлока, кожи, изделия из серебра, национальную одежду и музыкальные инструменты. Некоторые мастера

изготавливают седла, занимаются резьбой по ореховому дереву. В Кыргызстане возобновляется традиционное ремесло. Эта тенденция распространится и на Западный Тянь-Шань, если туда будет приезжать значительное количество туристов, которое и сформирует местный рынок для продажи изделий народного творчества.

Достопримечательности за пределами целевой зоны. Город Джалал-Абад является областным центром, который стал известен благодаря оздоровительному курорту, созданному в 1887 г. Арстанбап знаменит своими реликтовыми орехово-плодовыми лесами и мавзолеем Арстанбап-Аты (15 век). В Джалал-Абадской области имеются исторические этнографические и краеведческие музеи.

Ош – главный туристский город на юге Кыргызстана и один из древнейших городов в Азии, хотя в наши дни осталось мало, что можно увидеть. Современный исторический музей был создан в честь 3000-летней годовщины Оша в пещере Сулайман, известной наскальными рисунками и надписями. Другие интересные места – мечеть Мухамат Юсуфа (15 век до н.э.), мечеть Рабат-Абдуллахан (17-18 век), дом Бабура на Сулейман горе, принадлежащий последнему правителю династии Темуридов.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В Аксу-Джабаглинском заповеднике имеется множество туристических достопримечательностей (см. таблицу № 2.3), таких, как ущелья, разнообразные пейзажи и пещеры. Для развития экотуризма разработано 10 туристических маршрутов (часть их пока не утверждена) (профинансированы проектом ГЭФ/ВБ).

Наряду с природными объектами, культурное наследие также представляет интерес для туризма. Средневековые города (Шакафкент и Исиджаб), древние курганы (в 50-60 км от Жабаглы), святое место – родник Байбарак и наскальные изображения – петроглифы являются частью истории региона. Изготовлением изделий народных ремесел занимаются в селах Эльтай и Балдыберек. Народные традиции – «бет асар» (казахская свадьба) и «тусау кесу» (празднование первых шагов ребенка) бережно сохраняются народом. Типичными местными продуктами являются бесбармак, курдак, кесме (с мясом), кумыс и курт (из молока).

Угамский хребет располагает значительным ландшафтным и историческим потенциалом (см. таблицу № 2.4). В районе Угамского хребта имеется множество достопримечательностей, привлекающих туристов, таких как различные природные зоны, живописные ущелья и каньоны, множество пещер и водопадов необычайной красоты, разнообразные ландшафты, богатая эндемичная растительность и своеобразный животный мир. Кроме этого, здесь имеются возможности для занятий альпинизмом и горнолыжным спортом.

Таблица № 2.3.

**Достопримечательности Аксу-Джабаглинского заповедника
и его буферной зоны**

№	Достопримечательности	Виды	Доступность
1	Аксу-Джабаглинский государственный заповедник	Ландшафт, богатое биоразнообразие, петроглифы	Машина, лошадь, пешие походы
2	Караунгур	Пещеры, стоянка древнего человека, 2 водопада, природа	Машина, лошадь
3	Узунбулак	Древние золотые прииски, каменное изображение солнца	Машина, лошадь
4	Унгурай	Водопад, петроглифы, курганы	Машина, лошадь
5	Силикты	Древний курган, радоновый источник	Машина, лошадь
6	Кокбулак	Красивый ландшафт, пещеры	Машина, лошадь
7	Машат	Каньон, пещеры, исторические памятники	Машина, лошадь
8	«Красная горка»	Памятник природы, тольпаны Грейга	Машина, лошадь
9	Село Азатлык	Мавзолей Тюлькубаса, живописные виды	Машина
10	Ущелье реки Кулан	Эндемичная растительность, древние золотые прииски	Машина, лошадь
11	Пещера сталактитовая	Пещера с кристаллами аргопита	Машина, лошадь
12	Ущелье реки Даубаба	Каньон, пещеры, «качающаяся» скала	Машина, лошадь
13	Каньон Аксу	Глубина до 500 м, айвовый и арчово-яблоневый лес	Машина полноприводная, лошадь
14	Родник Кемирбастау	Пещера, мощный родник, древнее городище	Машина, лошадь
15	Село Шарафкент	Древнее городище	Машина

Помимо природных возможностей, территория обладает богатым культурным наследием, которое также представляет интерес для туризма. Более 30 исторических и археологических памятников имеется в Толебийском районе, такие как древние сакские курганы, средневековые города и развалины древних строений. Регион богат многочисленными историко-архитектурными памятниками: мавзолей отца, матери и деда Хаджи Ахмета Яссави (Туркестан), Арслан-Баба (Отрар), правителей и проповедников ислама, остатков крепостных валов и минарета. Многие города, горы, герои давних времен оживают в преданиях, легендах, эпических сказаниях. Так, множество легенд связано с такими историческими местами, как Шилак-Ата, Кеме-Талган, Мын-Шевит, Шилтер-Аулие, Нур-Ата, Ак-Мечеть, гора Казыгурт.

Таблица № 2.4.

Привлекательные места для туристов в Угамском хребте

№	Достопримечательности	Виды	Доступность
1	Гора Казылгурт	Историческое место, каменное изображение солнца	Машина, лошадь
2	Кырыккыз	Историческое место, природа	Лошадь
3	Донъз-Гау	Природный памятник	Машина, лошадь
4	Ай-Тас	Природный памятник	Лошадь
5	Шибин-Тобе	Древние курганы, природа	Машина, лошадь
6	Шилтер	Святое место, природный памятник	Машина, лошадь
7	Пещера Силбили	Водопад, озера, древние курганы	Машина, лошадь
8	Пещера Каскасуу	Арчовые леса, грот	Машина, лошадь
9	Сюсенген	Озеро, природный памятник	Лошадь
10	Пещера Сары-Айгыр	Природа	Машина, лошадь
11	Село Каскасуу	Древние курганы, природа	Машина, лошадь
12	Ордаган	Историческое место, природа	Машина, лошадь
13	Рска Тогуз	Историческое место, природа	Машина, лошадь
14	Жылаган-Ата	Природный памятник	Машина, лошадь
15	Сулу-Унтур	Пещера, природный памятник	Лошадь

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: природа, климат, ресурсы, альпы, растения, животный мир, погода, туризм, экология, граница, паломничество, Падыш-Атинский заповедник, Бурчмулла, Хумсан, Чимган, Угам-Чаткальский заповедник, сувениры, треккинг, Аксу-Джабанлы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какими природно-климатическими условиями Западного Тянь-Шаня располагает каждая республика?

2. Какие историко-культурные памятники могут стать основой для туризма в Центральной Азии?

2.4. ТУРИСТСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И УСЛУГИ

ДОСТУПНОСТЬ К ТУРИСТСКИМ ОБЪЕКТАМ. Это является одним из важнейших факторов, на которые ориентируются туристы. Ведь удаленность объектов, с одной стороны, усложняет процесс доставки туда путешественников, а с другой, свидетельствует о том, что данная зона сохраняет природные свойства и не тронута индустрией.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Чимган находится в 30 км и 30-40 мин. от районного центра Газалкент, 30 км от поселка Чарвак. Ближайший аэропорт международного и местного значения – Ташкент,

в 100 км, 1,5-2 часах. От Ташкента до зоны Чарвакского водохранилища проложена новая высокоскоростная дорога с качественным покрытием, в некоторых местах она имеет освещение.

До Чимгана можно добраться из Газалкента на общественном автобусе за 50 мин. Действуют маршруты Чимган-Газалкент (время отправления 6.30 и 13.00 ч) и Газалкент-Чимган (10.30 и 14.30 ч). Можно добираться на частных машинах, включая такси. Трасса доступна во все времена года, лишь в весенний период возможны ограничения из-за оползней и селевых потоков, зимой – в лавиноопасных направлениях. Альтернативными средствами являются вертолеты (правда, их использование пока ограничено). Внутри поселка мало асфальтированных дорог, в основном, имеющие грунтовое покрытие.

Расстояние от Ташкента до **Бурчмуллы** - 120 километров, дороги асфальтированные, автобусные. От города Газалкент, который расположен в 57 км от столицы Узбекистана, два пути подъезда:

- через плотину Чарвакского водохранилища,
- через перевал Меловой и зону отдыха Чимган.

Перед въездом в поселок необходимо пройти милицейский пост, некоторые места контролируются пограничниками, а также егерями.

До Бурчмуллы можно добраться на общественном автобусе из Газалкента за 90 минут (в день совершается три рейса). Можно добираться на частных машинах, включая такси. Ближайший аэропорт международного и местного значения – Ташкент, в 125 км, 2,5 часах. Ближайшая железная дорога – поселок Ходжикент.

Крупным ближайшим к **Хумсану** городом является Ташкент, до которого 100 км или около 2 часов езды. Также крупный поселок Чарвак – 5 км или 10 минут, райцентр Газалкент – 27 км или 30 минут. Международный аэропорт расположен в Ташкенте. Из Газалкента до Хумсана можно добраться за 30-40 минут на общественном транспорте. Ежедневно выполняется 6 рейсов по маршруту Ташкент-Хумсан (время пути – 2,5 часов). Железная дорога доходит до Ходжикента, откуда до Хумсана – 15 минут езды на такси.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. **Сары-Челекский регион** находится относительно далеко от Бишкека, на расстоянии 580 км. Дорога из Бишкека проходит через перевалы Тюя-Ашу (3793 м) и Алабел (3250 м) и занимает 10-12 часов. Дорога из Джалал-Абада – 4 часа и 2 часа – из Оша. Магистраль государственного значения из Бишкека в Джалал-Абад и Ош, реконструируется, поэтому в настоящее время туда добираться трудно. В скором времени планируется реконструкция дороги между Таш-Кумыром и Кербеном. В Джалал-Абаде есть аэропорт, откуда в Бишкек летает один рейс в день. Из Оша в Бишкек организовано 3-4 рейса в день. Когда-то в Кербене тоже был аэропорт, час езды от

турбазы, но регулярные рейсы закрыли, а для выполнения чартерных рейсов для туристов требуется серьезная реконструкция.

Общественный транспорт из районного центра Кербена до Сары-Челека ограничивается одним-двумя автобусами в день. Машину с водителем можно нанять в Кербене или Джалал-Абаде. Большинство дорог, ведущих в этот район, грязные, местами размытые оползнями, в плохом состоянии, хотя время от времени их частично ремонтируют.

Регион может быть интересным как для местных туристов, так и зарубежных. Но граница с Узбекистаном стала барьером для туристов из Ферганской долины. Спрос на трансграничный туризм будет зависеть от политических отношений между Кыргызстаном и Узбекистаном. Рост туризма также будет зависеть от подъема уровня жизни местного населения. Хотя население Джалал-Абадской области считается не совсем бедным, лишь незначительная его часть может себе позволить отправиться в путешествие, чтобы полюбоваться природой. В настоящее время доступ в Сары-Челекский район, даже из Джалал-Абада и Оша, затруднен в связи с плохим состоянием некоторых дорог. Отсутствие хороших дорог и очень ограниченные телекоммуникационные связи ограничивают потенциал привлечения туристов из дальнего зарубежья.

Буура, и с юго-востока из Кербена через перевал Чапчыма. Однако, дорога из Таласа требует ремонта и перевал открыт в основном только в летнее время, в остальное время закрыт из-за погодных условий (из-за снега). Самым близким городом к Жаны-Базару является Кербен, находящийся на расстоянии более 200 км (5 часов езды на машине). Близлежащий аэропорт находится в Жалал-Абаде (8 часов езды на машине из Жаны-Базара), откуда самолет совершает рейсы в Бишкек пять раз в неделю. Потенциальный сезон для туристов в Чаткале - это с конца мая до середины августа.

В Чаткальской долине вдоль реки протекает одна главная дорога. Большая часть дороги заасфальтирована, однако состояние дороги плохое и требует ремонта. Дорога, ведущая в Акташ и Беш-Аральский заповедник, находится также в плохом состоянии, и в зимне-весенний период местность не доступна на машине. Также труднодоступен Чандалашский заповедник. Автомобильной дороги там нет. Однако, верхняя часть Чандалаша (за пределами заповедника) частично доступна для полноприводной машины, хотя там дорога также не асфальтированная. Одна из трудностей развития туризма в Чаткальской долине - это проблемы, связанные с пересечением узбекско-кыргызской границы (поскольку главные потенциальные рынки для туризма находятся в Узбекистане). Доступ из Ташкентского региона на машине вряд ли возможен из-за отсутствия соответствующих дорог.

Для **Падыш-Ата** самым близлежащим городом является Кербен, который находится в 17 км (полчаса езды на машине) к югу от заповедника. До г. Жалал-Абад можно доехать за 3-4 часа на машине (200 км). Ближайший аэропорт также находится здесь. Из Бишкека рейсы совершаются дважды в неделю (время полета 45 мин.). Общественный транспорт ходит один или два раза в день в Кашка-Суу, в зависимости от спроса. Вдоль реки Падыша-Ата через заповедник пролегает хорошо отремонтированная дорога. Она заканчивается у религиозного памятника Падыша-Аты. Поэтому местность доступна на обычной машине в течение года. Однако, за пределами священного места, путешествие можно продолжать только пешком или на лошади и только в летнее время.

Районным центром участка № 3 проекта является небольшой городок Кызыл-адыр, который находится на расстоянии 55 км от с. Коксай и 10 км от с. Чон-Кара-Буура. Близлежащими городами являются город Тараз (приблизительно в 50 км от районного центра) и Талас (70 км). Путешествие на машине от Бишкека до города Таласа занимает приблизительно 5-6 часов. В Таласе имеется аэропорт, но регулярные полеты в настоящее время не осуществляются. Рейсы общественного транспорта осуществляются из Бишкека в Талас (два раза/час), в Коксай (один раз ежедневно) и из Кызыл-Адыра в Коксай два раза в день. Проезд в изучаемую местность возможен на обычной машине.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Ближайшим городом к **Аксу-Джабаглинской заповедной зоне** является Шымкент, который находится на расстоянии 80 км от Жабаглы (1,5-2 часа на машине). Небольшой город Ленгер расположен в 38 км от Тонкериса. В Шымкенте находится аэропорт, откуда регулярно совершаются рейсы в Алматы, Астану, Атырау и Актау. Здесь также совершаются некоторые международные рейсы, например, в Москву (Россия), Дубай (ОАЭ) и Ереван (Армения). В Шымкенте действует регулярное автобусное сообщение (дважды в день) в Жабаглы и в Тонкерис. Железнодорожная связь с Алматы облегчает доступ в местность для международных туристов.

Ближайшим городом для **Угамского хребта** является Шымкент, который находится на расстоянии 70 км от Жабаглы (1 час на машине). Другими важными пунктами являются небольшой город Ленгер, село Дихканколь и село Кенес-Арык (все - в 1 часе езды). В Шымкенте находится аэропорт, откуда регулярно совершаются рейсы в Алматы, Астану, Атырау и Актау и несколько международных рейсов в Москву (Россия), Дубай (ОАЭ) и Ереван (Армения). В Каскасуу действует регулярное автобусное сообщение, иногда транзитом через Ленгер.

УСЛОВИЯ ДЛЯ ТУРИЗМА И УСЛУГИ. Эти факторы свидетельствуют о том, что проектные территории способны принимать и обслуживать туристов.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Широкое разнообразие **Чимган-Бельдерсайской зоны** позволяет развивать ландшафтный туризм. Горы (пики Малый и Большой Чимган), равнины, водопады Гулькама и Новогаша притягивают многих туристов из столицы Узбекистана и зарубежья, а до Чарвакского водохранилища – 12 км. Рыбалку организуют на реках Чимган, Бельдерсай, Нуреката, Гулькамсай, Ишаккуприксай. Черный Водопад (высота 40 м) в нижней части пика Большой Чимган является природной достопримечательностью. С высот гор можно разглядеть реки Угам, Пскем, хребет Каржантау. Еще достопримечательность – геологические особенности Чимгана. Красный цвет холмов, содержащий окиси железа, формировался в неогеновый период. Есть также остатки лавы. Интересная растительность – леса можжевельника, цветы, в том числе тюльпаны, эремурусы, кустарники и альпийские луга. В данной местности проживают горные бараны и медведи, сурки, а также орлы, куропатки, совы, соловьи и другие.

Горы **Чимгана**, по оценкам экспертов, являются привлекательными для любителей приключенческого туризма. Для этого еще в 60-е годы прошлого века здесь была создана соответствующая спортивно-туристская инфраструктура – лыжные трекки, гостиницы, горноспасательные станции, проложена дорога и другие объекты. Более того, стало возможным развивать маршруты этнографической и экологической направленности, поскольку для этого имеются необходимые ресурсы.

Туризм в Чимгане характеризуется следующими данными:

- - основной поток – до 80-85% приходится на летний период, включая позднюю весну и раннюю осень. Зимний период – до 15-20% визитов связан со спортом и отдыхом на снегу, проведением Нового года и других мероприятий.
- - подавляющая часть визитов – молодежь и люди зрелого возраста (90%);
- - иностранцы составляют около 5%;
- - предпочтения в видах отдыха – прогулки и релаксация, катание на лыжах;
- - конгресс-туры, семинары пользуются спросом в весеннее и зимнее время, и они носят краткосрочный характер.

Сегментация локального рынка позволяет прогнозировать процессы и осуществлять целенаправленные мероприятия по развитию туризма в Чимгане (см. таблицу № 2.5).

Таблица № 2.5.

Перспективные направления развития туризма в Чимгане

Виды отдыха и туризма	Организованный туризм	Неорганизованный, стихийный
Познавательные туры (экологические и этнографические)	Молодежь 25 лет, семейные пары с детьми, пенсионеры, иностранцы, ученые	Молодежь от 16 до 30 лет, супруги без детей, творческие работники, отпускники
Треккинг по горам	Спортсмены, молодежь, семейные пары без детей, отпускники	Молодежь до 30 лет, семейные пары без детей, отпускники
Конные прогулки по горам	Семейные пары с детьми и без, молодежь до 30 лет, иностранцы	Семейные пары без детей, предприниматели, творческие работники
Фестивали, шоу, концерты, акции экологического и культурного профиля и прочее	Молодежь до 30 лет, семейные пары с детьми.	Творческие работники, молодежь до 30 лет, семейные пары без детей
Спортивные виды отдыха (лыжи, параглайдинг, альпинизм)	Спортсмены, молодежь до 30 лет	Спортсмены, молодежь до 30 лет
Солнечные ванны, водные процедуры, релаксация	Пенсионеры, молодежь до 30 лет, семейные пары с детьми, отпускники	Пенсионеры, молодежь до 30 лет, семейные пары с детьми, бизнесмены
Сбор лекарственных растений	Пенсионеры, отпускники	Пенсионеры, заготовители-коммерсанты
Конгресс-туры, семинары	Люди старше 30 лет, бизнесмены, ученые	Люди старше 30 лет

В поселке Чимган имеются лошади, которые сдаются в наем желающим покататься верхом. Имеется служба сервиса, в частности, транспортные услуги, питания и размещения, которые ориентированы для обслуживания крупных туристских хозяйств (гостиницы «Чимган-Оромгохи», турбазы). Есть специалисты иностранных языков из числа учителей английского и немецкого языков. Население хорошо говорит по-русски. В зоне Чимгана можно устраивать пикники, приглашая для подготовки блюд местных поваров.

Упор в развитие локального туризма следует сделать на то, чем поселок в настоящее время располагает. Для Чимгана:

- в летнее время - конные и пешие прогулки, альпинизм, экотуры (познавательные), фольклор и гастрономия, отдых у воды + рыбалка (казан-туризм), фестивали и музыкально-театрализованное шоу, спортивные соревнования, солнечные ванны;

- в зимнее время – лыжные прогулки, зимние виды спорта, релаксация.

Природные условия **Бурчмулла-Нанайской зоны** создают особую привлекательность для любителей ландшафтного и экологического туризма. Здесь расположен каньон Куласья, пик Охотничий (3099 м) и протекает река Коксу, имеются водопады. Главная достопримечательность – Чарвакское водохранилище. В **Бурчмулле** неорганизованный туризм представлен на 80% жителями столицы, оставшаяся часть – жители Ташкентской области и других областей. Доля иностранцев – незначительна.

Основные услуги СВТ – это размещение и питание, а также предоставление плавсредств. Туристы сами организуют свои походы по природным достопримечательностям, однако здесь имеются проблемы с наличием пограничного режима, ограничивающего вход на некоторые участки. Основная специализация Бурчмуллы – пляж и отдых у воды, солнечные ванны, парусный спорт. Плавсредства представлены одним катером, множеством лодок и катамаранов, находящихся в частной собственности. Прогулочных яхт, гидроциклов, виндсерфинг не имеется, однако некоторые бизнесмены планируют их приобрести при окончании строительства своих гостевых домов и при наличии свободных средств.

В поселке существуют людские ресурсы, способные обслуживать туристов. Имеются переводчики английского и немецкого языков из числа учителей средней школы. Популярностью пользуются общественные пункты питания, расположенные у воды, – чайхона. Туалеты не соответствуют европейским стандартам. Канализация не проведена. Водоснабжение осуществляется путем подачи воды с гор. Очистки не требуется.

Визитерам рекомендуется посетить местных ремесленников, у которых можно купить изделия бытовой утвари. Из национальных блюд особым интересом может пользоваться бурчмуллинский хаштак, для изготовления которого используются особые сорта горного миндаля, в том числе и горьковатого. Добавляется мед, собранный с горных лугов и садов. Для питья используются молочные продукты – айран, простокваша, а также из фруктов кисло-сладкий компот.

Хумсан-Акташская зона располагает ландшафтным ресурсом. Имеется контраст высот – холмы, откосы гор, живописное ущелье реки Угам, холмы, покрытые кустарниками, кастовые пещеры. Здесь же расположен водопад Пусталиксай. В зоне доступности находятся также водоемы – река Чирчик и Чарвакское водохранилище. С высот Каранжатау можно лицезреть значительную часть долины с поселками и природными ландшафтными достопримечательностями.

КЫРГЫЗСТАНСКАЯ ЧАСТЬ. Среди отобранных трех сел для развития туризма, только в **Жаны-Базаре** имеются определенные условия для туристов и услуги, связанные с расположением двух святых мест, заповедника и центра для посетителей (см. таблицу № 2.6).

Таблица № 2.6.

Достопримечательности Жапы-Базара и доступ к ним

№	Привлекательные места	Виды	Доступность
1	Кара-Токо	Хвойные леса и горное озеро	Машина, лошадь
2	Авлетим	Снежный барс, медведь	Машина, лошадь
3	Рски Чаткал и Чаңдалаш	Рски для рафтинга	Машина, лошадь, прогулка
4	Арашан	Минеральный источник	Машина
5	Мавзолей Бидырыса Пайгамбара	Святое место (уже приезжает много паломников)	Машина
6	Ак-Кол, Кок-кол	Горные озера	Машина
7	Кульбес Хан	Курган	Машина
8	Кумуш Таг	Богатое биоразнообразие	Машина, лошадь
9	Жеркуй	Скалы	Машина, лошадь
10	Карагайлуу Аксуу	Скалы и дикие животные	Машина, лошадь
11	Чанач Сай	Природа	Машина, лошадь
12	Кызыл Таш	Пещера	Машина, прогулка

Существуют некоторые объекты на территории **Курулуш/Акташа**, которые также следует включить в маршруты для туристов (см. таблицу № 2.7).

Таблица № 2.7.

Достопримечательности Курулуш/Акташа и доступ к ним

№	Привлекательные места	Виды	Доступность
1	Жапы-Базар	Святое место	Машина
2	Беш-Арал	Природный заповедник	Машина
3	Жанчархандын ордосу	Историческое место	Машина
4	Кызыл -Таш	Природное место/Пещера	Машина
5	Ак-Сай	Петроглифы	Лошадь
6	Бак-Тал	Природное	Лошадь
7	Балбан-Таш	Историческое место	Машина
8	Шер-Алма	Природное / пещера	Лошадь
9	Агап	Водопад	Лошадь
10	Найза	Природа	Лошадь
11	Баркырак	Природа	Сиг
12	Кыштак-Сай	Природа	Лошадь
14	Кум-Бель	Перевал	Лошадь
15	Кок-Суу	Природа	Лошадь
16	Терс	Природа	Машина
17	Кыз-Булак	Природа	Машина
18	Басмачы-Сай	История	Машина
19	Бугу-Токой	Природа и олень	Машина
20	Курч-Коргон	Природа	Машина
21	Июфара	Пещера	Машина
22	Сулу-Тор	Природа и перевал	Лошадь
23	Аю-Тор	Пещера	Лошадь

24	Кен-Булуи	Природа	Машина
25	Мин-Булак	Природа	Лошадь
26	Кара-Коруи	Природа	Машина
27	Чолок-Кайын	Природа	Машина
28	Кынаштын Колу	История	Лошадь
29	Какту-Кайыш	Природа и березовый лес	Лошадь
30	Тастовиян	Святое место	Машина

У села **Кашкасуу** расположены два детских лагеря, которые могут обеспечить средствами размещения. Они нуждаются в ремонте. В дополнение к ним там расположен роскошный курорт.

Некоторые сельчане также могут предложить места размещения для паломников, если будет спрос. Но такое явление не носит постоянного характера. То же самое верно в отношении транспортных услуг - если понадобится, местные жители могут обеспечить транспортными средствами. Сельчане также могут предоставить услуги гидов, но только некоторые имеют опыт, всего несколько человек едва говорят на иностранном языке. Школьный учитель немного говорит на английском и немецком языках.

В пределах заповедника существуют три маршрута для пеших и конных прогулок. У егерей имеется несколько лошадей, они готовы предоставить их в аренду. Возле священного места есть скромные условия для ночлега и приготовления еды.

Достопримечательности **Падыш-Атинского заповедника** представлены в таблице № 2.8.

Таблица № 2.8.

Достопримечательности заповедника «Падыш-Ата»

№	Достопримечательности	Вид	Доступность
1	Музтор	Ледник	Лошадь
2	Бабаата	Святое место	Лошадь
3	Падыша-Ата	Святое место	Машина
4	Арча Токой	Арочный лес	Машина
5	Бактуу Булак	Природное место	Машина
6	Жыланды	Природное место (множество змей)	Машина
7	Капчыгай	Природное место (богатое биоразнообразие) и фисташковые деревья	Лошадь
8	Жоон Бакан	Природное место	Лошадь
9	Эки чат	Природное место и биоразнообразие, водопад	Лошадь
10	Кашкасуу	Природное место	Лошадь
11	Шаар №2	Перевал	Лошадь
12	Курпентин кол	Озеро (возле перевала)	Лошадь

13	Тосту	Природное место	Машина
14	Байпазар ункур	Пещера, природное место (биоразнообразие)	Лошадь
15	Капчыгай	Природное место (биоразнообразие)	Лошадь
16	Сары Таш	Природное место	Машина
17	Беш Баят	Природное место	Лошадь
18	Олон Булак	Природное место	Машина
19	Беш Кол	Природное место	Лошадь
20	Чанач	Природное место	Лошадь
21	Кол	Природное место	Лошадь
22	Шаар №1	Перевал	Лошадь

Эксперты также отметили достопримечательности другого заповедника – **Кара-Бууринского** (см. таблицу № 2.9).

Таблица № 2.9.

Достопримечательности Кара-Бууринского заповедника

№	Достопримечательность	Вид	Доступность
<i>От поселка Коксай</i>			
1	Сары-Ункур	Ущелье	Машина
2	Камень Олжобая	Камень, связанный с легендой	Машина
3	Камень Ажыдара	Камень, связанный с легендой	Машина
4	Талак-Таш	Камень, связанный с легендой	Машина
5	Пик Манаса	Горный пик	Машина/лошадь/пешком
6	Шаркыратма	Водопад	Машина
7	Суулу-Арабек	Природное место	Машина
8	Ашуу-Тор	Перевал	Лошадь
9	Ак-Сай	Природное место	Машина
10	Кочкор-Ала	Священное место	Машина
11	Перевал Чынгыза	Перевал	Лошадь
12	Аташ-Чалкан	Долина	Машина
13	Сорогой-Таш	Перевал	Лошадь
14	Алтымыш-Ат	Перевал	Лошадь
15	Суур-Уя	Перевал	Лошадь
16	Музей Ч. Айтматова	Музей	Машина
17	Жер'и	Священное место	Машина
18	Тоо-Карын	Природное место	Лошадь
19	Пик Чынгыза	Горный пик	Лошадь
20	Байсерке	Природное место, связанное с легендой	Лошадь
21	Сулуу-Бакаир	Природное место	Машина
22	Дос-Кайын	Природное место	Лошадь
23	Верхний Сары-Ункур	Природное место	Лошадь
24	Кок-Кыя	Пещера	Машина
25	Колой	Петроглифы	Машина

26	Саськ-Башат	Петроглифы	Машина
27	Таш-Баплат	Петроглифы	Машина
28	Ак-Там	Природное место, тюльпаны	Машина
29	Чекир-Булак	Природное место, тюльпаны	Машина
30	Буркут-Уя	Природное место (гнездовые беркута)	Машина/Лошадь

От поселка Чон-Карабуура

№	Достопримечательность	Вид	Доступность
1	Кара-Моло	Историческое место	Пешком
2	Суу-Сактагыч	Водохранилище	Машина
3	Чат-Мазар	Священное место	Машина
4	Алтыш-Булак	Родник на берегу реки	Машина
5	Борболтой	Природа (лес, пещера)	Лошадь
6	Кок-Секи	Живописные берега реки	Машина
7	Кызыл-Бел	Природа	Машина
8	Перевал Кара-Буура	Перевал	Машина
9	Моло-Таш	Природа	Машина
10	Жайсан-Тор	Природа	Машина
11	Капка-Суу	Природа	Машина
12	Мырат	Природа	Машина
13	Чаар-Булак	Природа	Машина
14	Карын-Колот	Природа	Машина
15	Узул-Булак	Природа	Машина
16	Жер-Копуро	Природа	Машина
17	Алтымьаш-Ат	Природа	Машина
18	Кара-Токо	Историческое место	Машина
19	Кара-Кысмак	Природа	Машина
20	Куйук-Булак	Природа	Машина
21	Кара-Баш	Природа	Машина
22	Сагызгандык	Природа	Машина
23	Талды-Булак	Природа	Машина
24	Кайынды	Природа	Машина
25	Дос-Кайын	Природа	Машина
26	Ак-Кыя	Природа	Лошадь
27	Жети-Тор	Природа	Лошадь
28	Корум-Тор	Природа	Лошадь
29	Чон-Тор	Природа	Лошадь
30	Чаңдалаш	Природа	Лошадь
31	Туйук	Природа	Машина
32	Раманкул	Природа	Машина
33	Кыздай	Природа	Машина
34	Аширбек	Петроглифы	Машина
35	Кок-Кыя	Петроглифы	Машина
36	Торобек	Петроглифы	Машина
37	Курук	Петроглифы	Машина
38	Сары-Таш	Петроглифы	Машина
39	Тиктал	Петроглифы	Лошадь

Данные, по которым можно оценить количество и тип приезжих в **Сары-Челекский район**, поступают из различных источников. Областная администрация собирает информацию по трем территориям: Джалал-Абадский санаторий, Сары-Челекский заповедник, Сары-Челекская турбаза, которую называют Сары-Челекской туристской зоной отдыха. Цифры по **Джалал-Абадскому санаторию** предоставлены с 1997 г., по заповеднику с 2000 г., по Сары-Челекской турбазе только за 2001 г. (см. таблицу № 2.10).

Таблица № 2.10.

Статистика туризма по Сары-Челекскому району

Туристическая зона	Год				
	1997	1998	1999	2000	2001
Джалал-Абадский санаторий	2509	2870	3026	3194	1271
Сары-Челекский заповедник	-	-	-	900	320
Сары-Челекская турбаза	-	-	-	-	80

Таблица № 2.10 показывает спад посетителей санатория в Джалал-Абаде в последнее время, а также спад посетителей заповедника. Однако обзор туристов за 2001 год, проведенный проектом, дал совсем другие результаты. Поэтому не надо слишком доверять цифрам. В свою очередь, Кербенский район предоставил следующие цифры за 2001 г. (см. таблицу № 2.11).

Таблица № 2.11.

Статистика туризма по Кербенскому району

Туристическая зона	Количество туристов	Общий доход в \$/сомах
Сары-Челекский заповедник	580	\$349/ 16760 сом
Сары-Челекская турбаза	180	\$160/ 7700 сом
Кара-Суу (молодежный лагерь, гостевые дома, конные прогулки)	240	\$94/ 4490 сом
Кашка-Суу (детский лагерь)	86	\$256/ 12300 сом
Итого	1086	\$859/ 41250 сом

Эти цифры тоже говорят о сомнительности туристской статистики в области. Организации собирают информацию по разным причинам, и люди обычно занижают цифры, чтобы не пришлось платить более высокие налоги или взносы другим организациям, и поэтому не регистрируют всех посетителей.

Руководство Сары-Челекского заповедника предоставило следующую информацию о количестве приезжих в заповедник за период с 15 мая по 29 августа 2001 г. Информацию собирают у первого входа в заповедник. Итак, всего посетителей – 1485, в т.ч. пассажирские

автомобили – 145; микроавтобусы – 27; грузовики – 3; автобусы – 21. Из того же источника сообщалось, что общее количество посетителей в 2000 г. составляло примерно 900 человек.

Согласно другой статистике, полученной на основе обзора туристов, проведенного в Сары-Челекском заповеднике проектом летом 2001 г. (который будет проведен и в сезон 2002 г.), в прошлом году заповедник посетили 1000 туристов. Регистрация велась у входа в Сары-Челекский заповедник (см. отчет в Приложении). В ходе обзора было зарегистрировано 1843 посетителя, проходящих через главный вход заповедника; из них 1519 взрослых и 324 детей до 18 лет. 938 туристов побывали на Сары-Челекском озере. Остальные останавливались в Аркыте у своих друзей и родственников. Большинство посетителей (85%) приезжали из Джалал-Абада на выходные. Из Узбекистана было только 3%.

Книга посетителей музея заповедника также дает частичное представление о количестве приезжих за несколько лет. По двум годам, 1991 и 1999, можно увидеть простую картину. В 1991 г. в книгу посетителей было занесено 70 записей примерно от 350 человек; около 80% посетителей приезжали из Джалал-Абадской и Ошской областей; 15% с севера Кыргызстана, в основном из Бишкека (часто большие группы и студенты); остальные 5% из зарубежных стран, в основном из Казахстана и Узбекистана, и несколько туристов из западных стран. В 1999 г. количество записей в книге посетителей резко упало до 8. Не было зарегистрировано ни одного посетителя из Казахстана и Узбекистана. Число местных посетителей из образовательных учреждений также сократилось.

Некоторая информация о приезжих в регион была получена из вопросников для туроператоров, разработанных проектом и заполненных с помощью Ассоциации туроператоров Кыргызстана. Вопросы в основном касались туристов из зарубежных стран. Только один туроператор («Горы Азии») отметил, что отправлял туристов в Сары-Челек в 2000 и 2001 гг. (см. таблицу № 2.12).

Таблица № 2.12.

Статистика туризма в заповедную зону от турфирмы «Горы Азии»

Год	Количество человек	Общее кол-во дней
2000	23	48
2001	3	3

Так, в 2001 году ЗТШ посетило всего несколько туристов. Сары-Челек не отмечен ни в одном плане путешествий на 2001 г. Та же картина ожидается и в 2002 г., т.к. во время обзора в феврале ни один туроператор не сообщил о заказах туров на 2002 год.

Предлагаемые туры. Только два туроператора, заполнившие вопросник, предлагают туры в Сары-Челек. Только один сообщил, что регулярно привозит туристов в этот регион, а шесть операторов сообщили, что будут заинтересованы в организации туров в этот регион, если будут улучшены условия. Все они готовы организовывать поездки для отдельных лиц и небольших групп по запросу.

В регионе Сары-Челека предлагаются конные и пешие прогулки по живописным местам, горным лесам, редкостным и экзотичным. Снег покрывает вершины, крутые склоны могут привлечь рискованных туристов, которые хотят заняться альпинизмом, скалолазанием и исследованием пещер. С прошлых времен существует ряд туристских маршрутов для конных и пеших прогулок, но по ним сейчас никто не ходит.

Конные туры разрабатываются местным населением, например, в селе Кара-Суу. Туры рассчитаны на 1 – 6 дней, по желанию клиентов. Прогулки на лошадях в основном интересуют иностранных туристов. Хотя сезон отпусков продолжается с 15 июля до конца августа, люди начинают приезжать в начале мая, когда луга покрывают яркими цветами, и продолжают приезжать до начала октября, когда поспевают орехи и ягоды. В Аксы́йском районе вдоль границы с Узбекистаном установлены рекламные щиты для привлечения туристов.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Услуги по размещению хорошо развиты в **Жабаглы**, но слабо развиты в Тонкерисе. В Жабаглы существует группа СВТ, которая предоставляет услуги наряду с другими 12 гостевыми домами. Группа была создана при поддержке Британской организации развития «Волонтерская служба за рубежом» в сотрудничестве с местным НПО «Дикая природа». Эти дома принимают гостей круглогодично; стоимость проживания в сутки составляет 3000 тенге. В дополнение к ним существует еще более комфортабельный гостевой дом (высококачественная еда, отдельные номера с душевыми кабинами и горячей водой) под названием «Гостевой дом Жени и Людья». Недалеко от входа в Аксу-Жабаглы́йский заповедник находится частная турбаза под названием «Асель», где имеется 7 роскошных коттеджей (30 койко-мест), сауна, бильярд, ресторан и бассейн. Стоимость проживания в сутки составляет \$30-35 (включая еду). Кроме этого, предоставляется размещение в юртах как ТОСами, так и заповедником. Также возможен ночлег в домах егерей. Конкуренция между разными средствами размещения высокая, особенно между гостевыми домами ТОС и небольшими частными гостиницами.

Как было упомянуто выше, средства размещения в Тонкерисе не предоставляются в организованном порядке. Можно попроситься

переночевать, но нельзя ожидать предоставления качественных услуг, поскольку люди предлагают ночлег у себя дома по собственному желанию.

Услуги по размещению пока еще не развиты в **Каскасуу**. Тем не менее, сразу за селом, в направлении Угамского хребта, имеется частный кемпинговый лагерь, действующий в летнее время (фирма «Altextravel»). Кроме этого, есть возможности для размещения групп в других селах и особенно в Ленгере. Другие виды услуг развиты в Каскасуу частично. Можно взять в аренду лошадей; есть несколько гидов, но услуги по предоставлению питания возможны только в Ленгере. Другая ближайшая группа СВТ находится в селе Жаблаглы.

ЧАСТНЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ, ОСНОВАННЫЕ НА СВТ. Существующая сеть позволяет туристам получать необходимые услуги ночлега и отдыха.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Средства размещения СВТ **Чимгана** основываются на постройках домашнего хозяйства, являющихся собственностью жителей. 18 домов могут принимать визитеров, причем 15 – групповых туристов. Дома построены в основном из местных материалов, встречаются и кирпичные. В некоторых из них имеются бассейны, горячая вода. Электричеством обеспечены все помещения. Безопасность туристов и сохранность их имущества гарантируется хозяевами гостевых домов.

Гостевые дома **Бурчмуллы** основаны на жилищных постройках жителей, возведены из местных материалов в традиционных стилях. Есть водопровод. Местная туристическая индустрия представлена, в основном, частным сектором: здесь насчитывается пять гостевых домов, 50 домов и открытых средств размещения (топчаны), 100 иных средств размещения на группы. Все они осуществляют прием неорганизованных туристов. Юрты не считаются традиционной формой проживания таджиков, поэтому их в Бурчмулле нет.

В **Хумсане** отмечено около 15 гостевых домов, предлагающих крытые и открытые средства размещения (дома, топчаны, коттеджи, палатки) для туристов от 5 до 20 человек. Некоторые визитеры развешивают палатки, привезенные с собой (но это незначительная доля). Юрты не применяются. Но при походах возможны кратковременные остановки у чабанов (глиняные дома и палатки).

Отдых возможен в частных домах и открытых местах размещения (топчаны) в следующих местах:

- на склонах гор (топчаны, смотровые площадки);
- у реки Угам (топчаны, палатки);
- в частных дворах (дома и топчаны, раскладушки);

- в палатках (место дислокации определяет сам турист);
- в горах (у чабанов).

В поселке можно приобрести сувениры у местных ремесленников, попробовать пищу, в частности, соусы, молочные продукты (курт, творог, простокваша), блины «юпка». Любой житель укажет, где все это находится. Цены невысокие и приемлемые для туристов. Криминал не проявляется. Местное население дружелюбно и приветливо относится к визитерам. Используется повсеместно узбекский и русский языки, молодежь имеет доступ к получению иностранных языков (возможно ограниченное общение на французском и английском).

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В **Жаны-Базаре** есть несколько мест для размещения прибывающих паломников. Местная власть поддерживает гостевой дом, который был недавно построен на 20 мест (20 сом./ночь). Обычно паломники останавливаются в одном из пяти частных гостевых домов (5-15 сом./ночь), расположенных близко к священным местам. Владельцами всех упомянутых частных гостевых домов являются граждане узбекской национальности (поскольку многие паломники из Узбекистана). Часто устанавливаются долгосрочные (даже поколениями) отношения между хозяевами гостевых домов и гостями.

Паломники, останавливающиеся в частных гостевых домах, обычно не платят фиксированную плату за место – они делают денежное пожертвование. Паломники сами готовят, но дрова обеспечивают хозяева. В местных гостевых домах также предлагаются такие пищевые продукты, как айран (местный йогурт), сыр, молоко, масло и мука. Около 30 сельчан обеспечивают пищевыми продуктами паломников. Паломники забирают с собой многое из местной еды, поскольку они считают кушанья из этих мест священными. Гостевой дом, расположенный возле священного места пророка Тастапиян в Жаны-Базаре, также поддерживается и управляется узбекской семьей. Местный житель, начавший этот бизнес, умер в 1993 г. 70% прибыли, получаемой от паломников, используется для восстановления старого памятника. Намерения семьи – облагородить территорию вокруг памятника и улучшить условия для паломников.

В целевых селах Кара-Бууринского района пока не предоставляются какие-либо виды услуг. Однако, при необходимости большинство семей традиционно готово принять у себя посетителей. К тому же, южнее села Коксай имеется старая туристская база. Ее владелец планирует произвести ремонт лагеря, ориентированный на принятие посетителей из г.Тараз. Кроме того, имеются гостиницы в Таразе и Таласе. В селе Кызыл-Адыр также имеется гостиница, но она в плохом состоянии. В этой местности имеется несколько гостевых домов (4-5).

Таблица № 2.13 содержит данные об имеющихся местах для размещения посетителей. Помимо мест для размещения, предоставление

других видов услуг также ограничено. Кыргызской ассоциацией туризма, основанной на сообществах (КАТОС), был разработан один (1) маршрут - из города Талас до Сары-Челека через планируемый Кара-Бууринский заповедник. Однако, после тестирования маршрута, он был оценен как менее подходящий, частично, из-за недостатка предоставляемых услуг.

Обеспечение конных туров и предоставление услуг гидов не организовано, но это можно устроить при наличии спроса. Знание иностранных языков здесь слабое. Только некоторые местные учителя немного говорят на английском и немецком языках. Служба предоставления транспорта не организована должным образом. Есть несколько автомобилей, и некоторые их владельцы по просьбе могут обеспечить услугами такси. По пути в проектную территорию в селах Кызыл-Адыр и Аманбаево существует несколько мест для питания и/или кафе. Одно кафе имеется в селе Коксай с традиционной местной кухней (плов и лагман).

Таблица № 2.13.

Имеющиеся известные места размещения в Кара-Бууринском заповеднике

Где	Что	Количество	Примечание
Коксай	Гостевой дом	6	
Коксай	Туристская база	1 (на 24 чел.)	Необходим ремонт
Коксай	Юрта	0	Возможна аренда
Чон-Карабуура	Гостевой дом	3	
Чон-Карабуура	Палатка	1	Возможна остановка в горах
Заповедник Кара-Буура	Пещера		
Восточная часть заповедника Кара-Буура	Гостевой дом	1	Чатназар
Восточная часть заповедника Кава-Бутоа	Юрта	1	Возможно
Западная часть заповедника Кара-Буура	Гостевой дом	2	

Следует отметить, что отключения подачи электроэнергии происходят ежедневно. Дороги находятся в плохом состоянии, необходимо улучшение инфраструктуры. Снабжение чистой питьевой водой не везде доступно.

Аркыт имеет потенциал развития сельского туризма. В прошлом (до 1990 г.) в этом месте останавливались многие туристы. В настоящее время до Сары-Челека добираются лишь немногие туристы, однако, ожидается, что с улучшением экономических условий и ослабления политической напряженности с Узбекистаном, интерес туристов быстро

возрастет. Аркыт мог бы стать летней курортной зоной, где бы обслуживались туристы, приезжающие из густо населенной Ферганской долины. Имеются в наличии следующие помещения:

- общежитие в заповеднике (Аркыт);
- небольшая гостиница около озера;
- гостевые дома (Аркыт).

Общежитие заповедника. В 1970 году был организован гостевой дом для официальных посетителей. Он расположен возле главных административных зданий в центре села Аркыт в 2-этажном здании на берегу реки и окружен небольшим садом. С 2001 года открыт и для других туристов. Здание находится в очень плохом состоянии, стекла разбиты, двери и замки не закрываются. Нет ни туалетов, ни душа, ни водопровода. На первом этаже есть комната для администратора/охранника, кухня, общая столовая и комната, используемая для телефонных переговоров. На втором этаже 2 большие и 3 маленькие спальни, по две кровати в каждой комнате с изношенными матрасами. В одном из номеров когда-то был личный туалет и ванная для избранных гостей; для остальных посетителей в коридоре был общий душ. Сейчас гости пользуются одним туалетом на улице вместе со штатом заповедника, который находится в 100 м от общежития, и рядом протекающая река используется для умывания. Отопление не работает, поэтому общежитие открыто лишь в летнее время. Для поддержания состояния общежития и обслуживания гостей назначен работник заповедника; однако у него нет опыта работы с туристами. В основном общежитием пользуются официальные гости и иностранные консультанты. Туристы там не останавливаются, так как помещения находятся в таком ужасном состоянии.

В настоящее время цена за ночь, установленная самим заповедником, составляет 40 сумов для кыргызских граждан, 60 сумов для гостей из стран СНГ, а западные туристы или приезжие должны платить \$10 за ночь. Это крайне высокая цена, если учесть предлагаемые условия и уровень услуг. Оплата за гостевые дома в Арките и соседних селах гораздо ниже. Доход от общежития поступает в бюджет заповедника.

Общежитие необходимо срочно восстановить. Его планируют оставить в собственности заповедника. Здание необходимо реконструировать в простую горную гостиницу/гостевой дом для обслуживания научных туристов и экотуристов и подходящую для западных туристов.

К проекту ГЭФ обратились с просьбой предоставить средства на реконструкцию. Другой вариант – заключить договор с частным инвестором/оператором, который будет отвечать за восстановление и платить часть прибыли в фонд заповедника. Найти подходящего

партнера будет нелегко. Заповедник не должен заключать соглашение с инвестором, у которого нет достаточных ресурсов, чтобы закончить реконструкцию за указанный период.

Гостиница у озера Сары-Челек. В двух небольших домиках около озера имеется по шесть мест. В них нет отопления; они открыты с конца мая до начала сентября. Для управления и охраны имущества назначен работник заповедника.

Доход с дачи составляет примерно 10000 сумов в год. Однако семьи высоких правительственных чиновников пользуются ею бесплатно, хотя доход от них мог бы составить около 50000 сумов в год. Необходимо уточнить правила, по которым должны пользоваться гостиницей официальные лица. Следует установить систему охраны природы и структуру оплаты, применяемую ко всем пользователям, включая официальные лица и туристов.

Гостевые дома. Многие жители с. Аркыт заинтересованы в размещении гостей в своих домах. Два гостевых дома открылись в 2001 г.; в одном предоставлялся ночлег и завтрак, а другой был новый 3-комнатный дом в традиционном стиле, который можно снимать целиком. Местные жители проявили интерес к обучению, как принимать гостей. Проект организовал курс тренингов, в котором участвовали жители села. Возможность создания гостевых домов в Аркыте ограничена, так как строительство разрешено лишь в пределах границ села.

Юрточный лагерь. Руководство заповедника выразило желание разбить юрточный лагерь около озера. Это место может стать популярным среди туристских групп и отдельных лиц, посещающих заповедник, благодаря уникальному характеру местности. В лагере можно предоставлять и другие услуги, например, организовать кафе/ресторан. Лагерь будет рассчитан большей частью на иностранцев, поскольку «эти туристы уважают природу» и поэтому не противоречат целям заповедника.

ДРУГИЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ. Здесь приводятся сведения, которые характеризуют зоны как туристских центров, способных принимать и в других объектах размещения.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: На территории **Чимган-Бельдерсайской зоны** расположена частная зона отдыха «Скай Вилладж», туристские гостиницы «Чимган-Оромгохи», «Бельдерсай-Оромгохи» и «Снежный барс», летний оздоровительный детский лагерь «Лайнер», а также санаторий «Чимган».

Частная зона отдыха «Скай Вилладж» была возведена в 2002 году и принимает VIP отдыхающих. Это шесть коттеджей, спутниковая антенна, бассейн, игровая площадка, въезд и стоянка для автомашин.

Зона охраняется. Гостиница/ресторан «**Снежный барс**» стала функционировать с января 2005 года. Состоит из трех трехэтажных корпусов и включает 22 комфортабельных номера (стандарт, Люкс, VIP), ресторан на 60 мест, бар, бильярд, финскую сауну, детскую игровую комнату.

Создание курортной зоны «**Чимган – Чарвак – Бельдерсай**» - это крупнейший государственный проект, разработанный и воплощаемый с целью развития горного туристического бизнеса в Узбекистане. Для управления этим курортом была создана Генеральная дирекция оздоровительных комплексов при Ташкентском городском хокимияте. Гостиница «**Бельдерсай-Оромгохи**» строилась с 1994 по 2000 годы. Затраты составили более \$8 млн. Окупаемость отеля рассчитана от 15 до 20 лет. «Бельдерсай» оборудован по европейским стандартам, в нем действуют системы отопления и кондиционирования, автоматическая телефонная связь позволяет связаться с любой точкой земного шара. На территории площадью почти 40 гектаров имеется также 16 уютных семейных коттеджей, вертолетная площадка, два теннисных корта. Рядом посадочная площадка канатно-кресельной дороги, доставляющая любителей горнолыжного спорта на трассу «Кумбель». Длина трассы скоростного спуска более трех тысяч метров, перепад высоты около 765 метров. Комплекс функционирует с 2001 года, предоставляются услуги ресторана, дискотеки, сауны, летнего кафе, теннисных кортов, летнего бассейна. Стоимость суточного проживания - \$90 (стандартный) до \$252 (VIP). В коттеджах: типовой – 60 (количество мест – 4) до 350 для шести человек VIP отдыхающих.

В 1982 году в Чимгане был построен оздоровительный комплекс «**Чимган-Оромгохи**», это - три 9-этажных здания, имеются коттеджи для индивидуального отдыха, сеть ресторанов, канатно-кресельная дорога и канатно-бугельная дорога.

Оздоровительный летний лагерь «**Лайнер**» рассчитан на работу в летний период и может принять до 250 детей. Есть коттеджи легкого типа, бассейн, столовая, игровая площадка. В иные сезоны здесь могут останавливаться и взрослые. Санаторий «**Чимган**» предлагает услуги лечебно-оздоровительного характера. Рассчитан на одновременный прием не более 100 человек. Рассчитан на прием в течение всего года, однако, в связи с энергетическими и экономическими сложностями прием в зимний период не осуществляется.

На левом пологом берегу Чарвакского моря находится еще один оздоровительный комплекс «**Чарвак-Оромгохи**». И хотя он не входит в Чимган-Бельдерсайскую зону, однако учет его мощностей может быть полезным при формировании экомаршрутов по Угам-Чаткальскому природному парку. Три отеля «Чарвак-Оромгохи» построены в виде

больших пирамид, в них – 222 номера разного класса - от стандартных до VIP. Одноместное размещение с трехразовым питанием на 7 дней стоит \$200, двухместное размещение на это же срок – \$360. Номера “люкс” от \$400 до \$480. Для гостей VIP, прибывших также на 7 дней, стоимость путевки составляет \$798.

Помимо этого, на территории комплекса закончилось строительство мини-отеля, где можно провести уик-энды и другие мероприятия. Песчаный пляж протяженностью 800 м. Расположен совсем недалеко от зданий гостиниц, что создает уникальные условия для отдыха и восстановления сил. На пляже действует лодочная станция, пункт проката, который предоставляет к услугам отдыхающих катера, водные мотоциклы, лыжи. Гиды комплекса проводят экскурсии и походы по прилегающим склонам и ущельям. Для удобства отдыхающих имеются сауны, бизнес-центр (Интернет, факс, ксерокс), конференц-зал на 150 мест. Для любителей активного отдыха – летний бассейн, волейбольная, баскетбольная, футбольная площадки. На территории комплекса организован летний театр, ресторан, стоянка для автомобилей.

Существующий в Бурчмулле дом отдыха «Самородок» оказывает услуги прибывающим визитерам по направлениям турфирм, однако может принять иных желающих при наличии свободных мест. Мощность – до 100 человек. Одноэтажные дома старой постройки. Есть многоэтажное здание, которое пока не совсем доведена до полного освоения. Есть также туристская гостиница «Горы Чагкала», которая способна принять до 40 человек. Это частная собственность, однако имеются проблемы доступа к гостинице, так как рядом расположен пограничный пост, ограничивающий доступ на ближайшие территории.

В Хумсан-Акташской зоне санаторий «Хумсан» курортно-лечебного профиля способен принять до 500 визитеров, причем функционирует он круглогодично. В настоящее время его загрузка незначительна – до 10% от имеющихся мощностей. Специализация – лечение заболеваний сердечно-сосудистой системы, кровообращения, дыхательной и нервной системы. Физиотерапия, лазеротерапия, озокерит-парафин, физкультура, массаж, иглорефлексотерапия, фитотерапия. Одно и двух местные спальные корпуса, люкс-номера и коттеджи. Есть летний и зимний кинотеатр, танцплощадка, видео, бильярдная, теннисный зал, библиотека, бар, сауна, фитобар, бассейн, фотоуслуги, автостоянка. Принимает туристов в организованном и неорганизованном порядке.

Дом отдыха «Хумсан-Булак» - собственность Республиканской организации потребительской кооперации «Узбекбирляшув». Двухэтажные корпуса, способные принять до 100 человек, функционирует в летнее время. Принимает туристов в организованном порядке.

На территории Акташа в летнее время функционируют ведомственные детские оздоровительные лагеря. Зона отдыха «Октошсой» - частный сектор размещения, располагает рестораном на 50 мест, баром, кухней для индивидуального пользования, конференц-залом на 20 мест, двумя летними бассейнами, автостоянкой.

Бурчмулла-Нанайская и Чимган-Бельдерсайская зоны стали центром рекреации Бостанлыкского района/Угам-Чаткальского природного парка. Об этом свидетельствуют правительственные решения. В частности, в постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан № 83 "О мерах по сохранению природных богатств и обеспечению комплексного и системного подхода к освоению Чимган-Чарвакской зоны" от 10 марта 2000 года говорится, что данная территория по своим природно-климатическим условиям относится к особо охраняемой природной зоне курортного и рекреационного назначения. В связи с этим в этом регионе проводится значительная реструктуризация инфраструктуры с целью снижения экологической угрозы со стороны тех предприятий, которые наносят ощутимый вред природе, а также выявления экономического потенциала местного туризма.

Планируется здесь не только провести инвентаризацию всех объектов и сооружений, расположенных на данной территории, но введение безотходных и экологически безопасных мощностей. Так, будут расширены очистные сооружения, начнется реконструкция канализационных коллекторов, строительство инженерных объектов, а также магистрального водовода хозяйственно-питьевого водоснабжения, насосных станций, водозабора и сетей газификации. Проводится ревизия всех ранее принятых решений о застройке Чимган-Чарвакской зоны. При этом на проработке о дислокации. Вопрос касается не только передислокации некоторых объектов и ликвидации самовольных застроек, особенно на берегу Чарвакского водохранилища, наносящих ущерб экологической обстановке и загрязняющих воду. Запрещено строительство любых промышленных, сельскохозяйственных и других производств, негативно влияющих на природу.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Помимо мест размещения паломников, имеется место для проживания традиционных туристов и деловых людей. ЗТШПСБ помог в создании простого гостевого дома на основе существующего здания. В гостевом доме имеется 6 комнат, еда предоставляется хозяевами дома. Обслуживание скромное и нуждается в дополнительном совершенствовании. В гостевом доме имеется небольшой цех, где 3-4 местные женщины изготавливают сувениры для туристского рынка. Некоторые из этих товаров привозятся в Бишкек для продажи.

При поддержке проекта ГЭФ/ЦАТСБ идет строительство гостиницы и центра для посетителей вблизи конторы **Беш-Аральского заповедника в Жаны-Базаре**. Гостиница (в соответствии с международными стандартами)

будет принимать посетителей заповедника, где можно разместить 10 человек в 4-х комнатах (одно-, двух-, трех- и четырехместный номера). В каждой комнате будут ванны с горячей водой. В центре для посетителей будет предоставлена информация о Беш-Аральском заповеднике; он также может использоваться в качестве переводческого центра для местного населения. Помимо этого также построен конференц-зал на 100 человек. Руководитель отдела по экологическому образованию заповедника будет также заведовать центром для посетителей и гостиницей.

Другие услуги, такие как аренда лошадей, транспорта и услуги проводников не являются легкодоступными, но по просьбе они могут быть быстро организованы.

Жилье для туристов в буферной зоне Сары-Челекского района. Имеются следующие средства размещения:

- Сары-Челекская турбаза;
- Гостевые дома;
- Юрты;
- Другие лагеря и турбазы в районе.

Сары-Челекская турбаза находится в селе Жылгын, в 7 км от входа в заповедник. Это была самая крупная турбаза на юге Кыргызстана в советское время и самый важный источник туристов в Сары-Челекский заповедник. Турбаза была создана Федерацией профсоюзов в 1974 году и функционировала до 1990 года. Основным интерес представляло озеро Сары-Челек и окружающая природа и горы. Ее расположили за границей заповедника, чтобы сократить давление на заповедник.

Около половины туристов отправлялись профсоюзами, остальные покупали путевки. Туристы приезжали группами из Новосибирска и других крупных городов Сибири на 1-3 недели. К каждой туристской группе приставляли инструктора, который проводил заранее определенную программу отдыха и походов по окрестностям. Москва выпускала брошюры и помещала объявления в журналах. Туристы приезжали и уезжали каждый год в основном на поезде. Некоторые заезжали на автобусе, путешествуя по всему региону, и оставались там на несколько дней. На базе можно было разместить одновременно до 500 туристов; однако в сезон база была перегружена, приезжало до 1000 человек, и их приходилось размещать в палатках и домах местных жителей. Несмотря на то, что турбаза находилась в селе, проблем не возникало, поскольку турбаза предоставляла рабочие места для 100 местных жителей.

Все туристы ездили хотя бы раз на Сары-Челекское озеро на специальном пригородном автобусе. Организовывались туры на прилегающие территории, некоторые туристы участвовали в длительных походах в горы, до 6 дней, которых сопровождали профессиональные гиды.

Юрты. В 2001 г., в «Год Туризма», по инициативе местных администраций частные лица установили 9 юрт на берегу рек, текущих в Аркыт, а также в Карасуйской и Авлетимской долинах. **Гостевые дома.** Хельветас реализует программу СВТ в Кара-Суу и предоставляет помощь через проект по организации гостевых домов в селах Сары-Челекского региона. ФСКСР создал подобную службу в Кербсне и селе Кашка-Суу. В Джалал-Абаде с помощью Хельветас было создано НПО «Южные горы», для поддержки и развития гостевых домов. Они предложили помощь подобным группам в Сары-Челекском регионе. **Другие лагеря и турбазы.** Два детских лагеря, «Орбита» и «Кашка-Суу», расположены в долине Кашка-Суу. Раньше они работали очень активно. В 2001 году в лагерях побывало всего 86 детей, в основном из Аксыйского района. 4 коттеджа.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Другие услуги также в основном развиты только в Жабаглы. Катание на лошадях и услуги гида могут быть легко организованы за определенную плату. Даже имеются два англоязычных гида. Однако, услуги по предоставлению питания ограничены. Есть два магазина, где можно купить основные продукты. В настоящее время в селе нет ресторанов, и туристы зависимы от хозяек гостевых домов. В Тонкерисе предоставление питания также зависит от гостеприимства сельчан.

Инфраструктура села достаточно развитая. К селам ведут асфальтированные дороги, хотя внутри сел в основном не асфальтированные дороги. Энергоснабжение надежное, и села имеют доступ к воде (в Тонкерисе нет горячей воды). В Жабаглы и Тонкерисе имеются медицинские пункты, где есть врачи, медсестры и лекарства. В Жабаглы имеется телефонная связь {и Интернет}, а в Тонкерисе эти услуги отсутствуют. Сотрудники заповедника пользуются только переносными радиациями.

ТУРИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ И ТУРЫ. Здесь проводятся разработки экомаршрутов, которые уже реализуются в трех республиках.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Наиболее популярные маршруты, разработанные специалистами, приведены ниже, в частности по:

Чимган-Бельдерсайской зоне

- - Двенадцать ключей – гора Кызыл-Жар – Двенадцать ключей. Круглогодичный пешеходный маршрут протяженностью 8 км;
- - Двенадцать ключей – снежник ущелья Аксай – Двенадцать ключей. Летний пешеходный маршрут в 12 км;
- - Двенадцать ключей – перевал Тахтаджайлау – Мраморная речка – слияние с Бельдерсаем – перевал Меловой – Двенадцать ключей. Пешеходный всепогоде-летний маршрут – 18 км;

- – Двенадцать ключей – перевал Гулькам – Березовая роща – Куйлюксай – Гулькамские теснины – и обратно через перевал Гулькам. Пешеходный весенне-летний маршрут – 15 км;
- – Двенадцать ключей – перевал Тахтаджайляу – Мраморная речка – перевал Кумбель 1 – река Бельдерсай – перевал Кумбель 2 – река Бельдерсай – перевал Меловой – Двенадцать ключей. Весенне-летний пеший маршрут протяженностью 26 км, 3 дня;
- – Двенадцать ключей – поселок Чимган – урочище Гальвайсай – река Бельдерсай – река Аксаката – река Нуреката – река Берката – перевал Кумбель 2 – перевал Кумбель 1 – Двенадцать ключей. Летний конный маршрут протяженностью 70 км, 5 дней. маршрут №1 (пеший или конный): Бурчмулла – Обирахмат – река Пальгау – грот неандертальского человека – 30 метровый водопад – Березовая роща – Обирахмат – Бурчмулла;

Бурчмулла-Нанайской зоне

- маршрут №2 (пеший или конный): Бурчмулла – Нанай – река Чавата – перевал Келенчек – река Аксарсай – поселок Нанай или Богустан (2 дня);
- маршрут №3 (пеший): поселок Бурчмулла – подъем на панорамную точку левобережного хребта реки Кулосьи – спуск в Обирахмат (1 день);
- маршрут №4 (водный): поход на байдарках по Чарвакскому водохранилищу от моста у Обирахмата до поселка Бурчмулла (1 день);
- маршрут №5 (вело): вокруг Чарвакского водохранилища (2 дня);
- маршрут №6: отдых на берегу Чарвакского водохранилища.

Хумсан-Акташской зоне:

- маршрут №1 (пеший или конный): поселок Хумсан – перевал в Акташ – спуск к железнодорожной станции Ходжекент (2 дня)
- маршрут №2 (водный): сплав на катамаранах или надувных плотах по узбекской части реки Угам (1 день)
- маршрут №3 (пеший или конный): по оконечностям Угамского хребта (1 день)
- маршрут №4: отдых на берегу реки Угам в гостевых домах местных жителей
- маршрут №5 (пеший): подъем на панорамную точку склонов хребта Каржангау в районе поселка Хумсан (1 день)

Сроки: июль-октябрь 2004

Ташкентской фирмой «Елена-Тур» разработаны новые маршруты, которые активно реализуются на внутреннем и внешних рынках с лета 2004 года⁴⁶. Это:

ВОКРУГ БОЛЬШОГО ЧИМГАНА (пеший маршрут):

1 день. Переезд из Ташкента на горнолыжный курорт Бельдерсай, (80 км, 2 час.). Переход по ущелью реки Бельдерсай под перевал Чет-Кумбель. Ночевка в палатках на живописной поляне в палатках. Лагерь 1.

2 день. Короткий день. Переход по хорошей тропе в верховья реки Бельдерсай. Подъем на перевал Кумбель. Лагерь 2 у родника.

3 день. Напряженный день. Переход по южным склонам горы Б. Чимган 3309 м. к перевалу Комсомолец. Лагерь 3.

⁴⁶ Разработано экспертом Борисом Карповым в 2004 году.

4 день. Спуск с перевала Комсомолец в ущелье реки Мазарсай. Переход к местечку «водопровод». Лагерь 4 у родника.

5 день. Спуск в ущелье реки Гулькамсай. Посещение Гулькамского каньона (теснин). Во второй половине дня переход через перевал Гулькам (1830 м.) в долину реки Чимгансай. Встреча с машиной. Возвращение в Ташкент (90 км, 2 час.).

БЕЛЬДЕРСАЙСКОЕ КОЛЬЦО (пеший маршрут):

1 день. Переезд в долину реки Бельдерсай к слиянию рек Бельдерсай и Мраморной (75 км, 2 час.). Это начальная точка маршрута. Подъем по левому берегу реки Мраморная, 2,5 – 3 час. Остановка в березовой роще. Лагерь. Отдых и прогулки по окрестностям. Акклиматизация и подготовка к следующему дню.

2 день. Завтрак. Подъем на перевал Урта-Кумбель, 1 час. (1850 м. над уровнем моря). С перевала открывается прекрасный вид на долину реки Чирчик и перевал Чет-Кумбель. Пологий спуск ведет нас к маленькой рощице на берегу реки Бельдерсай. После короткого отдыха продолжение перехода под седло перевала Чет-Кумбель. Лагерь.

3 день. После завтрака 4 часовая прогулка к наскальным рисункам. Возвращение в лагерь, обед. Спуск по долине реки Бельдерсай к дороге. Встреча с машиной. Переезд в Ташкент.

ПО ЗАПАДНОМУ ТЯНЬ-ШАНЮ (пеший маршрут):

1 день. Переезд из Ташкента через поселок Гальвасай в зону отдыха «Чимган» у подножия Чаткальского хребта Западного Тянь-Шаня (100 км, 1,5 час, 1300 м). Подъем по хорошей тропе на перевал «Песочный» (1830 м). Спуск в ущелье реки Гулькамсай. После отдыха в березовой роще прохождение одного из красивейших мест в горах Узбекистана - Гулькамского каньона. Скальная щель, местами сужающаяся до 5 метров, с многочисленными небольшими водопадами, ванночками, каменными пробками и частыми бродами проходится за 2 часа. На выходе из каньона обед в живописной роще. После отдыха переход по проселочной дороге вокруг горы Малый Чимган (2100 м). С дороги открывается величественная панорама Угамского, Пскемского и Коксуйского хребтов Западного Тянь-Шаня, окружающих Чарвакское водохранилище. После 3 часов пути спуск к поселку Чимган. Встреча с машиной. Возвращение в Ташкент через Чарвакское водохранилище.

НА СЕДЛЕ ПО ЧИМГАНСКИМ ГОРАМ (конный маршрут):

1 день. Рm. Трансфер Ташкент - поселок Чимган, где в основном проживают этнические казахи (90 км.). Размещение в национальном доме или коттеджах. Пешая экскурсия к Черному Водопаду у подножия Большого Чимгана

2 день. Завтрак. С 07:00 начало конного перехода. Верхом на лошадях туристы поднимаются на горный хребет, разделяющий реки Чимгансай и Ишаккуприксай. Дальнейший путь пролегает по хребту, откуда открывается величественная панорама гор, долин и поселков Западного Тянь-Шаня. В районе горы Кызыл-Жар (“Красный обрыв”) туристы остановятся на отдых у местных пастухов. Познакомятся с их бытом и жизнью, отведают ароматного чая, увидят, как готовят курт (сухой творог) и кумыс – национальный напиток из кобыльего молока. После обеда туристы обойдут красный обрыв и спустятся к подножию горы Большой Чимган и затем возвратятся в Ташкент.

К ВЕРШИНАМ БЕЛЬДЕРСАЯ (конный маршрут):

1 день. Переезд из Ташкента в долину реки Бельдерсай (80 км, 1 час 30 мин) в горный поселок Кызылора (1300 м). Встреча с погонщиком и лошадьми. Переезд верхом через живописные рощи и альпийские луга, вдоль реки Бадамсай на горный

хребет к вершине Майгашкан (2310 м). Осмотр величественной панорамы долины реки Чирчик. Спуск через родник Тоғанбулак в поселок Кызылора. Размещение в доме лесника. Ознакомление с бытом и жизнью жителей поселка.

2 день. Пеший переход к скальным ванночкам реки Бадамсай. Купание. Отдых. Прогулки. Во второй половине дня спуск в поселок Кызылора. Встреча с машиной. Вечерний переезд в Ташкент (80 км, 1 час 30 мин).

ПО ТРОПАМ РЕКИ КУЛОСЬИ (треккинг):

1 день. Переезд из Ташкента в поселок Бурчмулла (120 км, 2 час.). Размещение в гостевом доме или палатке. Отдых на берегу Чарвакского водохранилища.

2 день. Ранний выход из поселка на маршрут. Несложный подъем на перевал Тексай 1560 м., 1 ч. 30 мин. Обзор панорамы Чарвакского водохранилища, пиков Аукашка (Охотничий), Большой Чимган (3309 м.), Малый Чимган (2099 м.). Спуск по хорошей тропе левобережного отрога реки Куласья в поселок Бурчмулла (1 час, 30 мин.). Отдых на берегу Чарвакского водохранилища.

Вечерний переезд в Ташкент (120 км, 2 час.).

ПОЕЗДКА ВЕРХОМ ПО ХРЕБТУ КАРЖАНТАУ (конно-пеший маршрут):

День 1. Переезд из Ташкента в горный поселок Хумсан, расположенный в долине реки Угам между Угамским хребтом и хребтом Каржантау, Западного Тянь-Шаня (90 км, 2 час.). Размещение в доме местного жителя. Прогулки по прилегающим окрестностям. Знакомство с традициями и бытом местных жителей. Отдых на реке Угам.

День 2. Поездка верхом на лошади из поселка Даля (1000 м.) в верховья реки Уркутсай. Осмотр с панорамной точки долины реки Чирчик. Спуск в поселок Даля. Встреча с машиной. Переезд в Ташкент (90 км, 2 час.).

НА КОНЯХ ПО ПСКЕМСКОМУ ХРЕБТУ (конный маршрут):

1 день. Переезд из Ташкента в горный поселок Бурчмулла (120 км, 2 час). Знакомство с бытом и жизнью местных жителей. Отдых и купание в Чарвакском водохранилище. Ночевка в доме местного жителя в поселке Яккатут (900 м).

2 день. Переезд на конях в верховья реки Чавата. Подъем на перевал Келенчек (2355 м). Осмотр величественной панорамы Чарвакского водохранилища окруженного горными хребтами Западного Тянь-Шаня. Спуск в долину реки Пскем в поселок Нанай (880 м). Остановка в доме местного жителя. Вечерний переезд в Ташкент (120 км, 2 час.).

ХУМСАН-ПУСТОНЛЫК (конный маршрут):

День 1. Вечерний переезд из Ташкента в поселок Хумсан, раскинувшийся в живописной долине реки Угам на стыке оконечностей Угамского хребта с хребтом Каржантау Западного Тянь-Шаня (90 км, 1 ч 30 м). Размещение в доме местных жителей. Ужин.

День 2. После раннего завтрака переезд верхом на конях по ущелью реки Пустонликсай до местечка «Пустонлик-бува» (7 км, 1 ч 30 мин). Пешая экскурсия к водопаду «Кырк-Кокыл» (Сорок косичек). Возвращение к лошадям. Переезд в поселок Хумсан. Обед. Отдых на берегу реки Угам.

Вечерний переезд в Ташкент (90 км, 1 ч 30 м).

К ИСТОКАМ РЕКИ КАНСАЙ (конный маршрут):

День 1. Переезд из Ташкента в горный поселок Даля у подножья хребта Каржантау Западного Тянь-Шаня (90 км; 1 час 30 мин). Подъем верхом на лошадях по тропе левобережного склона р. Кансай на перевал Курганташ (3 час). Остановка на

обед в летовке (летнем домике) пастухов у истоков реки Кансай. Прогулки по склонам с выходом на панорамные точки. Обзор великолепной панорамы Угамского, Пскемского Чаткальского хребтов Западного Тянь Шаня с Чарвакским и Ходжикентским Водохранилищами. После обеда спуск по пологому правобережному хребту реки Кансай в поселок Даля (2 час). Остановка в доме местного жителя. После небольшого отдыха с чаепитием встреча с машиной. Вечерний переезд в Ташкент (90 км; 1 час 30 мин).

Кроме того, в Чимгане ежегодно проходит эколого-туристический фестиваль, приуроченный к Всемирному дню охраны окружающей среды. В его программе фестиваль-конкурс авторской песни, шоу парапланов, экологическая акция по очистке склонов центрального ущелья от техногенных отходов, игра по ориентированию на местности “Тропка экстремала”. Кроме того, действует “Школа проводников”, молодежный лагерь “Страна Эколандия”. А зимой проводится фестиваль экстремальных видов спорта: хей-риски, фрирайт, соревнования лыжников и многое другое.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Речь идет, в основном, о **Беш-Аральском заповеднике**. Здесь имеется 5 домов для егерей, где туристы также могут останавливаться. В дополнение было закуплено 3 юрты при поддержке проекта ГЭФ/ЦАТСБ для размещения туристов там, где нет зданий. Услуги проводников предлагаются егерями заповедника. Имеются 32 лошади. Недавно были разработаны маршруты (3-4-дневные) при содействии проекта ГЭФ/ЦАТСБ.

Река Чаткал является одной из шести главных рек Кыргызстана для проведения рафтинга. Ее общая длина составляет 180 км, предлагается маршрут длиной в 70 км, начиная с верховьев реки до кыргызско-узбекской границы в Беш-Аральском заповеднике, и за ним еще около 10 км вниз по Чаткальскому ущелью в Узбекистан. Однако, согласно существующим нормам, туристы не могут пересекать границу.

Предлагаемые туры:

1. Водный маршрут – 1 ночь, на лошади

От Жаны-Базара вдоль реки Чандалаш – обед; Продолжение похода в пещеру Кызыл-Таш – с ночевкой; Продолжение похода к водопаду Коргон-Сай; Продолжение похода к горным озерам Ак-Кол и Кок-кол – обед; Продолжение похода к горячим минеральным источникам «Арашан»; Назад в Жаны-Базар вдоль реки Чаткал.

2. Маршрут по скалистой местности – 1 ночь, на лошади

От Жаны-Базара к горным озерам Ак-Кол и Кок-кол – обед; Продолжение похода в пещеру Кызыл-Таш – с ночевкой; Продолжение похода к развалинам городища Кульбес-хана; Продолжение похода в Жеркуй (скалы); Продолжение похода в природное место Чанач-Сай; Продолжение похода к горячим минеральным источникам «Арашан»; Назад в Жаны-Базар.

3. Маршрут Кара-Токо – 2 ночи, на лошади

От Жаны-Базара к горным озерам Ак-Кол и Кок-кол – обед; Продолжение похода в пещеру Кызыл-Таш – с ночевкой; Продолжение похода в природное место Афлатун; Продолжение похода в природное место Кара-Токо (Хвойные леса и горное озеро) – с ночевкой (палатка/юрта); Продолжение похода вдоль реки Чаткал; Продолжение похода к водопаду Коргон-Сай – обед; Возвращение в Жаны-Базар.

4. Маршрут Кара-Буура – 1 ночь (Чаткальский район, заповедник Кара-Буура, на машине)

От Жаны-Базара езда на машине к святому месту - Мавзолей Ыдырыса Пайгамбара; Продолжение похода к горным озерам Ак-Кол и Кок-кол – обед; Продолжение похода в Карагайлуу Аксуу – ужин и ночь; Пересечение перевала Кара-Буура; Продолжение похода в заповедник Кара-Буура (Кумуш-Таш).

Маршрут 4 сейчас заканчивается в планируемом заповеднике Кара-Буура. Необходимо сотрудничество для дальнейшего развития этого маршрута.

5. Маршрут по реке Чаткал – рафтинг

Старт в начале реки Чаткал; Ночевка в Жаны-Базаре; Продолжение похода в Беш-Аральский заповедник; Продолжение похода далее в Узбекистан.

Маршрут 5 – проблематичный из-за вопросов, связанных с границей. Менее активным путем наслаждения природой является езда на машинах к одному из озер и наслаждение приятным плаванием и обедом. Отдых на берегу реки Чаткал также возможен.

6. Религиозный туризм по Западному Тянь-Шаню

Начало в Жаны-Базаре. Посещение святого места – Мавзолея Ыдырыса Пайгамбара (на машине); Путешествие в Кашка-Суу. Посещение святого места - Падышааты (на машине); Посещение святого места Баба-аты (на лошади); Путешествие в Сары-Челек. Посещение святого места Тоскол-Аты; Путешествие в Сафед-Булан. Посещение святого места – Мавзолея Шаха-Фазилия.

Маршрут 6 основан на уже развитом рынке, а именно - местные туристы посещают святыне места. Они могут посетить два существующие святыне места, но помимо них существует много других святых мест в этой части Западного Тянь-Шаня. Разработка маршрута с посещением двух из них удовлетворит требования специфического вида туризма.

7. Маршрут Мин-Булак - 1 ночь, на лошади

Из Акташа на перевал Сулу-Торг; Продолжение похода в природное место Мин-Булак – обед; Продолжение похода в пещеру Аю-Тор – ужин и ночевка; Назад в Акташ вдоль реки Кара-Дебе.

8. Маршрут Арап – 1 день, машина

Из Акташа по дороге к водопаду Арап; По дороге можно посетить: Курч-Коргон (природное место); Исфара (пещера); Баркырак (природное место); Возвращение в Акташ с остановками в: Найзе (природное место); Бугу-Токой (природное место).

9. Маршрут Кокту Кайын – 1 день, на лошади

Из Акташа в природное место Кара-Корум; Через местность Чолок-Кайын добираться до озера Кыпаштын-Колу – обед; Продолжение к березовому лесу Кокту-Кайын и назад в Акташ.

10. Маршрут Кум-Бель – 1 день, на лошади

С Курулуша в природное место Терс; Продолжение похода Шер-Алма (пещера) и Кыз-Булак (природное место) – обед; Назад в Курулуш через перевал Кум-Бель.

11. Маршрут Святой – 1 день, на машине

От Курулуша к святому месту Тастопиян; Продолжение похода к святому месту Ыдырыса Пайгамбара; Назад в Курулуш.

12. Маршрут по реке Чаткал – рафтинг

Старт в начале реки Чаткал; Продолжение похода в Беш-Аральский заповедник; Ночевка в Акташе или возле него; Продолжение в Узбекистан.

Маршрут 12 проблематичен из-за проблем, связанных с границей.

Маршруты, которые предлагаются по Падыша-Атинскому заповеднику:

1. Маршрут «святое место» - на лошади, 1 день

Из Кашкасуу к Мазару Падыша-Ата; Продолжение в арчовый лес «Арча-Токой» - обед; Продолжение к святому месту «Баба-Ата»; Возвращение в Кашкасуу.

2. Маршрут «Ледник» - 2 ночи, на машине и лошади

Езда на машине к Мазару и Падыша-Ата; Продолжение на лошади через ущелье «Капчыгай» - обед; Продолжение в природное место «Жыланды»; Продолжение в пещеру «Байназар ункур» - ужин и ночлег; На лошади к водопаду «Эки Чат»; Вдоль реки Падыша-Ата до ледника «Музтор» - обед; Продолжение в природное место «Жоон Бакан» - ночлег (палатка); Продолжение к Мазару «Падыша-Ата», затем на машине обратно в Кашкасуу.

3. Маршрут «Беш-Кол» - 1 ночь, на машине и на лошади/пешком

Езда на машине к Мазару «Падыша-Ата»; Продолжение на лошади (или пешком) в природное место «Бактуу-Булак»; Продолжение в природное место «Сары-Таш» - обед; Продолжение на озеро «Беш-Кол» - ужин и ночлег (юрта); Продолжение в природное место «Тосту»; Возвращение к Мазару и Падыша-Ата, затем на машине обратно в Кашкасуу.

4. Маршрут «Курпенди-Кол» - 2 ночи, на машине и на лошади

Езда на машине к Мазару «Падыша-Ата»; Продолжение в пещеру «Байназар ункур»; Продолжение на лошади к водопаду «Эки Чат»; Езда вдоль реки Падыша-Ата - ужин и ночлег; Продолжение на перевал Шаар; Продолжение в природное место Кашкасуу - обед; Продолжение к озеру «Курпенди Кол» - ужин и ночлег; Возвращение к Мазару «Падыша-Ата», затем на машине обратно в Кашкасуу.

5. Маршрут «Святые места Западного Тянь-Шаня»

Начало в Жаны-Базаре. Посещение святого места Ыдырыса Пайгамбара (на машине); Поездка в Кашкасуу. Посещение Мазара «Падыша-Ата» (на машине); Посещение святого места «Баба-Ата» (на лошади); Поездка в Сары-Челек. Посещение святого места «Тоскол-Ата»; Поездка в Сафед-Булан. Посещение Мавзоля Шаха-Фазила.

Большинство из активных маршрутов начинается у Мазара «Падыша-Ата». Туда можно легко доехать на машине. После этого путешествие продолжается на лошади (или пешком). Создание какого-либо туристического центра в этом месте предоставит много возможностей для, например, обеспечения информацией (о маршрутах) и транспортных услугах (лошади).

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Здесь также существуют и разрабатываются различные туры. Например, Угамский хребет располагает следующими маршрутами:

1. Маршрут «Ущелье Ак-Мечеть» -1-дневный, пеший, конный

От с.Каскасу на машине по долине вокруг ущелья Ак-Мечеть; Продолжение пешего похода или на лошади вдоль ущелья; Ознакомительная экскурсия по средневековому городу и пещерам – обед; Продолжение похода к водопадам; Возвращение.

2. Маршрут «Ущелье Бургулюк» - 1-дневный, пеший, конный

Из с.Низамбет к ущелью Бургулюк; Продолжение похода к древним курганам – обед; Продолжение похода вокруг ущелья к водопадам; Прогулка по арчовому лесу; Возвращение.

3. Маршрут «Ущелье Каскасуу» - 1-дневный, конный, пеший

Из с.Каскасуу ко входу в ущелье; Продолжение похода вокруг ущелья, осмотр древних курганов – обед; Прогулка по хвойным и дикорастущим яблоневым лесам; Продолжение похода к красным скалам; Возвращение.

4. Маршрут «Ущелье Сайрамсу» - 2-дневный, конный, пеший

Из с.Каскасуу ко входу в ущелье, осмотр древних курганов; Продолжение похода вокруг ущелья к горной долине – обед; Осмотр интересных слоистых каменных образований; Обзор панорамы Сайрамского пика – привал, ночевка; Продолжение похода к альпийским лугам – обед; Возвращение.

5. Маршрут «Ущелье Наут-Сай» - 1-дневный, пеший, конный

Из с.Дихканколь ко входу в ущелье; Продолжение похода на гору Айтас-Жотасы – обед; Путешествие к скалам Беркутуу-Жартагы, осмотр гнездовья беркута; Продолжение похода к участку Ушалы; Возвращение.

6. Маршрут «Озеро Сайрамсу» -1-дневный, пеший, конный

От горы Каскасуу к ущелью Сайрамсу; Продолжение похода к реке Сазаната и Сайрамсу - обед; Продолжение похода к озерам и вокруг них, обзор панорамы Сайрамского пика; Осмотр горных озер, знакомство с флорой и фауной; Возвращение.

7. Маршрут «Озеро Сюсенген» - 3-дневный, пеший, конный

Из с.Дихканколь до входа в ущелье Наут-Сай; Продолжение похода вокруг ущелья к перевалу Кыржылсай – обед; Переход через хребет Каржантау к месту отдыха; Переход через перевал Кыржылсай, привал возле реки Сюсенген; Продолжение похода к озеру, привал на берегу озера; Отдых на берегу озера – ночевка; Возвращение.

8. Маршрут «Сарыайгыр» - 5-дневный, пеший

Из с.Каскасуу на автомобиле к ущелью Сарыайгыр; Переход через беломраморное ущелье реки Сарыайгыр – обед; Осмотр достопримечательностей, знакомство с флорой и фауной – ночевка; Продолжение похода к перевалу Новичок – обед; Высокогорные луга, живописные виды; Переход через перевал, спуск в долину реки Текеиек – ночевка; Переправа через реку Акбурхан, спуск к ущелью Шокигас -- обед; Осмотр достопримечательностей – ночевка; Переправа через реку Сюсенген, купание, рыбалка – ночевка; Продолжение похода к стоянке неандертальского человека Тобикти; Переход через Улуджарский перевал; Возвращение.

9. Межрегиональный маршрут «Каскасу -Тонкерис- Жабаглы» - 3-дневный, с ночевкой в гостевом доме с. Тонкерис, 60 км, конный, пеший

Из с.Каскасуу по живописной долине реки Сайрамсу; Продолжение похода по старым тропам через горы; Переход по предгорьям до с.Тонкерис, остановка в гостевом доме; культурная программа – ночевка; Продолжение похода к Караалминскому мосту; Переход через мост на реке Аксу – ночевка на природе;

Продолжение похода в Иирсу – обед; Начало спуска в долину, к с. Жабаглы; В обратном направлении прохождение маршрута по тому же сценарию.

10. Трансграничный маршрут «Каскасуу-Кыржылсай-Сюсенгенское озеро-Тоутба-Река Угам-Хумсан (Узбекистан)» - 4-5-дневный, конный, пеший

Из Каскасуу к ущелью Кыржылсай, переход к месту отдыха – обед; Осмотр достопримечательностей – ночевка; Продолжение похода до перевала – обед; Спуск к реке Сюсенген – ночевка; Продолжение похода к реке Сюсенген до ущелья Тоутба, осмотр петроглифов – обед; Продолжение похода к реке Угам – ночевка; пуск в долину реки Угам, живописные виды ущелья – обед; Продолжение похода вдоль реки Угам, к зимнему центру отдыха Бугучаллек – ночевка; Спуск к реке и переход на другую сторону – обед; Пересечение границы, спуск к Хумсану (Узбекистан).

Примечание: Маршрут № 10 - проблематичен из-за пограничных проблем.

Что касается Аксу-Джабаглинского заповедника, то экспертами рекомендуются следующие маршруты:

1. Маршрут «Галерея наскальных рисунков Каскабулак», - 3 дня, две ночевки, на лошади, 24 км

От с. Жабаглы по территории заповедника до Кши-Каинды - обед; Продолжение похода по Кши-Каинды - ночевка в домике; Продолжение похода по ущелью до Улькен-Каинды - обед; Продолжение похода до Каскабулака, более 2000 рисунков эпохи бронзы, ночевка в домике в Улькен-Каинды; Возвращение.

2. Маршрут «Родник Кокбулак» - святое место - 1-2 дневный, конный, пеший - 6 км

От с. Жабаглы к кордону Жабаглы-привал; Продолжение похода к роднику - обед; Осмотр достопримечательностей, знакомство с историей - ночевка в палатках; Возвращение.

3. Маршрут «Хрустальная вода» - целебные родники (25 родников)- 1-2 дневный, конный, пеший

От с. Жабаглы в предгорной зоне до Талдыбулака - обед; Продолжение похода до Жетымсай; Осмотр уникальных родников Карабек и Иргайлы; Продолжение похода до домика - ночевка; Возвращение.

4. Маршрут «Экологическая тропа Жетымсай» - 1 день, 12 км, конный, пеший

От с. Жабаглы по предгорьям до Жетымсай - обед; Продолжение похода по тропе, знакомство с природными комплексами - привал; Возвращение.

5. Маршрут «Каньон Аксу и Таяк-Салды» - 1 день, пеший, 28 км

От с. Жабаглы на автомобиле до кордона Аксу; Продолжение похода по каньону Аксу (300 м); Продвижение по живописным местам до Таяк-Салды - обед; Возвращение.

6. Маршрут «Дарбаза - Сильбили» - 4 дня, с ночевками в палатках, конный, 36 км

От с. Жабаглы переход по живописным местам до ущелья Дарбаза; Продолжение похода по долине реки Бала-Балдабек - обед; Продолжение похода вдоль реки Сильбили к горным озерам; Продолжение похода к Сайрамскому пик; Возвращение.

7. Маршрут «Сталактитовая пещера» - 1 день, 12 км, пеший, конный

От с. Жабаглы на автомобиле до села Ак-Бийик; Продолжение похода до пещеры по живописным предгорьям; Осмотр пещеры, более 2 км ходов, подземное озеро - обед; Возвращение.

8. Маршрут «Красная горка» - 1 день, автомобильная экскурсия, 30 км
От с. Жаблаглы на автомобиле до с. Т.Рыскулова; Пеший переход до «Красной горки» - места массового произрастания тюльпана Грейга; Знакомство с природными комплексами, историей переселения тюльпанов в Европу - обед; Возвращение.

9. Маршрут «Ущелье Машат» - 1 день, конный, пеший

От с. Жаблаглы до Машата на автомобиле; Продолжение похода по живописному ущелью - обед; Знакомство с природными комплексами, реликтовые фисташковые рощи; Возвращение.

10. Межрегиональный маршрут «Жаблаглы-Тонкерис-Каскасу» - 5 дней, с ночевкой в гостевом доме с. Тонкерис, 40 км, конный

От с. Жаблаглы по живописным предгорьям до Иирсу - обед; Продолжение похода по старым тропам через горы Таскора до Караалминского моста; Переход через мост на реке Аксу - ночевка на природе; Переход по предгорьям до с. Тонкерис, остановка в гостевом доме; культурная программа - ночевка; Продолжение похода по предгорьям и невысоким перевалам до долины реки Сайрамсу - обед; Начало спуска в долину - ночевка; Продолжение похода по долине реки Сайрамсу до Каскасу - обед; В обратном направлении прохождение маршрута по тому же сценарию.

11. Трансграничный маршрут - 6-7 дней по территории заповедника, конный пеший, 60 км, ночевки в палатках

От Жаблаглы до Куши-Каинды - обед; Продолжение похода по живописным ущельям до перевала Жусалы - ночевка; Переход до Амансая на высоте 2500-2800 м над у.м. - обед; Спуск в ущелье реки Аксу ~ ночевка; Продолжение похода вдоль реки Аксу до голубых озер - обед; Продолжение похода до верховьев реки Аксу - ночевка; Продолжение похода до перевала Майдантал - обед; Подъем на перевал - ночевка; Спуск в долину Арабека (Кыргызстан).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: маршруты, сегмент, транспорт, машина, лошади, размещение, заповедник, национальный парк, гиды, пища, отдых, озеро, реки, горы, равнины, мавзолеи, турбазы, санатории, частный сектор.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие маршруты получили развитие на территории Узбекистана?
2. Какие маршруты получили развитие на территории Кыргызстана и Казахстана?
3. Какими мощностями располагают вышеуказанные туристские центры Западного Тянь-Шаня?

2.5. ТУРИСТСКИЕ РЫНКИ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД. Изучение ситуации в тот период позволяет оценить стартовые условия для развития туризма ныне и в перспективе.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Еще пятьдесят лет назад Чимганские горы считались визитной карточкой не только Ташкентской области, но и республики, демонстрирующие потенциальные

возможности узбекской индустрии отдыха, путешествий и спорта. Тогда ежедневное число визитеров из столицы Узбекистана в летний период достигал 3,0 тыс. человек в рабочие дни и до 10 тыс. – в субботние и воскресные. В зимнее время пик визитов доходил до 3-5 тыс. человек. Отмечались как краткосрочные туры (один день), так и с более продолжительным пребыванием (от 2 до 7 дней и более). Загрузка базы достигала порой 100%.

Немаловажно и то, что **Чимган-Бельдерсайская зона** была интересна и для туристов из ближайших республик – Казахстана и Кыргызстана, России и Украины, которые осуществляли туры по Центральной Азии. Ежегодно сюда приезжали и путешественники из зарубежных стран (около 80% из них были граждане социалистического лагеря), общее число достигало 2 тыс. человек в сезон. Всех их привлекали спортивные, природоведческие и этнографические возможности региона. Чимган стал и зоной детского и оздоровительного отдыха, здесь насчитывается с десятков лагерей и домов отдыха. Проходили международные и союзные соревнования по альпинизму и горнолыжному спорту.

Однако в последние годы туристский потенциал Чимгана используется не в полной мере, как это могло быть. Это связано с многими факторами – экономическими, политическими и социальными, которые сложились в переходном этапе трансформации Узбекистана. Безусловно, у граждан республики есть возможности посещать другие страны, что расширило географию их интереса. С другой стороны, сервис местных отелей и служб не соответствует требуемому уровню, что также отпугивает туристов. Инфраструктура еще не в полной мере удовлетворяет потребности, например, деятельность медицинской службы, связи, пунктов питания, дороги и безопасность оставляют желать лучшего.

До 1991 года **Бурчмулла-Нанайская зона** была известным местом отдыха для жителей не только Узбекистана, но и других регионов Советского Союза. Сюда приезжали из Прибалтики, Северного Кавказа, Украины, России (Дальний Восток и Сибирь). Их численность оценивалась от 10 до 30 тыс. человек ежегодно. Доля иностранцев была ниже – менее 1%. Красоты края были воспеты знаменитыми российскими бардами – супругами Никитиными, что стало новой мотивацией путешествия жителей европейской части страны в этот поселок.

Наличие промышленной базы (переработка редкоземельных металлов) вело к ухудшению экологической обстановки, что снизило поток туристов. Консервация объекта и расширение туристских возможностей восстановило поток в Бурчмуллу, однако основной массой

были жители Ташкента и Ташкентской области, близлежащих районов Кыргызстана и Казахстана. Уже тогда явно определилась специализация Бурчмуллы – водный туризм, пляж, солнечные ванны, горные походы, этнография.

Хумсан-Акташская зона – это территория, которая располагает определенным туристским потенциалом. Ресурсы туризма стали активно использоваться с 60-х годов прошлого столетия. В определенные годы Хумсан испытывал экономические подъемы и спады, которые предопределялись разными факторами. Например, строительство зон отдыха, оздоровительных лагерей, санаториев и создания в связи с этим соответствующей инфраструктуры вело к повышению материального благополучия и занятости населения, а экономические трудности переходного периода привели к вышеуказанным заведениям и ухудшению жизненного уровня местных жителей. До независимости туристская инфраструктура Хумсан-Акташской зоны была нагружена на 100%, причем в подавляющей массе туристы посещали эту местность в организованном порядке – по путевкам профсоюзов и ведомств, доля неорганизованных туристов составляла 5-7%, в основном, это любители пикников/однодневные посетители, туристы выходного дня. Туристским сезоном считался май-сентябрь, пик приходился на июнь-август. Потребителями услуг туристской зоны поселка были жители Сибири, Дальнего Востока, средней полосы России, а также Казахстана и Кыргызстана.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В советское время вокруг гор Западного Тянь-Шаня было создано несколько туристских центров, мест для привалов, туристских маршрутов и других привлекательных мест. Туристы приезжали со всего Советского Союза. В зонах Сары-Челек и Падьша-Ата Аксыйского района были организованы специальные «базы туризма/отдыха». Эти туристские базы все еще номинально существуют и обслуживаются турбазами «Сары-Челек» и «Кашка-Суу». Кроме того, в то время работал детский лагерь «Орбита» и ряд частных юрточных гостевых домов.

В соответствии с Положением о Сары-Челекском заповеднике озеро Сары-Челек могли посещать до 30 туристов в день. Между руководством заповедника и близлежащей турбазой было заключено специальное соглашение, ограничивающее число посетителей до одного автобуса в день. Специальные гиды сопровождали туристов к озеру и обратно. Турбаза платила заповеднику за посещение озера. Туристам разрешалось следовать только по определенным маршрутам и входить в заповедник только с группой. Однако на самом деле ситуация была иногда другой. Турбаза была временами перегружена, и все туристы, приезжающие на турбазу, хотели хотя бы раз увидеть озеро. Давление на заповедник в сезон

было довольно высокое. Согласно отчетам, за несколько недель в летнее время к озеру подъезжало 5-6 автобусов ежедневно, привозивших около 100 туристов. Иногда к озеру подъезжали и большие автобусы, т.к. в то время дороги были в лучшем состоянии. Официальные ограничения не соблюдались, поэтому еще в то время возникали споры и конфликты, поскольку озеро считалось уникальной достопримечательностью, но в то же время надо было учитывать цель и правила заповедника.

Ограничение применялось только ко второму входу за селом Аркыт. Для посещения Аркыта и музея разрешения не требовалось. Плата за вход взималась у вторых ворот. Хотя количество автобусов ограничивалось, пешком или на личном автомобиле можно было проходить без ограничения. На практике количество туристов, путешествующих пешком или на автомобиле, было незначительным. Большинство туристов посещали этот район с профессиональным гидом, который мог объяснить значимость флоры и фауны. Туристам давали и свободное время на небольшие пикники около озера. Но купание было запрещено после нескольких несчастных случаев в 1983 г. Ночевать там разрешалось только официальным лицам, имевшим две дачи около озера.

Посетителей регистрировали в трех местах: у первого входа, у второго входа и в музее. Отчеты о посетителях предоставлялись ежегодно.

Бывшие туристские рынки. В советское время время посетителей можно было разделить на следующие категории:

- В выходные парк посещали местные жители из соседних городов, Ташкумыр и Майлисай, иногда из Оша и Джалал-Абада. Многие из них оставались в соседних селах.
- В несезонное время в парк часто приезжали школьники из близлежащих городов Ферганской долины. Они ночевали на турбазе. Обычно они посещали музей и озеро.
- Туристы из других республик (в основном из Сибири) приезжали летом организованными группами и жили 1-2 недели на турбазе.
- На берегу озера была расположена правительственная дача, где могли ночевать официальные лица.
- Ученые из республик Советского Союза часто приезжали в парк и оставались на даче.
- Несколько раз в год заповедник посещали альпинисты из России и Прибалтики. Популярный маршрут был из Таласа в Сары-Челек или наоборот.

После Ошских событий 1989 г. туризм в Сары-Челеке резко упал, узбекские туристы туда больше не приезжали. После развала Советского Союза и прекращения организации туристских туров профсоюзами российские туристы перестали путешествовать, что привело к закрытию турбазы вскоре после завоевания независимости в 1991 г.

По другим отчетам, до 1990 г. ежегодно около 50-60 туристов посещало **Чаткальскую долину**. Обычно это были туристы из других республик Советского Союза, но приезжали также и из западных стран, таких как Великобритания. Туристы приезжали через Бишкек или Ташкент при содействии государственного агентства путешествий «Спутник». Большинство туристов приезжали для проведения туров по рафтингу. Необходима была регистрация в конторе заповедника для того, чтобы пересечь Беш-Аральский заповедник. Паломнический туризм также был развит, но намного больше, чем сейчас. Каждый день приезжало около 200 паломников (10 000 в год). Паломники приезжали на лошадях или ослах из Ташкента через Беш-Аральский заповедник. Большинство паломников размещалось в частных гостевых домах 30-ти местных семей.

Что касается **Падыш-Атинского заповедника**, то нет информации о количестве туристов, приезжающих сюда. Известно, что многие узбеки посещают святые места. Приезжают также люди из Кербена, чтобы посетить Мавзолей. На берегах реки часто устраиваются пикники для проведения отдыха.

Существующий рынок в **Кара-Бууринском районе** пока плохо освоен. Мало информации о количестве туристов, посещающих местность ежегодно. Местные туристы посещают этот район в основном летом во время выходных и устраивают пикник на берегах реки. В удачные дни приезжает приблизительно 20 семей (приблизительно из 4-5 человек каждая) в день. В пределах внутреннего рынка Коксай обладает туристическим потенциалом для туристов из города Тараз (Казахстан), который уже имеет место в небольшом масштабе.

Иностранные туристы, в основном, россияне (около 50 человек в год) добираются до Чаткальской долины через перевал Чон-Карабуура. Обычно они делают привал - одна ночевка (чаще, у перевала) и продолжают дальше свое путешествие в Чаткальскую долину. До настоящего времени здесь имеет место неорганизованный туризм. В г.Талас функционирует один туроператор, но Кара-Буура не входит в их область обслуживания. Однако, данный туроператор, также как КАТОС, расположенный в г.Талас, проявили интерес к этой местности, поскольку они разработали новый маршрут, который пролегает через Чаткап, Падыша-Ата и Сары-Челек.

Стратегией группы СВТС в Таласе является расширение сети провайдеров услуг в каждом селе. Координатором Таласского СВТ было уже отобрано 5 потенциальных провайдеров услуг из целевого села проекта ЗТШСБ в Чон-Карабууре, например, для предоставления юрт, коневодов и организации фольклорных выступлений.

Определенную конкуренцию представляет водохранилище, расположенное на севере Кызыл-Адыра. Особенно, те, кто впервые

посещает эту местность для наслаждения природой, сразу же идут к водоему купаться. Кроме этого, близлежащий заповедник - Аксу-Джабаглы также может составить конкуренцию в привлечении некоторой части туристов (хотя, это может представлять также интерес для туристов, которые захотят посетить оба места).

Экотуризм – новый вид деятельности для Джалал-Абадской областной администрации. Центр развития туризма был создан в феврале 2001 г. при департаменте финансов и экономики (директор центра – г-н Мамбеткулов Кадыржан). Роль центра заключается в содействии развитию туристской деятельности в области. Первоначально его задача состояла в координации реализации планов, относящихся к Году Туризма 2001.

В области три главные туристские территории: город Джалал-Абад; Сары-Челекский регион; Арстанбап.

В апреле 2001 г. Джалал-Абадская областная администрация приняла 10-летнюю программу по развитию туризма на основе государственного плана развития туризма, в котором подчеркивалась роль и задачи области. На районном уровне были разработаны отдельные программы мероприятий. На различных уровнях – государственном, областном и районном определены три планируемые стадии: 2000 – 2002, 2003 – 2005 и 2006 – 2010. На реализацию плана 2001 г. в бюджете предусмотрены денежные средства в сумме 100.000 сумов. В качестве основных приоритетов в развитии области определено следующее:

1. Областная администрация проведет инвентаризацию и изучение условий существующих объектов (май 2001 г.). По каждому объекту будет подготовлен план улучшений. Одним из вариантов может быть приватизация. Улучшить правовую основу для развития туризма, четко распределив собственность и другие обязанности.

2. Область начнет сбор статистических данных по туризму с 2001 года. Данные по некоторым объектам и сооружениям уже есть, например, по Сары-Челекскому заповеднику и турбазе Арстанбап. (В 2000 г. турбазу в Арстанбапе посетили 7 туристических групп из западных стран).

3. Публикация путеводителей и информационных материалов для туристов.

4. Улучшить указательные знаки на дорогах и написать текст на трех языках – кыргызском, русском и английском.

5. Стандартизация туристических услуг (минимальные стандарты качества).

6. Улучшение образования по туризму; с 2001 г. коммерческий институт в Джалал-Абаде начнет новую программу обучения по туризму при технической помощи Турецкого фонда, которая будет включать профессиональное обучение служащих в приемных, официантов и т.д.

Также предусматривается практическое обучение в Турции. Кроме того, запрос о предоставлении финансовой помощи был обращен к программе Тасис – Темпус.

7. Область работает с программой СВТ Хельветас, которая организывает семинары для официальных лиц области по частному и мелкомасштабному туризму.

СУЩЕСТВУЮЩИЙ РЫНОК ТУРИЗМА. Это попытка оценить текущую ситуацию с туризмом на современном этапе.

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ: Природоведческий туризм наиболее динамично развивается в Ташкентской области в рамках Угам-Чаткальского национального парка. По расчетам туристов, на эту территорию приходится до 70% всех экологических визитов, совершаемых жителями Узбекистана и иностранными гражданами.

Такая ситуация была предопределена не только наличием замечательных природно-климатических условий, но и развитой инфраструктурой, которая способствует активному функционированию индустрии туризма и отдыха. Немаловажно и то, что в последние годы правительство республики, а также частный сектор осуществляет целенаправленные инвестиции в этот регион. В частности, за счет местных бюджетов происходит реконструкция электро- и водосетей, строительство канализационной и дренажно-коллекторной систем, новых объектов гостиничного хозяйства, переоборудование спасательных и медицинских пунктов, реставрация дорог и мостов. Частные инвестиции идут в телекоммуникационный сектор и на строительство гостевых домов, приобретение туристского снаряжения (в том числе плавсредств). По оценкам экспертов, ежегодные инвестиции в Ташкентскую область достигают не менее \$100 млн., значительная часть из которых идет на формирование эффективной инфраструктуры социального значения. С другой стороны, локальная экономика зачастую зависит от ситуации, когда следует использовать внутренние ресурсы для развития. И в регионе эти ресурсы имеются. Другое дело, что они используются неэффективно или с ущербом для окружающей среды.

Три поселка – Хумсан, Бурчмулла и Чимган являются туристическими зонами региона, по некоторым оценкам на них приходится до 40% всех туристических визитов в Бостанлыкский район. Исследования, проведенные в трех поселках, показали, что туристский задел в них имеется, однако существует множество проблем, прежде чем этот сектор станет значимым для населения и для локальной экономики. Требуется формирование СВТ, обучение жителей основам гостеприимства и приведение объектов обслуживания к требуемым стандартам.

Особенностью **Чимган-Бельдерсайской зоны** является то, что эта территория не приближена к границе, как это имеет место в Хумсане и Бурчмулле. Влияние пограничной службы не наблюдается, ограничений во въезд в Чимган не имеется. С конца 90-х годов правительство приступило к реконструкции территории Угам-Чаткальского национального парка и ближайших зон с целью создания современного рекреационного центра. Были снесены здания, которые представляли экологическую угрозу или были объектами долгостроя (на них не предвиделись инвестиции), модернизированы действующие мощности. Определена санитарная зона от воды и лесонасаждений. Продолжается строительство новой скоростной дороги из Ташкента к Чарвакскому водохранилищу, что позволит разгрузить Чирчикский тракт, который ныне перегружен, особенно в летнее время. Построенные коллекторные и дренажные системы, проведена канализация и водоснабжение ко многим базам отдыха. Используется солнечная энергия для подогрева воды. Построены новые гостиницы и базы. Реконструкции подверглась одна канатная дорога в Бельдерсае и две - в Чимгане. Улучшено энергоснабжение. В подавляющей части инвестиции в производственную и социальную инфраструктуру осуществляются за счет государства (местной администрации и ведомств) – около 60%, а также крупными предприятиями Ташкента – 30%. Частные инвестиции касаются в основном строительства жилья для туристов, объектов досуга – 10%.

Правительство оказывает содействие развитию Угам-Чаткальского национального парка через дотации и инвестиции. Финансируются проекты, связанные с природоохранной деятельностью. Туристическая направленность парка пока не определена как весомая и составляющая в политике администрации парка. Требуется зонирование местности с целью определения наиболее лучших мест для отдыха и туризма. Нынешнее развитие туристской инфраструктуры поселка Чимган отличается активными инвестициями частного сектора в доступные для среднего жителя столицы условия отдыха.

Туризм в пределах поселка – около 5 тыс. человек в сезон, 30 тыс. – с учетом ближайших территорий. Между тем, туризм функционирует здесь в течение года. При эффективном маркетинге, продвижении турпродукта и повышении качества услуг можно рассчитывать на визит в год не менее 200-350 тыс. человек. Из всего объема следует ожидать не менее 70% неорганизованных туристов, 30% - запланированных в рамках турбаз и зон отдыха. Объем визитов иностранных туристов (включая граждан из СНГ) может увеличиться до 10%. Валовой доход местной экономики (прямые и косвенные затраты на обслуживание туристов) от статьи «туризм» превысит \$10-20 млн. Между тем, существуют местные туроператоры, которые проявляют интерес к

Чимган-Бельдерсайской туристской зоне. В частности, это фирмы Asia raft, Ecosan tour, Elena-tour, AST, Ark-Osiyo. Кроме того, на Берлинской туристской ярмарке (13-15 марта 2005 года) узбекские туроператоры презентовали республику, в том числе предложив турпакеты в Чимган-Бельдерсайскую зону. По сведениям участников, у иностранных фирм проявился интерес, который должен реализоваться через загрузку маршрутов летом 2005 года.

С середины 90-х годов интерес к **Бурчмулла-Нанайской зоне** возрос, и численность туристов увеличилось. Резкое падение произошло в период 1999-2000 годов, когда произошли столкновения с террористическими группами на территории Бостанлыкского района и в сопредельных районах Кыргызстана, что являлись своего рода барьерным фактором для развития местного туризма. Однако с 2003 года началось медленное увеличение объема визитеров. Это связано с тем, что экономические возможности населения не всегда и не всем позволяют отдыхать на курортах других государств. Бурчмулла-Нанайская зона является востребованной, однако по уровню возможностей и использования занимает последнее место после Чимгана и Хумсана. Туризм в пределах поселка Бурчмулла – 30–50 тыс., всего за сезон в ближайшем пространстве останавливается около 100-150 тыс. человек. Основная проблема заключается в том, что пограничный режим сдерживает визитеров, которые предпочитают останавливаться в иных местах отдыха. Туризм в Бурчмулле носит ярко выраженный сезонный характер – конец мая – начало сентября. В иные периоды в предгорьях прохладно для принятия солнечных ванн и купания.

При решении пограничных барьеров и эффективном маркетинге, продвижении турпродукта и повышении качества услуг можно рассчитывать на визит в год не менее 350 тыс. человек. Валовой доход местной экономики (прямые и косвенные затраты на обслуживание туристов) от статьи «туризм» превысит \$5-7 млн.

Хумсан-Акташская зона в настоящее время привлекает туристов и отдыхающих в летний период и вся инфраструктура функционирует в основном в июне-августе. Социальный туризм развит в отношении предоставления услуг отдыха для детей в оздоровительных лагерях. Туристская составляющая в Хумсане сохранилась по сей день. Более того, местными жителями создается определенная инфраструктура, которую эксперты проекта условно называли «топчан-туризм». Посетителей размещают или на крытых и открытых топчанах, или в специально построенных и отведенных помещениях. Им предоставляются питание и проведение досуга, спорт, в том числе и рыбалка. В основном туристические объекты расположены вдоль реки Угам. В летние выходные дни численность отдыхающих на

территориях, прилегающих к Хумсану, достигает 1,5-2 тыс. человек, в рабочие дни – 100-200, что говорит об имеющемся спросе. Ежедневный оборот такого туризма оценивается в \$10-15 тыс. Между тем, эластичность спроса определяется не только влиянием цены, но и качеством услуг и объемом сервиса, а также формой организации туризма в Хумсане.

Маркетинговые исследования показали, что 90% всех посетителей Акташ-Хумсанской зоны – это неорганизованные туристы, которые самостоятельно осуществляют свою поездку и отдых. Подавляющая часть – это жители столицы – более 60% от общего числа визитеров, около 30% – это из городов и районов Ташкентской области, 10% – из других регионов Узбекистана, международных организаций, аккредитованных в республике, и из других государств, в частности, Казахстана, России, дальнего зарубежья.

Из их числа не менее 50% – семьи с детьми, около 30% – молодежь до 29 лет, доля пенсионеров незначительна. Среднее пребывание в районе – 1,5 суток, хотя при неорганизованном туризме возможно размещение и на более длительный срок – до 7 суток. Основной спрос – май-сентябрь, когда природно-климатические условия наиболее благоприятны для отдыха. Поздняя осень, зима и ранняя весна представляют «мертвый сезон», хотя и в это время возможны путешествия (по временному сроку нагрузка на «мертвый сезон» приходится не более 5% от общего среднегодового объема визитов). По оценкам экспертов, при расширении материальной базы туризма поселка и его окрестностей возможен прием до 3-4 тыс. человек в неделю.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В настоящее время мало туристов посещает **Чаткальскую долину**. В 2004 г. было около 50 человек, приехавших из России и пересекших местность на плотках по реке Чаткал в Узбекистан. Из-за ограничений в пересечении границ, сейчас это возможно только через тур-оператора «Азия-рафт», расположенного в Ташкенте, и имеющего особые договоренности с Узбекской пограничной службой. Еще меньше людей посещает Беш-Аральский заповедник. В 2003 г. были зарегистрированы две группы (5-6 человек): экспедиция Национальной академии наук, готовившая план управления. Изредка туристы путешествуют по долине на велосипеде, обычно это западные туристы.

Паломнический туризм снова развивается после сильного упадка в 90-х годах. Около 1000 паломников побывало в 2004 г. Большинство паломников приезжает из Ферганской долины в Узбекистане, и всего несколько приезжают из Таласа, Оша или Бишкека. Большинство паломников – это пожилые люди, часто в сопровождении более молодых родственников. Обычно паломники приезжают на автобусах,

организованных туроператорами. У них сложились хорошие отношения с пограничными службами для пересечения границы. В неделю приезжает 2-4 автобуса, в среднем, с 25 пассажирами. Только немногие паломники приезжают на частной машине. В 2004 г. группа из 30 паломников приехала (нелегально) из Ташкента по тропам Чаткальской долины на лошадях и ослах. Многие паломники остаются на одну ночь, а иногда 2-4 ночи. В основном, они приезжают в мае-июле. Августовский период не очень популярен, поскольку это время – сезон сбора хлопка в Ферганской долине.

Падыша-Атинский заповедник близко расположен к Сары-Челекскому заповеднику. Главной достопримечательностью Сары-Челекского заповедника является его знаменитое озеро, которое привлекает иностранных туристов. Потенциал Падыша-Атинского заповедника заключается в привлечении тех же туристов, которые посещают Сары-Челек. Помимо международного рынка, эта местность пользуется спросом и у местных туристов. Паломники приезжают сюда для посещения святого места. Данный туризм можно развивать посредством маркетинга и более высокого качества сервиса.

Говоря о потенциальном рынке планируемого **Кара-Бууринского заповедника**, следует отметить, что данная местность имеет высокий потенциал для развития туризма. Планируемый Кара-Бууринский заповедник с его разнообразием неповторимых ландшафтов предлагает множество живописных природных мест, таких как пик Манаса, реки с пойменными лесами и пещеры. Особенно эта местность может быть привлекательной для иностранных туристов, если этот район будет признан в качестве маршрута по экотуризму. Но и туристы из близлежащих городов Тараза и Таласа также могут наслаждаться красотами этой местности. Помимо природных аспектов, местные традиции, кухня и исторические события, связанные с легендарным богатырем Манасом, представляют дополнительную привлекательность для туризма.

Несмотря на имеющийся потенциал, туризм развивается медленно. КАТОС были предприняты определенные усилия для развития туризма в этом районе. Хотя эти попытки предпринимались в основном в восточной части Таласской области, но они являются первым шагом для дальнейшего развития туризма во всем регионе.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. В Угамском хребте в последние годы растет число местных туристов. По имеющимся сведениям, летом 2004 г. здесь побывало около 4000 человек. В отношении международного рынка существует неясность. В советские времена около 200-300 туристов ежегодно посещало эту местность. Многие из них старались совместить пребывание в этой местности с посещением Аксу-Джабаглинского заповедника.

В Аксу-Джабаглинском заповеднике уже достаточно хорошо развиты как местный рынок, так и международный рынок. В 2004 г. с января по июнь сюда прибыло 400 туристов, в среднем продолжительностью около двух дней и около 800 иностранных туристов, которые также останавливались в среднем на два дня. НПО «Дикая природа» и «Гостевой дом Жени и Люды» нацелены на экотуризм и занимаются организацией различных туров (знакомство с различными ландшафтами, орнитологические, энтомологические, ботанические - тюльпаны и т.д.), а также предоставляют другие услуги.

Имеется большой потенциал для местного и международного рынка. Местные туристы могут приехать из больших городов Казахстана, таких как Шымкент, Тараз и Алматы. Более того, имеется достаточное количество привлекательных мест и хорошо развитых услуг для большего привлечения иностранных туристов. Потенциальный туроператор «Комек» расположен в г.Шымкент.

Несколько туристических фирм уже включают Аксу-Джабаглы в свои туры. Более того, о местности, включая село Жабаглы, упоминается в позитивном плане в Тревел Сервайвл Кит. Имеется также две брошюры. Одна содержит информацию о заповеднике, в другой имеется описание туризма в местности (включая имеющиеся услуги, помимо природных объектов).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: туризм, отдых, рынок, потенциал, маршруты, сегмент, фирмы, заповедники, природные территории, реклама, брошюра, настоящее время, советский период.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как развивался туризм в Западном Тянь-Шане в советский период?
2. Какие условия для развития туризма существуют ныне на проектной территории?

2.6. ТЕНДЕНЦИИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ РЫНКИ РЕГИОНА

УЗБЕКИСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Современный рынок отражает тенденции, связанные с глобализацией и новыми технологиями. В этом контексте весьма сложно конкурировать с мировыми туроператорами, которые подстраиваются под эти процессы, имея значительную финансовую и материальную базу. С другой стороны, сохранились еще «неизведанные» страны – Terra Incognita – которые массовый турист еще не посещал. Национально-этническое и экологическое своеобразие региона Центральной Азии может служить привлекательным аспектом. И в этом смысле Узбекистан имеет хороший шанс занять достойное место.

Безусловно, узбекским компаниям нелегко продвигать свой турпродукт, и здесь требуется поддержка, как государства, так и международных структур. При опросе выяснилось, что 95,2% респондентов заинтересованы в помощи со стороны Межгосударственного проекта EurorAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня, в частности, в разработке маршрутов и подготовки сервиса на базе Community Based Tourism для клиентов из Европы и Северной Америки. Например, компания «Ясмина-тур» видит в разработке единой политики и бренда. Реклама марки «Великий шелковый путь» – это один из путей интеграции стран и турфирм и создания механизма ценообразования. Немаловажным аспектом является уже то, что в конце октября 2004 года в Самарканде открыто представительство Всемирной туристской организации, одной из целей которой является оказание содействия в развитии международного туризма.

Выяснилось, что подавляющая часть фирм ориентируются на внутренний туризм, и в этом видна специфика деятельности туристской индустрии. Экономическое положение людей не позволяет путешествовать в дальнее зарубежье, и поэтому местом отдыха становится свой край, богатый ресурсами и условиями. Более половины респондентов не снимают со счетов и Центральную Азию: многие турпродукты увязывают в технологической цепочке Кыргызстан, Казахстан, Таджикистан и Туркменистан. Между тем, Европа и Азия (особенно, Япония, Китай и Южная Корея) остается одним из рынков, приобретающим туры в центральноазиатском направлении. Эксперты турфирм отмечали, что визитеров из этих государств интересует не только история, но и природа – ландшафты, биоразнообразие, экологически чистые продукты.

При опросе выяснилось, что узбекским фирмам эффективно работать с европейским и центральноазиатским рынком спроса через партнера за границей, с американскими государствами – через Интернет. Между тем, фирма «Елена-тур» на 30% контактов работает с Европой через офис в Ташкенте, «Меркурий-тур» на 80% – с Северной Америкой через Интернет, «Экосан-тур» на 60% – с Центральной Азией через контактных людей за границей.

Нижеприведенная классификация туристской деятельности описывает потенциальные виды туризма в Западном Тянь-Шане, в частности, Угам-Чаткальском природном парке (см. таблицу № 2.14).

95% опрошенных ташкентских фирм (исследования август-сентябрь 2004 года) занимается туризмом по периметру республики и 1/5 – сельскими турами. Заметен большой интерес в сфере оздоровительно-курортного туризма – 57% опрошенных. Это направление в последние годы стало привлекательным как для самих узбекистанцев, так и для

посетителей из других стран. Отмечается увеличение рентабельности предприятий, предоставляющих услуги по укреплению здоровья, релаксации, проведению терапии в комплексе с природоведческими турами по близлежащим территориям.

Таблица № 2.14.

Продукт /Комбинации рынка
(X = потенциальный; – = нет или слабый потенциал)

<i>Целевая группа/ Деятельность</i>	Жители Ташкента / Ташкент- ской области	Местные и жители из других регионов	Школь- ники / студенты	“Новые богатые” (СНГ)	Особый интерес западных туристов к средне-при- ключенчес- ким видам	Туристы по Великому шелковому пути
Рекреационные экскурсии	X	X	X	X	X	X
Пикник для семейных групп	X	-	X	X	-	-
Паломнический туризм	X	X	-	-	-	-
Активный туризм (ходьба, катание на лошади, рафтинг)	X	-	X	X	X	X
Туризм по интересам (научный туризм, например, ботанический, наблюдение за птицами)	-	-	-	-	X	-
Комбинированные (природа, культура) пакеты туров	-	-	X	-	X	X
Образовательные экскурсии	-	-	X	-	-	-

К примеру, компания «Армант» в 2003 году реализовала пляжные туры 400 туристам в район Ташкентской области, 200 – оздоровительные туры до 18 дней, разработала спортивный комбинированный турпродукт для 4-х человек (пеший+конный+рафтинг) на трое суток. С 2004 года на рынок вышла с новыми пакетами туров по Западному Тянь-Шаню фирма «Елена-тур»: «Вокруг Чимгана» (треккинг, 5 дней для 4-х человек), «Гульканский каньон» (пеше-конный, 1 день для 3 чел.), «Бельдерсайское кольцо» (треккинг, 3 д. для 1 чел.).

Туристические возможности Чимган-Бельдерсайской, Бурчмулла-Нанайской зон определены такими направлениями как:

Восхождения:

- однодневные на вершину Малого Чимгана (2100 м) через перевал Песочный (Гулькам);
- однодневные на вершину Большого Чимгана (3309 м) Чаткальского хребта;

- однодневные на вершину Кызыл-Жар (1866 м) хребта Кунгурбука; многодневный на высшую точку хребта Каржантау - пик Мингбулак (2628 м).

Поездки верхом на лошадях:

- однодневные прогулки по окрестностям;
- многодневный по хребту Кунгурбука в долину реки Чирчик к Ходжикентскому водохранилищу через оздоровительный детский лагерь Гулистан;
- многодневный комбинированный на плато Пулатхон;
- однодневный к 30 метровому водопаду на реке Пальтау и гроту неандертальского человека (20 км, радиально);
- многодневный к устью реки Чавата, правого притока реки Коксу по геологической дороге Пскемского хребта (14 км, радиально);
- однодневный по реке Пустонлыксай на плато перевала Гиза (15 км, радиально);
- многодневный по Угамскому хребту со спуском в ущелье реки Наувалисай и далее в Сиджак (долина реки Пскем, Чарвакское водохранилище);
- многодневный по долине реки Угам в посёлок Кызылтал (Казахстан).

Треккинги:

- однодневный, через перевал Песочный (1830 м) и Гулькамский каньон (теснины);
- многодневный вокруг горы Большой Чимган;
- многодневный, через перевал Акшуран (1733 м) в долину реки Чирчик;
- многодневный к наскальным рисункам реки Бельдерсай;
- многодневный по Чаткальскому хребту на плато Пулатхон
- многодневный по живописному ущелью реки Коксу до Голубого озера (35 км в одну сторону). Одно из красивейших мест в Узбекистане.
- однодневный по Куласьинскому каньону (15 км, кольцо) с подъемом на панорамную точку отрога Коксуйского хребта.
- многодневный по западной оконечности Пскемского хребта из Яккатута до Богуста́на через перевал Келенчек Восточный 2337м (20 км);
- многодневный по ущелью реки Коксу, через перевал Алям (1995м) в долину реки Чаткал (Кыргызстан, Беш-аральский заповедник)
- многодневный, через перевал Гиза в казахстанскую часть долины реки Угам (25 км, кольцевой).
- многодневный на плато перевала Гиза Угамского хребта Западного Тянь-Шаня (15 км, радиальный)
- многодневный через перевал к ж/д станции Ходжикент (25 км).

Веломаршруты:

- однодневный по хребту Кунгурбука в долину реки Чирчик к Ходжикентскому водохранилищу;
- однодневный вокруг Чарвакского водохранилища (60км, кольцо).

Горные лыжи:

- катание на горных лыжах и досках курортов Чимган и Бельдерсай.
- катание на горных лыжах и досках по внетрассовым маршрутам с вершин и хребтов Западного Тянь-Шаня с доставкой на вертолете к местам начала спуска (хеллиски).

- Параглайдинг и дельтапланеризм:

- - со склонов горы Большой Чимган (3309 м).

Водные лыжи:

- вдоль побережья Чарвакского водохранилища.

Сплавы (Рафтинг):

- однодневный по узбекской части реки Угам от поселка Хумсан до Ходжикентского водохранилища (6 км).

Рыбная ловля

- на реке Угам.

Туристский потенциал **Хумсан-Акташской зоны** определен многими факторами, в числе которых доступность цен на услуги и потребление турпродукта, возможности региона. Средняя величина визитов в Хумсан – 10 тыс. человек за сезон, Хумсан-Акташской зоны – не менее 120 тыс., включая однодневные визиты. Валовой доход может достигать \$4-8 млн.

При развитии сети услуг и проведении более взвешенной и упорядоченной туристкой политики можно добиться повышения эффективности этого сектора в несколько раз, доведя объем дохода в \$10-12 млн. При этом в первые годы следует большую часть поступлений направлять на внутреннее инвестирование (создание инфраструктуры, приобретение технологий и оборудования).

Хумсан мало используется в международном туризме. Иностранцы путешественники его посещают лишь в рамках своего визита в столицу Узбекистана, причем их доля здесь – около 1%, срок пребывания до 2-х дней. Целенаправленной отправки из-за рубежа не отмечено. Между тем, существуют местные туроператоры, которые проявляют интерес к Хумсан-Акташской туристской зоне. В частности, это фирмы Asia raft, Ecosan tour, Elena-tour, AST, Ark-Osiyo.

Туроператоры с местным сообществом не работают, рекламы региона не осуществляют. Отмечены лишь единичные случаи приезда иностранных туристов или однодневных посетителей в организованном порядке.

Рекомендуемые направления турпродукта Хумсан-Акташской зоны:

- конные горные маршруты;

- пешие горные маршруты;
- фольклор и гастрономия;
- релаксация, отдых на природе, экологические туры по местностям;
- рыбная ловля, сбор лекарственных растений.

Наилучшее время для проведения маршрутов в вышеуказанных зонах:

- треккинг – с апреля по конец июня и с сентября по середину октября
- восхождений – с мая по сентябрь
- сплава – с мая по июль
- поездок верхом – с июня по июль и с сентября по октябрь
- веломаршрутов – с мая по октябрь
- параглайдинг и дельтапланеризм с мая по октябрь
- рыбная ловля - в разрешающие сроки
- горные лыжи и доски (сноубординг) – с января по конец марта

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Беш-Аральский, Кара-Бууринский и Сары-Челекский заповедники и Чаткальская долина имеют огромный потенциал для посещения населением из Ташкента и Ферганской долины. Однако, для посещения этой местности необходимо смягчить ограничения на границе и улучшить/восстановить качество дороги между Ташкентом и Чаткалом.

Во времена Советского Союза вышеупомянутые два святых места привлекали больше паломников, чем в наше время. Это можно восстановить. Более того, существует потенциал для развития разных видов международного туризма (приключенческого, таких как треккинг, езда на велосипеде, рафтинг). В связи с доступностью со стороны Таласской области и Ферганской долины – это привлекательный тур, можно путешествовать на машине или на велосипеде, начиная с Бишкека, как начального пункта. Особенно привлекательна своей природой верхняя часть Чаткальской долины. Продолжительное пребывание может включать посещение планируемого Чандалашского заповедника (на лошадях) и Беш-Аральского заповедника. Хотя Беш-Аральский заповедник может быть более интересен для тех туристов, которые приезжают из Узбекистана (Ташкента). Потенциальные туроператоры расположены в Бишкеке, такие как «Глобал-тур» в Центральной Азии, «Топ-Азия», «Кыргыз Концепт», ИТС «Горы Азии», «САТ» и «Муза».

Центральноазиатский Трансграничный проект ГЭФ/ВБ по сохранению биоразнообразия (ЦАТСБ) разработал концепцию зонирования для развития туризма в этом районе (было предложено разделить на зону ядра и производственную зону. Производственная зона предназначена для туристической деятельности, хотя могут быть

разработаны некоторые маршруты в зону ядра. В этом случае должны быть предложены специальные правила, касающиеся зоны ядра).

Таласская группа СВТ, которая является членом КАТОС, была создана в 2003 г. и отличается от других структур СВТ в регионе тем, что это единственная группа, существующая в пределах Таласской области, объединяющая провайдеров услуг из разных сел. Стратегия Таласской группы - проводить активную деятельность по всей Таласской области и фактически она уже выбрала провайдеров услуг в Чон-Кара-Бууре.

КАЗАХСТАНСКИЙ СЕГМЕНТ. Согласно сведениям областного департамента по туризму, наблюдается рост потенциала местного рынка на территории **Угамского хребта**. По прогнозам, в 2005 г. ожидается 4400 местных туристов. Возможности международного рынка могут возрасти при участии туроператоров. Потенциальными туроператорами являются «Комек» (г.Шымкент) и совместное государственное предприятие «Туркестан». Более того, НПО «Урпак» заинтересовано в развитии туризма и, особенно, в развитии ТОС-групп.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: проект, потенциальный рынок, маркетинг, заповедники, СВТ, группы, партнеры, маршруты, время, тенденции, период, емкость.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие тенденции экотуризма отмечаются в трех республиках Центральной Азии?
2. Какова емкость рынка данного региона?

2.7. ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ

ДЛЯ ВСЕХ СЕГМЕНТОВ. Для Угам-Чаткальского природного парка, Сары-Челекского, Падыша-Атинского, Кара-Бууринского, Аксу-Джабаглинского заповедников и Чаткальской долины определены категории визитеров, которые в разной степени проявляются в трех зонах. Исходя из специфики необходимо проведение мероприятий, которые бы повысили эффективность туристской инфраструктуры и, как следствие, позволили бы увеличить туристский поток.

Рекреационные экскурсии – это комбинация отдыха на природе с социальными и приключенческими элементами. Такой вид туризма предлагается людям, проживающим в этом регионе, местным, школьникам, студентам, компаниям и отдыхающим туристам. Для того, чтобы привлечь рекреационных экскурсантов к природным местам, важно комбинировать отдых на природе с интересным приключенческим отдыхом, таким как катание на лошади или же с некоторыми социальными элементами, как проба орехов.

В **Чимган-Бельдерсайской зоне** эти экскурсии могут стать специализацией для СВТ, сформировав соответствующую инфраструктуру и услуги. По оценкам экспертов, на этот вид туризма может приходиться до 60% всех визитов в зону.

На долю рекреационного сектора **Бурчмуллы-Нанайской зоны** может приходиться до 80% всех услуг. Перспективным может быть и создание пунктов по оказанию лечебных процедур с использованием природных материалов (воды, трав) Бурчмуллы.

Эта форма отдыха и путешествий наиболее популярна среди останавливающихся в **Хумсан-Акташской зоны**: более 70% предпочитают находиться у реки, на топчанах, в домах, и не слишком активные экскурсии – в горы с целью изучения местного ландшафта, сбора трав и цветов. Следует и дальше этому направлению уделять внимание, разрабатывая экскурсии в местные достопримечательности, имеющие познавательно-рекреационное значение.

Для **Чаткальской долины** рекреация может стать серьезным стимулом для развития индустрии гостеприимства и привлечения инвестиций.

Пикник с группой/семьей. Однодневные поездки для празднования событий, нацеленных на взаимодействие социальных мероприятий и стимулирующей природы, где в основном участвуют местные люди. Места для пикника должны быть соответствующим образом организованы и контролируемы для того, чтобы избежать мероприятий, приводящих к негативным последствиям для других посетителей или для биоразнообразия.

Данная форма отдыха пользуется популярностью у жителей Ташкента, которые с подобной целью приезжают в 4 случаях из 10 в **Чимган-Бельдерсайскую зону**.

Это перспективная ниша в туризме, особенно и для **Бурчмулла-Нанайской зоны**. Подавляющая часть посетителей – это группа (семья, кампания друзей, коллег), поэтому с ориентацией на такую форму визитов следует рассчитывать мощности СВТ. По оценкам, однодневные пикники могут составлять до 60% всех визитов на эту территорию.

Пикники являются специфическим отдыхом для горожан Ташкента, поскольку природные условия **Хумсан-Акташской зоны** создают определенную атмосферу для семейного времяпрепровождения. Подавляющая часть любителей пикников – река Угам (было зафиксировано более 50% от всех прибывших на территорию поселка Хумсан).

Чаткальская долина пока не является признанным местом отдыха для горожан из-за своей удаленности от крупных поселковых центров. Но этот сегмент может быть усилен при решении проблем с дорожными коммуникациями.

Что касается **Кара-Бууринского заповедника**, то в 2004 году благодаря поддержки КАТОС первые иностранные туристы посетили Талас в рамках маршрута Талас-Сары-Челек. Однако, после тестирования он оказался менее приемлемым из-за отсутствия услуг, предоставляемых в ходе следования по маршруту.

Активный туризм. К активному туризму относятся спортивные мероприятия, такие как пешие походы, катание на лошади и водные виды спорта (гребля и каноэ). Эти мероприятия предлагаются в ограниченном количестве, и требуют профессиональной подготовки, но условия для их проведения созданы. Первоначальная целевая группа активного туризма – это местные туристы и приезжие из соседних государств. Западных туристов очень мало, но они являются потенциальной группой.

Водный спорт в районе **Чимган-Бельдерсая** ограничен в связи с тем, что крупных водных систем здесь нет, однако большим потенциалом располагает треккинг, езда верхом.

Активный туризм **Бурчмулла-Нанайской зоны** также является составной и перспективной частью массового туризма. Однако водно-пляжная специализация Бурчмуллы требует решения зонирования, выполнения процедуры укрепления грунта и создания санитарной полосы, соответствующих пунктов (спасения, проката, контроля за уровнем воды и пр.). Вторая специализация зоны – горные походы также связаны с выполнением ряда организационных мероприятий, в частности, согласования маршрута с соответствующими структурами (пограничниками, спасателями), подготовки профессиональных гидов.

Верховая езда, треккинг и рыбная ловля – это направление туризма, которое имеет потенциал для **Хумсана** и развивается в настоящее время наиболее интенсивно. Между тем, для массового треккинга или конных туров необходимо разработать и предлагать несложные для осуществления походы. Основной упор делать на возраст от 20 до 40 лет.

Для **Чаткальской долины** активный туризм наиболее перспективен в форме альпинизма, треккинга, рафтинга и верховой езды.

Экскурсии по особым интересам. Специализированные экскурсии предназначены для таких целевых групп, как, например, ботанические или наблюдение за птицами (виды научного туризма). **Угам-Чаткальский природный парк** и **Беш-Аральский заповедник** предлагает уникальные природные элементы, которые могут привлечь иностранных туристов. Однако, целевая группа всегда будет в ограниченном количестве и требует индивидуального, специального подхода. Можно ожидать пробуждение у «новых богатых» в Узбекистане и из других стран СНГ стремления попробовать такие виды экотуризма.

Для приема данной целевой группы необходимо предложить комфортабельные места для размещения и услуги профессиональных гидов.

Особым интересом могут пользоваться и этнография, в частности, изучение фольклора, образа жизни казахов и кыргызов, гастрономия в **Чимган-Бельдерсайской зоне**.

Определенное внимание в развитии туризма следует уделить этнографии (истории, культуре, быту местных жителей). **Бурчмулла-Нанайская зона** богата культурным наследием, и это направление также может быть востребованным, особенно для туристов, прибывающих с познавательными целями.

Специализированные экскурсии следует организовывать по направлениям: ботаника, этнография (фольклор, гастрономия, традиции), ремесла. По предварительным данным, в **Хумсан-Акташской зоне** этим интересуется не менее 30% визитеров.

Комбинированный пакет туров (природа, культура, пляж).

Сильные козыри узбекского рынка продуктов по туризму - это то, что экотуризм может сочетаться с культурными (Шелковый путь) элементами и отдыхом на пляже Чарвакского водохранилища. В этом случае можно будет привлечь не только относительно малые специальные группы по интересам, но и большие целевые группы, заинтересованные в сочетании отдыха на природе с культурными элементами и продолжительным периодом отдыха. Однако, для привлечения этих целевых групп туроператорами должен быть предложен комбинированный и полный (размещение, транспорт и экскурсии) пакет тура. Естественно, такие пакеты будут относительно дорогими и поэтому должны быть нацелены на западные рынки и на «новых богатых». Привлечение данной группы туристов потребует вложения инвестиций для улучшения комфортабельности мест для проживания, инфраструктуры и транспортных услуг.

По оценкам турфирм, комбинированный тур наиболее привлекателен для зарубежных туристов, посещающих **Чимган-Бельдерсайскую зону**, поскольку позволяет в сжатые сроки получить максимум услуг и больший охват посещений. Археологические раскопки позволили обнаружить значительное число исторических памятников, расположенных в **Бурчмулла-Нанайской зоне**. Они могут стать объектом посещений в рамках комбинированных туров. Для **Хумсан-Акташской зоны** комбинированные туры также предпочтительны, однако они эффективны при сочетании активных и пассивных форм отдыха, например, рыбалка+солнечные ванны, конные туры+этнография, треккинг+гастрономия. Для **Чаткальской долины** туры перспективны с походами по Беш-Аральскому заповеднику и

посещением озера Иссык-Куль. Для Кара-Бууринского района и Угамского хребта – это посещение труднодоступных мест и фольклор/гастрономия местных жителей.

Паломники/духовный туризм. Чимган-Бельдерсайская зона не располагает значимыми объектами культа, и поэтому здесь духовный туризм маловозможен. Зато в Бурчмулла-Нанайской зоне довольно много святых мест, представляющих интерес для религиозного туризма. Это объекты захоронений шейхов Доуда, Умар Вали Богустани, Ходжи Ахрара и др. Отмечены единичные поездки туристов из Западной Азии в эти святые места. Более широкая реклама может способствовать увеличению визитов в зону по линии духовного туризма. Определенные святые места есть и в Хумсан-Акташской зоне. Кыргызстан и Казахстан располагают также святыми местами (Баба-ата, Кочкор-ата, Мавзолея Ыдырыса Пайгамбара и др.).

Экскурсии для образовательных групп. Школьники и студенты Ташкента и Ташкентской области, а также Жалал-Абадской и Ошской областей не очень хорошо знакомы с природными богатствами своих регионов. Для повышения их информированности важно ознакомить их с природными местами и в заинтересованной и увлеченной форме предоставлять им знания о природе. Получив знания о природных ценностях, они могли бы стать в будущем целевой группой для более специализированной или индивидуальной формы экотуризма. Экскурсии образовательных групп могут быть однодневными или более продолжительными, поскольку в Чимган-Бельдерсайской зоне существует возможность для ночевки (например, в турбазах, лагерях или домах СВТ). Школьные поездки возможны в весенний и осенний период, когда происходят занятия на природе в рамках общеобразовательных программ (биология, география, история). Кроме того, ориентацию можно делать на экологические колледжи Ташкента, которые по своему профилю могут часто посещать Бурчмулла-Нанайскую зону. В Хумсан-Акташской зоне следует больше упор сделать на географию и биологию, поскольку разнообразен мир флоры и фауны. Этнография – это удел узкоспециализированных туристских групп.

Экскурсии в Беш-Аральский заповедник несколько усложнен из-за некачественного состояния дорог. Что касается Кара-Бууринского заповедника, то здесь предлагаются следующие маршруты:

1. Маршрут: пик Манаса – 2 ночи, машина и лошади

На машине из села Коксай в долину Аташ-Чапкан – обед;

На лошади до подножья горы Макас – ужин и ночлег;

На лошади и пешком: восхождение на гору Манас – обед;

Обратно к подножью горы – ужин и ночлег;

На лошади через живописные природные места (Аттам, Чекир-Булак, Буркут-Уя), назад в долину Аташ-Чапкан. Далее на машине в село Коксай.

2. Маршрут по перевалам – 1 день, на лошади

Из села Коксай на следующие перевалы: Сорогой-Таш, Алтымьш-Ат. Суур-Уя, Чынгыз и Ашуу-Тор;

Назад в Коксай мимо водохранилища Шакрыатма.

3. Маршрут к камням, связанным с легендами – 1 день, пешие прогулки

Из села Коксай через ущелье Сары-Ункур;

Посещение камней, связанных с легендами - Олжобай, Ажыдаар и Тайлак;

Возвращение в Коксай.

4. «Тюльпанные туры» – 1 день, на лошади

Из села Коксай в живописную местность (тюльпаны) – Ак-Там;

Продолжение в живописную местность (тюльпаны) – Чекир-Булак;

Возвращение в село Коксай через местности с петроглифами – Колой, Сасык-Башат, Таш-Башат.

5. Маршрут Кок-Кия – 2 ночи, лошади

Из села Коксай в природное место Тоо-Карын;

Продолжение в природное место, связанное с легендой – Байсерке;

Продолжение в природное место Сулуу-бакаир – ночлег;

Продолжение в природное место Дос-Кайын;

Продолжение в Верхний Сары-Ункур;

Продолжение в пещеру Кок-Кия – ночлег в пещере;

Продолжение в Чон-Кара бууру.

Маршрут из Кок-Кии в Чон-Карабууру должен быть разработан далее в сотрудничестве с представителями Коксай и Чон-Карабууры.

6. Маршрут по долине Шилбили

Пешие прогулки или езда на машине из Чон-Карабууры через природное место Куйук-Булак в природное место Кара-Баш.

6а: Из Кара-Баска в природное место Туйук, Раманкул, Кыздай; Продолжение к местности с петроглифами Ашырбек и Кок-Кия.

6б: Из Кара-Баска прогулки через природное место Сагынгандык в природное место Талды-Булак – ужин и ночлег (юрта); Пешие прогулки или на лошади по левому берегу реки на юг к местности с петроглифами Сары-Таш и Тиктал.

6в: Продолжение через Сагынгандык в сторону Талды-Булака – ужин и ночлег; На лошади в Ак-Кия, Жети-Тор и Корум-Тор, Чон-Тор – ужин и ночлег; На обратной дороге можно воспользоваться разными путями.

7. Маршрут – на машине, на лошади

Из Карабууры на машине к историческому месту Кара-Моло; Продолжение к водохранилищу Суу-Сактагыч (купание в водоеме);

Продолжение к священному месту Чат-Мазар; Продолжение – поездка к берегам реки Алтын-Булак – обед; Продолжение в природное место Борболтой (лес и пещера) (возможно, с ночевкой);

Продолжение – поездка к берегам реки Кок-Секи; Продолжение в природное место Кызыл-Бель; Продолжение к перевалу Кара-Буура; Продолжение в природное место Моло-Таш; Продолжение в природное место Жайсан-Тор – ужин и

ночлег.

7а: Продолжение к верховьям Чаткальской долины.

7б: Возвращение в Чон-Карабууру. Маршрут на обратном пути необходимо еще разработать. Также возможно посещение некоторых привлекательных мест вместо продолжения пути на юг.

ОЦЕНКА ЦЕЛЕВЫХ ТУРИСТСКИХ ГРУПП. Целевые группы, имеющие отношение к туристским центрам, могут привлечь внимание маркетинговой службы как туроператоров, так и туристских предприятий, предоставляющих услуги на местах (турбазы, гостиницы, СВТ).

Резиденты из Ташкентского региона. Очевидно, что местные жители, особенно жители столицы, являются целевой группой для экотуризма. Резиденты обычно сами занимаются организацией туров, поскольку они уже знают местность. Визиты местных резидентов в природные места приходятся на конец недели и на праздники. Использование местности резидентами нельзя считать устойчивым для природы. Необходимо разрабатывать политику в этой области, но с одной стороны, нужно дальше привлекать эту группу (поскольку они могут стать приверженцами охраны природы в будущем), а, с другой стороны, должны быть предприняты меры для управления их визитами.

Туристы из других регионов Узбекистана. Значительно снизился уровень потока туристов из других областей Узбекистана из-за экономической ситуации и невысоких доходов. Однако, согласно социологическим опросам, проведенным летом 2004 года в Бостанлыкском районе, 24% посетителей **Бурчмулла-Нанайской зоны** составляли жители других регионов республики. Можно прогнозировать, что в будущем этот центр вновь окажется востребованным для многих узбекистанцев.

Туристы из Узбекистана (Ферганская долина, Ташкент) для Кыргызстана. После распада Советского Союза в 1991 году почти прекратился поток туристов из Узбекистана из-за экономической ситуации в стране. Однако, можно ожидать что кыргызстанская часть Западного Тянь-Шаня станет вновь популярной после улучшения политической и экономической ситуации. Густонаселенная Ферганская долина предлагает большой потенциальный рынок в будущем.

Школьники/студенты. Школьные поездки и экскурсии в природные места имеют старую традицию в Узбекистане. Важно пропагандировать визиты в соответствующие заповедники и улучшать образовательные аспекты таких экскурсий. Эти группы особенно важны для создания поддержки в будущем для сохранения природных ресурсов.

Туристы из Кыргызстана, Казахстана для Узбекистана. Чимган-Бельдерсайская зона предлагает большой потенциальный рынок в будущем для жителей ближайших регионов Казахстана и Кыргызстана,

и здесь следует туроператорам трех стран провести более тщательный маркетинг и рекламу.

Между тем, сопредельная территория пока не является источником туристских прибытий для **Хумсан-Акташской и Бурчмулла-Нанайской зон**, хотя можно сделать их значимой, если решить пограничные проблемы и облегчить формальности.

«Новые богатые» (СНГ). Относительно большая группа так называемых «новых богатых» сформировалась в больших экономических центрах СНГ, в таких как Россия, Украина, Казахстан. С начала 90-х годов данная группа людей, которые раньше посещали Западный Тянь-Шань во время летних каникул, отдыхает за пределами СНГ. Им нужны достаточно высокие стандарты по разумным ценам. Возможно, если условия будут улучшаться и достигнут международных стандартов, то эту группу можно привлечь для отдыха в **Угам-Чаткальский природный парк и Беш-Аральский заповедник**. Более вероятно, что Чарвакское водохранилище и горы Чимгана, озеро Иссык-Куль будет оставаться главным пунктом для отдыха жителей СНГ. Безусловно, здесь также требуется детальная проработка со стороны турфирм, специализирующихся на состоятельных клиентах.

В **Бурчмулле** в 2004 году более 8% были гражданами ближнего зарубежья. Не все они являются материально состоятельными людьми, однако некоторые из них позволяли себе значительные расходы. Однако этот узкий сегмент пока нельзя считать главным ориентиром для местного СВТ.

По оценкам экспертов, это также еще не полностью освоенный сегмент для **Хумсан-Акташской зоны**, хотя в прошлом туристы из других частей Союза посещали район наиболее активно. Особый упор на зажиточных туристов не следует делать, так как эти люди предпочитают больший комфорт и более известные курорты мира.

Западные рынки. В течение последних нескольких лет после бума в начале 90-х годов интерес среди западных людей к Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ) упал. Причины этого до сих пор не полностью известны, но страны ЦВЕ не могут и дальше продолжать быть «новыми пунктами назначения», тем более, что условия, цены и услуги не конкурентоспособны по сравнению с традиционными местами отдыха для туристов в Испании или Греции, или с другими развивающимися и конкурентоспособными пунктами назначения, такими как Таиланд или Мексика.

Тем не менее, общие тенденции не дают полной картины относительно разных ниш рынка, как, например, в области экотуризма. Если будут доступны интересные турпродукты и надежные местные партнеры, то это помогло бы простимулировать рынок.

Между тем, интерес к Угам-Чаткальскому природному парку, в том числе **Чимган-Бельдерсайской зоне** со стороны западного клиента имеется – это свидетельствует и доля иностранцев в общем объеме посещающих данный регион. **Бурчмулла** в 2004 году посетило более 2% туристов из дальнего зарубежья, что свидетельствует о том, что определенный спрос на этот центр у иностранного туризма имеется. Между тем, делать большие ставки на этот сегмент пока не рекомендуется. Иностранные туристы пока появляются в Хумсан-Акташской зоне в единичном случае, и здесь следует поработать с турфирмами, предлагающими туры по **Хумсан-Акташской зоне**. Упор пока делать на сотрудников СП, дипломатических и международных миссий, расположенных в Ташкенте.

Туристы Шелкового Пути. Большинство из туристов Шелкового Пути, посещающих регион, приезжают из западных стран, однако в последние годы увеличилась тенденция визитов из Юго-Восточной Азии, особенно, Южной Кореи и Китая. До сих пор только ограниченное количество туристов привлекла природа Угам-Чаткальского природного парка. Вероятно, необходимо подключить специфический опыт на природе к этим турам, усилить их культурно-религиозную сторону. Их времяпровождение в **Хумсан-Акташской зоне** – до 2 суток, в **Беш-Аральском заповеднике** – до 5 суток.

ПОРТРЕТ ПОСТОЯЛЬЦЕВ ГОСТИНИЧНЫХ ОТЕЛЕЙ. В результате маркетинга удалось описать клиентов отелей и турбаз Узбекистана.

– **Чимган-Бельдерсайской зоны:**

Согласно социологическим исследованиям, почти 2/3 опрошенных постояльцев гостиниц – это женщины. Эксперты считают, что прекрасная половина человечества больше склонна к путешествиям и отдыху на природе. Поэтому рекомендуется расширять гендерные аспекты туристских программ и маршрутов. 53% – это люди 20-40 лет, то есть самого активного возраста, когда свои доходы они соизмеряют со своими финансовыми возможностями, и туризму в ранге предпочтений уделяют особое внимание. Подавляющая часть приехавшие в гостиницы/пансионаты – это семейные или в группе с коллегами/друзьями, одиночек мало. Таким образом, турпакеты должны организовываться для группового посещения тех или иных достопримечательностей **Чимган-Бельдерсайской зоны** района.

– **Бурчмулла-Нанайской зоны:**

Это граждане Узбекистана, жители Ташкента. В 47% – это женщины, причем в 32% – лица 30-39 лет, 23% – 40-49 лет, 45% визитеров приехали

в поселок на своем транспорте, 39% бывали здесь и раньше, а 36% намеревались оставаться на срок, более 7 дней.

Портрет постояльцев частных средств размещения (СВТ)

Согласно социологическим исследованиям, экологическим туризмом и релаксацией на природе в большей степени увлечены женщины, хотя значительного перевеса одного пола над другим среди посещающих поселки не обнаружено. Необходимо отметить, что 50% из опрошенных – это люди от 20 до 39 лет, то есть наиболее романтические и увлекающиеся активными видами отдыха. 21,5% – это зрелые, степенные и 20,4% – люди пожилого возраста. Таким образом, такая сегментация позволяет формировать специфические продукты, рассчитанные на людей среднего возраста. Отдельные программы, включающие релаксацию, пляж, познавательные походы на расстояние менее 2 км, следует предлагать для туристов старше 50 лет. Естественно, они должны быть доступными в рамках физической нагрузки на организм.

Наибольший потенциал для развития туризма в Угам-Чаткальском природном парке и трех зонах представляют однодневные туры и непродолжительные туры (особенно, для любителей отдыха выходного дня) для туристов из столицы Узбекистана, близлежащих городов Ташкентской области. Международный рынок будет оставаться небольшим в сравнении с местным и региональным рынками, между тем, нельзя снижать усилия туроператоров по привлечению сюда иностранцев.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: турбаза, клиент, размещение, оценки, постояльцы, условия, маркетинг, рынок, Запад, отдых, пансионат, школьники, праздник, портрет.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие направления турдеятельности предпочтительны для региона?
2. Какие целевые группы доминируют на рынке экотуризма Центральной Азии?
3. Кто является покупателем турпродукта Западного Тянь-Шаня?

2.8. СВОТ-АНАЛИЗ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

На основе собранной информации, имеющегося опыта и проведенных наблюдений был составлен СВОТ-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) по развитию экотуризма в Угам-Чаткальском природном парке и трех зонах, а также Чаткальской долине, который предлагается ниже. Это позволяет оценивать туристские возможности регионов и определять в дальнейшем стратегию развития.

Таблица № 2.15.

**SWOT-анализ турпродукта Западного Тянь-Шаня (по материалам
Казахстанского, Кыргызстанского и Узбекистанского участков)**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Продукт • Проспектные зоны являются привлекательной местностью из-за его приближенности к столице и наличия соответствующей инфраструктуры; • Природные территории являются особым местом, поскольку там обитает редкий сурок Мензбира и произрастают разные дикорастущие плодовые деревья. Они располагают значительным миром флоры и фауны, имеющим интерес среди специализированных туристов. Здесь также имеются привлекательные и разнообразные живописные ландшафты; • Чимган-Бельдерсайская зона является горнолыжным, а Бурчмулла-Нанайская зона – пляжным курортами Центральной Азии с соответствующей инфраструктурой. Эти бренды работают и по сей день, требуется лишь их укрепить соответствующими качественными услугами и расширить ассортимент; • Три государства являются частью Шелкового пути. Древние поселения отмечены на официальной туристской карте. Это позволяет зонам занимать свою нишу в рамках этнографического туризма; • В зонах сохранились национальный уклад и старинный образ ведения хозяйства, быта и жизни, а также уникальное культурное наследие (имеется много исторических достопримечательностей). Развиваются ремесла и фольклор; • Климатические условия благоприятны в любой период, даже зимний; • Относительно стабильная политическая ситуация и социальная стабильность привлекает туристов в эти зоны из стран СНГ и дальнего зарубежья; • Спокойная и ненапряженная атмосфера (низкая плотность населения и объектов промышленного значения); • Гостеприимство и дружелюбие местных жителей создают особый колорит; • Наличие средств размещения у жителей, возможности аренды лошадей, услуг гида также являются позитивным элементом для развития туризма; • Создание в будущем Трансграничного биосферного резервата «Западный Тянь-Шань» создает возможность для регулирования развития в некоторых участках;	Продукт • Трудный доступ в Угам-Чаткальский природный парк из других регионов Узбекистана для неорганизованных туристов; • Граница Узбекистана с Кыргызстаном и Казахстаном закрыта, требуется выполнение сложных формальностей; • Экосистемы находятся под нарастающим давлением людей; • Отсутствие серьезного капитала для вложения инвестиций в турпродукт; • Качество услуг, в общем, низкое; • Плохие санитарные условия: нет «гигиенического менталитета»; • Нет письменной информации об имеющихся продуктах (перечень цен, меню, программа мероприятий); • Недостаточно указательных щитов в сельской местности (если есть, то только на местном языке), что усложняет путешествие независимых туристов; • Мало владеющих иностранными языками (за исключением русского языка); • Недостаточный инвестиционный капитал среди заинтересованных лиц (правительство, частные предприятия путешественников и туроператоров, заинтересованные местные люди, активные в сфере туризма) • Беш-Аральский заповедник имеет трудный доступ для жителей Бешкека • Отсутствие условий для туризма в Падьш-Атинском и Сары-Челекском заповедниках, Тонксерсе; • Недостаточный инвестиционный капитал среди заинтересованных лиц (правительство, частный сектор) усложняет туристское развитие Кыргызстанских природных зон; • Плохие санитарные условия поселков во всех территориях Западного-Тянь-Шаня.

• Проксимальные зоны позволяют достигать других туристских центров Западного Тянь-Шаня; • Правительства Узбекистана, Кыргызстана и Казахстана обязуются развивать туризм; Территория трех республик является привлекательной местностью из-за ее удаленности и изолированности.	
Рынок • Планируемое создание Трансграничного биосферного резервата «Западный Тянь-Шань» создаст сильный рекламный эффект; • Близлежащие городские центры в Центральной Азии предлагают потенциальные целевые группы; Рынки Запада и Юго-Восточной Азии также имеют перспективу для привлечения туристов в Западный Тянь-Шань.	Услуги • Недостаточно кредитных линий для малых предпринимателей; • Плохая связь между турфирмами и местными жителями; • Слабая комфортабельность общественных транспортных средств; • Сложная система налогообложения не способствует развитию туристического бизнеса; • Мало людей с опытом управления и ведения предпринимательства в сфере туризма; • Недостаточность тренинговых программ для принятия туристов; • Недостаток опыта в продвижении туризма на международном уровне; • Образовательные учебные планы не соответствуют международным стандартам; • Образовательные учебные планы не соответствуют реальному положению на рынке; • Имеющийся практический опыт сотрудников бюро путешествий почти не используется в обучении. Рынок • Низкая покупательская способность местного населения, а также из ближайших районов и республик не позволяет эффективно развивать туризм; • Отсутствие такового или наличие негативного образа Узбекистана и Кыргызстана в западных странах, что снижает турпотоки сюда в целом, и в Угам-Чаткальский природный парк и Чаткальскую долину, в частности; • Недостаток информации/исследований о рынке; • Отсутствие обязательной информации для посетителей; • Военные и политические конфликты влияют на общее представление о регионе (Баткентские события, прорывы боевиков в 1999 и 2000 годах в Ташкент, афганская проблематика, наркотрафик); • Местные туристические информационные услуги не обладают всеохватываемостью, они доступны для ограниченного слоя потребителей; • Слабая заинтересованность турфирм в работе с местными жителями и СВТ.

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Продукт • Проекты, работающие в Западном Тянь-Шане, приносят пользу, которую необходимо развивать; • Уникальный элемент для продажи заключается в характерной знаковой особенности этих зон как близлежащих к столице Узбекистана; • Для Кыргызстана, наоборот, удаленность Беш-Аральского заповедника от центра является уникальностью местной специфики; • Близлежащий к центру круглогодичный Сары-Челекский заповедник уже привлекает некоторых туристов; • Хорошая дорога между севером и югом Кыргызстана (Бишкек-Ош); • Западный Тянь-Шань создает потенциал для проведения трансграничной деятельности; • Имеется потенциал для развития туризма, основанного на сообществах; • Потенциал для развития народных промыслов и изготовления сувениров (искусство и ремесло) и их продажи; • Развитие стандартов качества для проектов на ранних стадиях; • Развитие туристических маршрутов; • Население заинтересовано в отдыхе и путешествии по этим зонам; Планируется осуществление строительства частных гостевых домов с привлечением зарубежного капитала.	Продукт • Туристы имеют ограничения передвижения по Бостанлыкскому району из-за наличия пограничного режима, хотя Чимган-Бельдерсайскую зону это касается в меньшей степени из-за удаленности от границы; • Продолжающаяся политическая неопределенность и отсутствие стабильности в Центральной Азии отпугивает потенциальных иностранных туристов; • Бедность населения может привести к нерациональному использованию природы и неприглядным последствиям; • Отсутствие соответствующих ресурсов для защиты природы и биоразнообразия; • Турагентства не консолидируются в разработке общей стратегии развития экотуризма в Угам-Чаткальском природном парке и Беш-Аральском заповеднике; • Правительство Кыргызстана имеет ограниченные ресурсы для улучшения доступа в Чаткал из Таласа и Кербена; • В Падыш-Ватинском и Сары-Челекском заповедниках наблюдается монополизация прибыли, поступающей от туристов, несколькими предпринимателями; • Растущее число туристов может создать прессинг на природу и уникальность продукта может быть потеряна.
Рынок • Близость к Ташкенту с его развивающимся местным рынком и связью с Россией и Европой через воздушное и железнодорожное сообщение делает интересным Угам-Чаткальский природный парк; • Удаленность Беш-Аральского заповедника от промышленной индустрии и массовой миграции людей создает предпосылки для сохранения местной специфики жизни и биоразнообразия; • Количество западных посетителей в Узбекистан и Кыргызстан постепенно растет; • Международный рост интереса к экотуризму. Поиск новых мест экотуристами как альтернатива более людным и «забытым» пунктам назначения (маршрутам); • Привлечение «новых богатых» из России и Казахстана; • Использовать потенциал узбекских туроператоров для маркетинга экотуризма; • Разработать программу по совместной рекламе и созданию имиджа бизнес-сектором (включая руководства по экотуризму, странички	Рынок • Политическая ситуация в отношении границ Узбекистана с Кыргызстаном и Казахстаном может оставаться неизменной на протяжении многих лет; • Потеря полученного нового имиджа при поставках продуктов низкого качества; • Постоянная уязвимость туристического рынка из-за политической нестабильности и природных катастроф; • Наличие конкурентных туристских центров в Узбекистане – Нурату-Кызылкумского биосферного резервата; • Наличие конкурентных туристских центров за пределами Центральной Азии – Китай, Индия, Корея, Таиланд; • В зимнее время слабый спрос среди туристов, в том числе и из дальнего зарубежья; • Ценовая политика не стимулирует приезд туристов в Хумсан-Акташскую и Бурчмулла-Нанайскую зоны; • Основной турист – это неорганизованные присыды частных лиц, что не способствует равномерной загрузке туристских мощностей;

Интернета, туристские информационные пункты); • Использование средств массовой информации для рекламы и повышения информированности; • Правительство осуществляет серьезные инвестиции в туристский сектор Чимган-Чарвакской рекреационной зоны, в частности, проведена реконструкция турбаз/гостиниц «Чимган-Оромгохи», «Бельдерсай-Оромгохи», канатно-кресельных дорог, летних детских лагерей, улучшена дорога.	• Хумсан-Акташская зона охватывает и место отдыха главы государства (район поселка Сиджак), что усложняет посещение этой территории туристами, особенно в период приезда высокого лица.
Ноу-хау • Использование потенциала местных специалистов и их опыта в разработке учебных планов и образовательных курсов; • Использование новых технологий в туризме – системе бронирования через Интернет, прогноз погоды и загрузки маршрутов. Пространственное планирование и управление ресурсами • Разработка стратегического плана по туризму в регионе (региональный туристский генеральный план) и соответствующих планов по туристическим зонам. Сохранение туристических ресурсов и улучшение качества в соответствии с существующим законодательством.	Маркетинг • Слишком высокие ожидания от продуктов, в то время как продукты не соответствуют заявленным стандартам; • Необходимо определить мощности всей инфраструктуры и потенциальную загрузку в сезон и нессезон; • Непредсказуемость политического развития (новое правительство, новые законы) и его влияние на туристический бизнес/развитие.

Как видно из этого, профессиональный сектор по оказанию туристских услуг является предпосылкой для развития индустрии гостеприимства Западного Тянь-Шаня. К сожалению, поставщиков таких услуг немного. Поэтому важен тщательный отбор потенциальных провайдеров из числа местных жителей и национальных туроператоров для их дальнейшего обучения и маркетинга. Необходимо избежать отбора лиц, услуги которых не соответствуют базовым стандартам качества или обучения большего числа, чем рынок может вместить. Чтобы избежать разочарований и неправильного вложения инвестиций важно то обстоятельство, как местные сообщества связаны со стратегией маркетинга.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: СВОТ-анализ, рынок, потенциал, маркетинг, граница, риски, слабые стороны, угрозы, возможности, тенденции, продукт, Западный Тянь-Шань, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, законы, гостеприимство, сектор.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какой продукт предлагается на рынке экотуризма Центральной Азии?

2. Какие сильные и слабые стороны турпродукта Центральной Азии/Западного Тянь-Шаня отражены в СВОТ-анализе?

2.9. СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ, ОСНОВАННОГО НА СООБЩЕСТВЕ

Туристы, интересующиеся природой или этнографией, часто посещают сельские места, где проживают люди, сохранившие традиции и быт. Их жизнедеятельность напрямую зависит от связи с окружающим миром – наличием природных ресурсов (флора и фауны), полезных ископаемых. Зачастую сельчане потребляют ресурсы быстрее, чем природа успевает их восстановить. Они рубят деревья на топливо, охотятся на животных для питания, собирают редкие травы в качестве лекарств. Такая ситуация негативно сказывается на экологии, а местная экономика развивается неустойчиво, не обеспечивает жителей хорошими доходами. Зато туризм может быть подспорьем для сельчан, фермеров.

С другой стороны, туристы часто приезжают в сельскую местность, пользуются ресурсами наравне с жителями, однако отдача от них для локальной экономики не бывает. Все доходы от этого получают организаторы тура. Это ведет к социальному конфликту между жителями и посетителями. И поэтому в мире сложилась практика, когда турфирмы и местные общины объединяются, чтобы совместно оказывать услуги приезжающим. От этого выгода, как туристам, так и турфирмам и самим жителям.

Турфирмы организуют поездки туристов в поселки. Они рекламируют местность, культуру и традиции жителей, финансируют некоторые мероприятия (например, строительство гостевого дома или производства седел для лошадей, на которых будут кататься туристы) или изыскивают займы, кредиты, спонсорскую поддержку на инфраструктуру (освещение, канализация и водоснабжение), которым пользуются все – и жители, и туристы.

В свою очередь, местные жители:

- – **предоставляют жилье.** Гостям нравится жить в национальных домах, юртах, пользоваться утварью, которые они не видели у себя на родине;
- – **готовят еду** из экологически чистых продуктов, по рецептам, которые известны только жителям этого поселка. Туристам-гурманам нравится питаться экзотическими блюдами;
- – **сопровождают гостей в походах.** Если турист собрался в горы, то ему нужен проводник, который хорошо знает местность. Если он хочет покататься на лошадях, то ему нужен конюх;

- – **организуют отдых и развлечение.** Турист интересуется культурой – музыкой, танцами, сувенирами, вышивкой. Ему нравится ловить рыбу в реке и кататься на арбе, купаться в озере и участвовать в народных торжествах – свадьбах, соревнованиях. Он также хочет научиться готовить какое-либо блюдо или вырезать из полена какое-нибудь изделие;

- – **обеспечивают безопасность.** Законы гостеприимства должны соблюдаться свято и неукоснительно: туриста следует оберегать от преступников, от ушибов, нужно всегда откликаться на его просьбы, оказывать помощь и поддержку;

Туристы готовы платить за все это, главное, – услуги должны быть качественными. Для этого жителей специально обучают, как принимать и обслуживать гостей.

При этом существует двоякое обязательство: местное сообщество сохраняет свои традиции и культуру, уважает туристов, а туристы, в свою очередь, стремятся не разрушить те социальные устои, которые сложились в данной местности, проявляют почтение к жителям, выполняют установленные здесь правила поведения.

На схеме «Р» представлен процесс взаимоотношения местных жителей, туристов и инфраструктуры. Из него видно, насколько глубоко взаимоувязаны процессы жизнедеятельности людей с окружающей средой. Праздники урожая («Дани», «Хлеба»), природы («Навруз»), народные танцы и песни, сказки, приметы, традиции – все это проходит в контексте с природными явлениями, является отражением таких связей. С другой стороны, местные жители потребляют ресурсы через аграрный сектор, медицину, энергетику, ремесла, у них формируется своеобразная культура поведения, ментальность, философия. Жители – постоянный контактер с местной природой.

В свою очередь туристы вступают в контакт с природой, однако на временной основе. Они изучают окружающую среду (природу и культуру), получают информацию, посредством которой происходит процесс воспитания, образования, и затем в той или иной мере эти визитеры оказывают финансовое влияние (инвестиции, гранты, покупка входных билетов, сувениров и т.д.). Поступающие средства способствуют укреплению экологии края.

Третий элемент этого процесса, имеющий соприкосновение с природой, – это инфраструктура, различные сектора экономики. Они также имеют постоянные связи с окружающей средой и местным населением, временные – с туристами. Этот элемент подстраивается под нужды людей, однако при этом следует учитывать требования охраны природы и экологической безопасности.

Схема «Р» взаимосвязей участников туристского процесса с природой



Таким образом на такой основе формируется СВТ, что означает Community Based Tourism – сообщество, основанное на туризме. Это, прежде всего, **группа людей**, которые:

- проживают в сельской или городской местности, где проходят интенсивные туристские маршруты;
- сохраняют стиль и образ жизни, верность национальным традициям и культуре, что является привлекательным мотивом для посетителей;
- оказывают определенные туристские услуги путешественникам, в частности, предоставляют жилье/ночлег, продукты питания, осуществляют аренду лошадей и снаряжения, продают сувениры, работают проводниками и гидами;
- обслуживают туристов, как и других граждан (ремонт обуви и одежды, распечатка фотопленок, лечение, транспортные перевозки и пр.);

- совместно с туристскими учреждениями формируют турпродукт и продают его на внутреннем и внешних рынках;
- обеспечивают безопасность всем, кто приезжает в их местность;
- сохраняют природные ресурсы для туризма и своих потомков;
- понимают, что такое экология и как при помощи туризма поднять экономику поселка.

СВТ получили развитие во многих развивающихся странах Африки, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. В Центральной Азии СВТ особо динамично функционируют в Кыргызстане - в 11 поселках, есть даже Ассоциация СВТ. В Узбекистане эта форма организации услуг также может быть эффективной, и она начала формироваться на территории Ташкентской области. В частности, в трех поселках (Чимган, Хумсан, Бурчмулла) Бостанлыкского района, прилегающих к Угам-Чаткальскому природному парку в течение двух лет создавались СВТ, которые ныне действуют самостоятельно.

Схема «С» взаимосвязи СВТ с участниками экотуристского процесса



1. СВТ согласовывает с местными жителями их возможности оказывать определенные услуги туристам. Устанавливаются цены, объемы, ресурсы, сроки.
2. СВТ согласовывает маршруты, мероприятия с махаллинским комитетом/поселковым сходом граждан и органами власти и управления на предмет легальности.
3. Формируется локальный турпродукт, в котором заключены цены и объем услуг местных жителей/СВТ.
4. Услуги СВТ предлагаются туроператору, который организует программу общего тура, включает услуги других провайдеров (транспорт, гостиницы, рестораны), а также собственные услуги.
5. Создается объединенный турпродукт.
6. Объединенный турпродукт покупается турагентом, который получает свой дивиденд от продаж.
7. Турагент продвигает продукт на своей территории через средства массовой информации, личные продажи, рекламу.
8. Покупателями выступают как физические лица, так и предприятия, которые хотят в форме социальной помощи или стимулирования представить поездку сотрудникам и их семьям.

Один из аспектов, который рассматривается экспертами Ассоциации путешественников «Рабат Малик» (партнер по международному проекту EuropeAid) в качестве основного, является участие СВТ в создании экологического турпродукта. Существует множество вариантов, которые получили свое развитие в различных странах мира, и их основа предопределена, прежде всего, экономическими и нормативно-правовыми условиями, общественным устройством и ментальностью жителей. Для Узбекистана может быть использована нижеприведенная схема «С».

Как же юридически оформить СВТ? – этот вопрос не раз возникал у экспертов Межгосударственного проекта EuropeAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня. Предлагалось несколько вариантов, из них, создать СВТ в форме:

- общества с ограниченной ответственностью, то есть юридического лица, который будет участником туристского процесса в качестве организатора тура и провайдера услуг, получив для этого регистрацию в местном хокимияте и лицензию у Национальной компании «Узбектуризм» (см. схему «Т»). ООО самостоятельно разрабатывает турпродукт и выходит на туристские рынки, полученный доход распределяется между учредителями ООО, часть выплачивается в виде заработной платы поставщикам услуг;

- ООО – поставщика услуг, имеющего договорные отношения с туроператором – организатором тура. В этом случае СВТ не требуется лицензия, она предоставляет определенные услуги, продукты для туристов в рамках партнерского соглашения и получает доход через турфирму (см. схему «У»);

- неформального союза на основе частных патентов на ту или иную деятельность. То есть местные жители регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей в местном хокимияте и подписывают соглашение на поставку отдельных видов услуг с туроператором, который формирует турпродукт. Лицензиатом здесь выступает только турфирма, и она же распределяет доход в виде заработной платы провайдерам услуг (см. схему «Ф»);

- некоммерческой негосударственной организации – ННО (NGO), зарегистрировав ее в местном отделении Министерства юстиции. Здесь возможны два варианта: ННО получает лицензию сама от «Узбектуризма» или работает в партнерстве с туроператором. Существенная деталь – доход, полученный от хозяйственной деятельности, в ННО в отличие от ООО не распределяется учредителям в размере от пая, а остается для развития самой организации. Занятые в таком СВТ провайдеры услуг получают заработную плату (схема «Х»).

Схема «Т» создания СВТ как самостоятельного участника туристского рынка



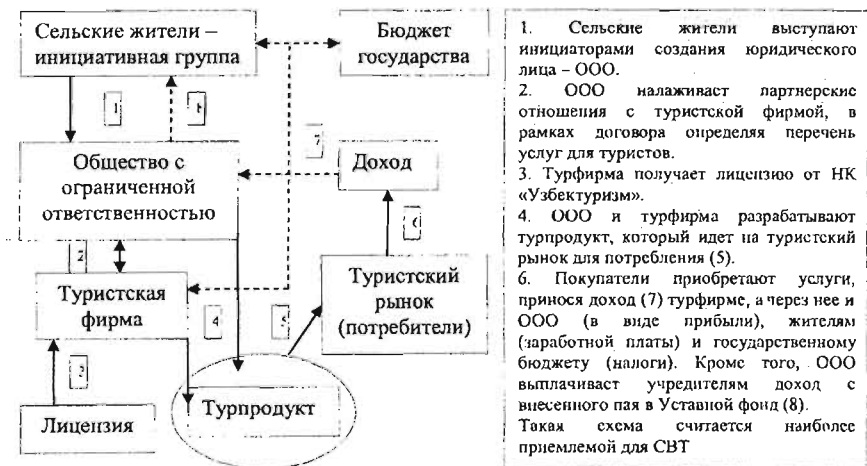
Общество с ограниченной ответственностью может быть одним из эффективных форм коллективной собственности и организованного управления СВТ. Если исходить из нормативно-правовых основ, то ООО признается учрежденным одним или несколькими лицами общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Его участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Кроме того, СВТ может существовать в форме Полного товарищества, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и отвечают по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Другая форма – это производственный кооператив, под которым признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности на основе членства также юридических лиц. Члены ПК несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законом и уставом кооператива.

На схеме «У» СВТ выступает в качестве партнера туроператора. Здесь возможно его создание в качестве дочернего предприятия туроператора. Согласно законодательству, хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном фонде либо в соответствии с заключенным между ними договором или иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. ДХО является юридическим лицом. Оно не отвечает по долгам своего основного общества (товарищества). В случае несостоятельности (банкротства) ДХО по вине основного общества последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. Участники (акционеры) ДХО вправе требовать возмещения основным обществом убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законом.

Однако ДХО не может использовать лицензию, выданную туроператору, и видимо, СВТ придется получать ее самостоятельно, или оно может выступать в договорных отношениях с основным обществом в качестве провайдера определенных услуг.

Схема «У» создания СВТ как партнера туроператора



Кроме того, СВТ может быть организовано на базе договора простого товарищества. Так, согласно статьи 962 Гражданского кодекса Республики Узбекистан, по договору простого товарищества – ПТ (договору о совместной деятельности) двое или более лиц, именуемых товарищами (участниками), обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для

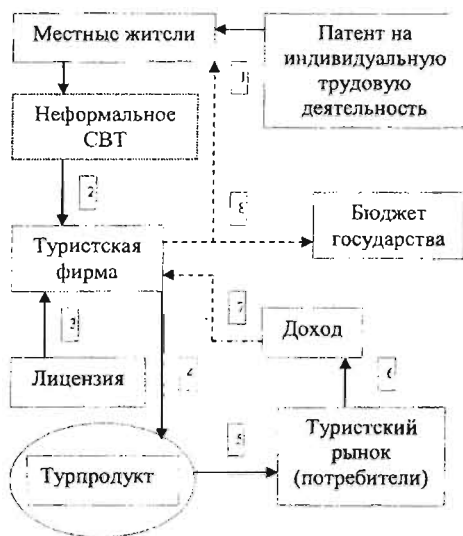
извлечения прибыли или достижения иной цели, не противоречащей закону. Сторонами ПТ, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, а его договор должен быть заключен в письменной форме.

Кодексом регулируются и правоотношения в области распределения прибыли (ст.968): «Прибыль, полученная товарищами в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов товарищей в общее дело, если иное не предусмотрено договором простого товарищества или иным соглашением товарищей. Соглашение об устранении кого-либо из товарищей от участия в прибыли ничтожно». Статья 967 определяет общие расходы, убытки и ответственность товарищей: «Порядок покрытия расходов и убытков, связанных с совместной деятельностью товарищей, определяется их соглашением. При отсутствии такого соглашения каждый товарищ несет расходы и убытки пропорционально стоимости его вклада в общее дело. Соглашение, полностью освобождающее кого-либо из товарищей от участия в покрытии общих расходов или убытков, ничтожно. Если договор простого товарищества не связан с осуществлением его участниками предпринимательской деятельности, то по общим договорным обязательствам каждый товарищ отвечает всем своим имуществом пропорционально стоимости его вклада в общее дело. По общим обязательствам, возникшим не из договора простого товарищества, товарищи отвечают солидарно». С другой стороны, если договор ПТ связан с осуществлением его участниками предпринимательской деятельности, товарищи отвечают солидарно по всем общим обязательствам независимо от основания их возникновения.

Однако ПТ не предусматривает получение лицензии на туристскую деятельность, так как оно не выступает в форме юридического лица. Поэтому ПТ как форма СВТ может быть реализовано по схеме «Ф».

С другой стороны, жители могут действовать и на основе кооперации частных предприятий в рамках закона Республики Узбекистан «О частном предприятии» от 11.12.2003. Там утверждается, что «частным предприятием признается коммерческая организация, созданная и управляемая собственником - одним физическим лицом». ЧП является организационно-правовой формой субъектов предпринимательства, оно имеет в собственности обособленное имущество, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Частное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Его собственник в соответствии с законодательством несет субсидиарную ответственность принадлежащим ему имуществом по обязательствам частного предприятия при недостаточности имущества предприятия.

Схема «Ф» создания СВТ на основе патентов индивидуальных предпринимателей



1. Местные жители получают в местном хокимияте патент на индивидуальную трудовую деятельность. Они создают инициативную группу для предоставления услуг туристам в виде неформального союза.
2. СВТ вступает в договорные отношения с туроператором (то есть с каждым предпринимателем подписывается отдельный контракт).
3. Турфирма получает лицензию от НК «Узбектуризм».
4. Турфирма разрабатывает турпродукт и выносит на рынок (5).
6. Покупатели приобретают турпродукт и приносят доход турфирме (7).
8. Турфирма выплачивает налоги и оплачивает предпринимателям за предоставленные услуги. Жители или сами платят налоги в бюджет государства, или осуществляют это через турфирму. Такая форма эффективна, когда объемы услуг в данной местности для туристов незначительны.

Частное предприятие создается собственником, который наделяет предприятие соответствующим имуществом и утверждает его устав. ЧП осуществляет любые виды деятельности в соответствии с законодательством, в том числе и в сфере туризма, поскольку оно свободно в совершении сделок. На него распространяются льготы, преференции и гарантии, предусмотренные законодательством для субъектов предпринимательства. Для них устанавливаются постоянные ставки налогов и других обязательных платежей в государственный бюджет и государственные целевые фонды. Прибыль частного предприятия после уплаты им налогов и других обязательных платежей поступает в распоряжение его собственника и не подлежит налогообложению.

В отличие от хозяйствующих субъектов на негосударственные некоммерческие организации распространяются иные нормативно-правовые акты, в частности, закон Республики Узбекистан «О негосударственных некоммерческих организациях» (см. схему «Х»). В Гражданском кодексе Республики Узбекистан в ст. 40 определено, что ННО может заниматься предпринимательской деятельностью в пределах, соответствующих ее уставным целям. Эта норма также отражена и в законодательстве о ННО, однако существуют ограничения

– прибыль, полученная от такой деятельности должна служить достижению целей, закрепленных в Уставе организации (целям, которые по сути считаются некоммерческими), и не распределяться между учредителями в зависимости от внесенного пая/доли. Конечно, это не подразумевает, что прибыль нельзя направлять на расширение предпринимательской деятельности, ибо без reinvestиций невозможно развитие самой ННО.

Схема «Х» создания СВТ как негосударственной некоммерческой организации



При осуществлении некоммерческими организациями и созданными ими предприятиями и другими структурами предпринимательской деятельности на них распространяется порядок взимания налогов, сборов и таможенных платежей, предусмотренных Налоговым, Таможенным кодексами Республики Узбекистан и национальным законом «О таможенном тарифе».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: СВТ, товарищество, неправительственное негосударственное учреждение, общество с ограниченной ответственностью, партнерство, индивидуальное предпринимательство, процесс, природа, участники.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как участники туристского процесса взаимоувязаны с природными ресурсами?

2. В каких организационно-правовых формах можно создать СВТ?

Глава 3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОТУРИЗМА В ЗАПАДНОМ ТЯНЬ-ШАНЕ

3.1. ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИИ ЭКОТУРИЗМА

ПОДХОДЫ. Развитие туризма в пределах Западного Тянь-Шаня требует скоординированного и комплексного подхода, с активным вовлечением заинтересованных лиц. Это поможет избежать неправильного вложения инвестиций и нежелательных последствий для развития туризма. Особое внимание следует уделить сообществу, которое ориентировано на использование туризма в качестве основной формы жизнедеятельности. Следует отметить, что СВТ является новой и пока еще полностью не апробированной в Узбекистане и Казахстане системой организации туризма с привлечением местного сообщества, хотя в Кыргызстане это направление уже давно действует и имеет положительные результаты. Требуется поддержка неправительственных организаций (экологические акции, реклама региона, обучение, социальная поддержка, возрождение ремесел и традиций и пр.), молодежных организаций (скауты, «Камолот»), работающих в районе и столице. В настоящее время не существует специализированных кредитных схем на поддержку СВТ. Финансирование поселка осуществляется через местные органы власти (централизованно). Если говорить об Узбекистане, то бизнес извне к туризму в Чимгане привлекается особенно активно и, причем, в наибольшем объеме, чем в Хумсане и Бурчмулле. В Чаткальской долине имеются определенные трудности с инвестициями, так как финансовая отдача откладывается на более отдаленную перспективу. Зато значительные вложения ощущаются в Аксу-Джабаглы, что характеризует значительный интерес казахстанской индустрии гостеприимства к экотурам.

Необходима государственная и общественная поддержка в развитие СВТ, особенно в вопросах землепользования, налогообложения, лицензирования и регистрации хозяйствующей деятельности, пограничных проблем. Можно предложить несколько схем его развития в рамках существующего законодательства:

- - создание центра экологического туризма (законы об особо охраняемых природных территориях, о туризме и др.);
- - создание инфраструктуры туризма (законы о свободных экономических зонах, о гарантиях иностранных инвестиций, о поддержке предпринимательства и др.).

Для возрождения туристских возможностей требуется более активная **политика турфирм**, в частности:

- - совместные усилия с СВТ в создании турпродукта;
- - повышения сервиса и объема услуг,
- - участие в инфраструктурных проектах поселков;
- - реклама на внутренних и внешних рынках.

Необходимо проведение тренингов для потенциальных участников СВТ, особенно оказывающих услуги размещения, экскурсий. Следует разработать единые стандарты для **участников СВТ**:

- - продукты питания (качество, соблюдение санитарных норм при подготовке пищи) и услуги (столы, стулья, приборы);
- - санитарно-гигиенические стандарты (туалет, душевая, баня)»
- - общие требования к туристам (не зажигать костры, не рубить деревья, не охотиться без лицензии);
- - единые знаки в поселке, чтобы туристы могли ориентироваться по ним (размещение, питания, торговля, ремесла, досуг);
- - единая статистическая отчетность.

Создание сети средств размещения с учетом общей вместимости и уровнем и объемами услуг, ведение планомерной загрузки и ценообразования (летом цены выше, чем зимой, дом дороже, чем топчан и пр.).

Действия со стороны СВТ:	Действия со стороны туроператоров:	Инвестиции:
- создание турпродукта (совместно с туроператором); - услуги, их качество и объем, - улучшение инфраструктуры поселка; - развитие ремесел, промыслов и фольклора; - создание информационного пункта, который бы рекомендовал для неорганизованных туристов места размещения, цены и прочее.	- маркетинг рынка и продвижение турпродукта; - активная реклама (СМИ, Интернет, наружная реклама); - работа с партнерами (турфирмы за рубежом и в других регионах Узбекистана, транспорт, СМИ, банки).	- поддержание экмаршрутов в хорошем состоянии (тропы, указатели, места стоянок); - средства размещения и обслуживания; - средства коммуникации (связь, дороги); - объекты культуры, этнографии и досуга; - поддержание «чистой среды» поселка (отсутствие мусора, незавершенного строительства, остатков сельхозтехники и разрушенных дорог); - элементы, поддерживающие туризм (приобретение коней, спасательных средств, обучение общению и оказанию первой помощи); - рыночная и социальная инфраструктура (банкоматы, магазины, медпункт).

Западный Тянь-Шань имеет потенциал для развития в качестве центра массового туризма. Ключевыми элементами являются горы и реки, живописные ландшафты и традиционный образ жизни, на формирование которого наложила свой отпечаток близость к столице

района. Развитие экотуризма в этом биорезервате должно быть интегрировано в стратегию устойчивого развития экотуризма, например, каждой республики. Следует сказать, что существующие священные места пока имеют ограниченную привлекательность для экотуристов, и упор следует делать на приключенческие формы туризма.

Видимо, до определенной поры международный (западный) туризм будет оставаться ограниченным для экотуризма Узбекистана. Реальный потенциал для трех зон заключается в их близком расположении к большим промышленным городам (Ташкентской области). При условии, что пересечение границы будет упрощено, наметится устойчивый экономический рост потока туристов в эту местность из ближайших республик – Казахстана и Кыргызстана, а также России и Украины. Однако, близость к городским центрам приводит к нерациональной эксплуатации туристами природы. Поэтому туризм должен быть строго контролируемым и должен быть наложен запрет на посещение некоторых мест.

Беш-Аральский заповедник будет местом ограниченного туризма, и здесь следует уделять больше внимание индивидуальному туризму, разработке комбинированных или специализированных туров. Реальный потенциал для Чаткальской долины заключается в его близком расположении к большим городам в Узбекистане (Ферганская долина, Ташкент).

ТУРПРОДУКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА. В этом контексте следует рассмотреть наиболее важные аспекты, которые оказывают влияние на состояние экотуризма в регионах.

Доступ. Поскольку экотуризм в Угам-Чаткальском природном парке интересен для группового и индивидуального туризма, то существующая дорожная сеть достаточна, особенно учитывая открывшуюся скоростную трассу - автобан. Общественный вид транспорта представлен физически и морально устаревшими моделями автобусов, что создает дискомфорт для клиентов и опасность для экологии. В связи с чем упор следует делать на микроавтобусы («Дамас», «Раф») и частное такси. Улучшение или открытие бывших пунктов пересечения границ между Чаткальской долиной Кыргызстана и Узбекистаном является важным условием для развития туризма.

Предлагаемые мероприятия:

А. Услуга по перевозке

Для туристов, приезжающих на общественном транспорте, услуги по перевозке/встрече должны быть предложены в Ташкенте и Газалкенте в сторону Чимган-Бельдерсайской, Хумсан-Акташской и Бурчумулла-Нанайской зон. Услуги могут быть оказаны либо местными группами СВТ, либо водителями такси.

В Кыргызстане это касается транспортных предложений в Кербене или Ала-Буке в сторону Чаткала, Таласа – в Кара-Бууринский заповедник.

В. Пересечение границы

Для решения проблемы, связанной с пересечением границы туристами, посещающими Западный Тянь-Шань, важно:

Продолжить работу по Соглашению о создании Трансграничного биосферного резервата, и возобновить или создать новые пункты для пересечения границ, позволяющих развитие трансграничного туризма между Узбекистаном, Казахстаном и Кыргызстаном.

С. Пересечение территорий с ограниченным въездом

Согласовать движение туристов с органами правопорядка и безопасности, очертить ареал их нахождения и запретной территории (в частности, пролегающей рядом с резиденцией главы государства у поселка Сиджак).

Привлекательные места, исторические и природные достопримечательности. География объектов, имеющих ценность для туризма, обширна, однако необходимо провести ряд мероприятий по их уточнению.

Предложенные мероприятия:

А. Инвентаризация

Инвентаризация и охрана археологических, природных и культурных достопримечательностей в Угам-Чаткальском природном парке и Чаткальской долине, а также на территории Казахстана (особенно Аксу-Джабаглы), Кыргызстана (Сары-Челекский и Кара-Бууринский заповедники).

В. Восстановление и сохранение

Восстановление религиозных памятников в Бурчмулла-Нанайской и Хумсан-Акташской зонах, в Жаны-Базаре, включая посадку деревьев в целях рекреации на холмах, окружающих памятники.

С. Указательные щиты и реклама

Установка указательных щитов с указанием культурных и исторических привлекательных мест. Выпуск лифлета (на узбекском/русском/английском языках), информирующего об исторических и культурных ценностях главных святынь в Угам-Чаткальском природном парке и Чаткальской долине, включая связывающие их маршруты.

Туристические маршруты и туры. Маршруты и туры должны быть выявлены и разработаны на основе существующих привлекательных мест (культурные места, природа, ландшафт) в тесном сотрудничестве с заинтересованными туроператорами и местными заинтересованными лицами. Уже было определено несколько потенциальных маршрутов в тесном взаимодействии с местными группами СВТ.

Предлагаемые мероприятия:**А. Разработка маршрута**

Определение существующих и потенциальных маршрутов в пределах Угам-Чаткальского природного парка, и Чаткальской долины основанных на исторических тропах и интересах туристов и туроператоров. Описание и, если необходимо, обозначение маршрутов, включая оценку необходимых потенциальных инвестиций (например, мосты, указательные щиты, строительство или реабилитация троп).

Стартовым пунктом маршрутов могут стать три села СВТ, охраняемые природные территории Угам-Чаткальского природного парка. Для Кыргызстана - это села Жаны-Базар и Курулуи, охраняемые природные территории Беш-Арал и Чандалаи. Маршруты могут быть рассчитаны на половину/один день и несколько дней, маршруты могут быть разными: пешие прогулки, конные туры. Должны быть разработаны также межрегиональные маршруты, связывающие разные участки экотуризма, такие как по узбекистанской части:

- Узбекистан – Кыргызстан;
- Узбекистан – Казахстан;
- Угам-Чаткальский природный парк – Нуратау-Кызылкумский биозерват;

• Ташкентская область – другие регионы Узбекистана.

По кыргызстанской части:

- Талас (Кара-Буура) – Чаткальская долина;
- Чаткальская долина – Сары-Челек;
- Маршрут, связывающий святые места в пределах Жалал-Абадской области.

Альтернатива трансграничных маршрутов между тремя республиками должна быть определена, она зависит от решения существующих проблем, связанных с пересечением границы.

В. Разработка туров и продвижение

Разработка пакетов с турами, основанными на отобранных маршрутах в сотрудничестве с кыргызстанской и казахстанской сетью СВТ и туроператорами, публикация и реклама через эти сети.

Местная культура. Узбекистанская, казахстанская и кыргызстанская части располагают культурными и фольклорными традициями, сохранившимся старинным укладом жизни. Показ этого культурного наследия обогатит опыт туристов.

Предлагаемые мероприятия:**А. Детальное определение культурных традиций**

Дальнейшее определение и описание существующих культурных традиций в пределах двух регионов.

В. Ознакомление с культурными традициями

Организация в сотрудничестве с СВТ Бурчмуллы, Хумсана и Чимгана, а также Жаны-Базара и Курулуше/Акташа, Сары-Челека и Таласа и местной группой фольклора выступлений для туристов, по их просьбе.

С. Ремесленное производство и сувениры

Организация развития производства и продажи ручных изделий. Поддержка разработки специальных сувениров, основанных на местных традициях или исторических событиях.

Развитие сектора услуг по туризму. Профессиональный сектор по оказанию туристских услуг является предпосылкой для развития туризма. В настоящее время отсутствуют навыки профессионализма в пределах отобранных участков для развития экотуризма, такие как: услуги по размещению, гидов, услуги по катанию на лошадях, обеспечение едой и транспортными услугами.

Важен тщательный отбор потенциальных провайдеров услуг для их дальнейшего обучения и маркетинга. Необходимо избегать отбора провайдеров услуг, которые не соответствуют базовым стандартам качества или обучения большего количества провайдеров услуг, чем рынок может вместить в себя. Поэтому, чтобы избежать разочарований и неправильного вложения инвестиций важно, чтобы программы развития СВТ были напрямую связаны со стратегией маркетинга, т.е. путем вовлечения сектора туроператоров в процесс отбора.

Отобранные и обученные провайдеры услуг должны совместно удовлетворять нужды рынка (например, на один участок развития по 1-2 провайдера услуг по размещению, одному поставщику лошади, одному гида и т.д.).

В Узбекистане туризм, основанный на местном сообществе, только начинает развиваться. Необходима не только легализация этой формы, но и создание Ассоциации СВТ в пределах Угам-Чаткальского природного парка и ее координации с подобными структурами в Кыргызстане и Казахстане.

В некоторых частях Кыргызстана туризм СВТ уже хорошо развит и Кыргызская национальная ассоциация сообществ, основанных на туризме - «Гостеприимство в Кыргызстане» (КАТОС) была создана в 2003 году.

Сектор размещения. Базовые услуги для размещения уже существуют в Угам-Чаткальском природном парке и в Жаны-Базаре. Кроме того, в Кара-Бууринском районе существует турбаза, владелец которой намерен провести ремонт, только ему необходимо оказать поддержку в сфере дизайна и зонирования территории, планирования помещений. Существует необходимость в развитии и достижении

профессионального уровня некоторых услуг размещения, таких как частные гостевые дома в селах и сезонные размещения на природе.

Предлагаемые мероприятия:

А. Развитие частных гостевых домов

Учитывая отсутствие гостиниц в местности, частные гостевые дома могут стать им альтернативой, предлагая соответствующие и реальные условия размещения. Частные гостевые дома могут быть созданы при помощи вложения небольших инвестиций, и вносить прямой вклад в экономический подъем бюджета местных семей и сообществ. Также частные гостевые дома позволяют туристам иметь прямой и личный контакт с местным населением и их культурой.

Предлагается начать с 1-3 частных гостевых домов на одно туристическое целевое село, которое должно быть тщательно отобрано для того, чтобы оптимизировать качество, прибыльность и устойчивость нового продукта. Эти места размещения должны служить примером для дальнейшего развития сектора размещения в регионе. Некоторыми важными критериями для отбора частных гостевых домов являются:

- тихое и спокойное окружение;*
- чистые, гигиеничные и аккуратные помещения;*
- хорошие отношения с принимающей семьей;*
- поддержка домоладцев в ведении бизнеса «ночлега с завтраком»;*
- открытый потенциал рынка;*

провайдер услуг должен быть способен обеспечить соответствующими условиями для конкуренции и качества.

В. Условия размещения на природе

Пока туризм будет находиться на ранних стадиях развития, размещение в природных местах должно быть обеспечено, исходя из положения дел в каждой ситуации, возможно, в тесном сотрудничестве, допустим, индивидуально с чабанами или с менеджерами охраняемых природных территорий. Поэтому важно составить инвентаризацию существующих полупостоянных юрточных лагерей и других видов размещения (например, дома егерей) на предлагаемых маршрутах, а также пещеры. Отобранные провайдеры услуг по размещению должны быть интегрированы и связаны с местной группой СВТ, а провайдеры юрт, возможно, с концепцией Shepherd's Life.

Услуги питания. Многие туристы, останавливающиеся в частных гостевых домах, будут обслуживаться непосредственно хозяевами. Однако, в некоторых случаях необходимо будет обслуживать большие группы.

В Угам-Чаткальском природном парке невысока доля зарегистрированных и официально действующих объектов, предоставляющих услуги питания. Подавляющая часть из них расположена вдоль дорог или в частном жилом секторе, и практически все они функционируют в сезон (весна-лето-ранняя осень). В основном это фрукты и овощи, молочные продукты, а также горячее (мясные блюда, супы), лепешки, прохладительные напитки из местных продуктов (компоты, шербет). Услугами таких объектов пользуются водители автотранспорта и туристы. За качеством и безопасностью питания никто не следит.

В Чимгане туристы получают питание у гостиницы «Чимган-оромгохи», в расположенных поблизости зонах отдыха и пансионатах, а также могут получить питания непосредственно от жителей, чьи дома арендуются (таких около 20 домов). Или они же сами готовят пищу на посуде, привезенной с собой или взятой в аренду у местных жителей (по данным социологических опросов. Самостоятельно готовят пищу около 90% визитеров, прибывших в неорганизованном порядке). В Бурчмулле туристы получают питание у турбазы «Самородок», а также могут получить питания непосредственно от жителей, чьи дома арендуются (таких около 12 домов). В Хумсане обслуживание можно получить в 10 частных домах. 85% визитеров готовят пищу из продуктов, привезенных с собой.

В Чаткальской долине питание в основном туристы получают по месту размещения. В Коксае кафе для туристов уже существует, но необходимо улучшить качество его услуг.

Предлагаемые мероприятия:

А. Кафе /ресторан

В пределах каждого села, предназначенного для развития туризма, должен быть создан, по крайней мере, один пункт с обученным персоналом для обслуживания больших туристских групп (до 15-20 человек). Это может быть местное кафе или ресторан, но если нет такового, то это может быть так называемый «ресторан», где местные провайдеры услуг берут на себя ответственность по обслуживанию туристов.

В. Тренинг

Для того, чтобы обслужить разных туристов, важно знать их особые пожелания (например, вегетарианская еда). Предлагается, чтобы предоставляющие услуги по обслуживанию (так же, как и те частные гостевые дома, выступающие в качестве местных ресторанов) прошли тренинг под названием «Международная кухня, предлагаемый КАТОС. В основе обучения лежит знакомство с секретами, как традиционной местной кухни, так и иностранной.

С. Местные продукты

Для того, чтобы поддержать местную экономику и обеспечить свежей и экологически чистой едой, провайдеры должны как можно больше использовать местной еды (например, молоко, масло, свежее испеченный хлеб, мясо и т.д.). В этом плане связь между провайдерами еды и производителями пищи должна поощряться.

Услуги гида. Большинство предложенных пеших и конных маршрутов требуют сопровождения. Пока в Угам-Чаткальском природном парке не существует профессиональных гидов, хотя есть некоторые лица, которые обслуживают иностранных туристов в Чимган-Бельдерсайской зоне. Помимо тренинга для гидов, необходимо обучить и сотрудников охраняемых территорий. В настоящее время отсутствуют специализированные тренинги и сертификация в Центральной Азии. В Кыргызстане международная организация «Хельветас» (2001, 2004) и Проект по развитию Иссык-Куля (2004) проводили некоторые обучающие семинары. «Хельветас» недавно выпустил руководство по тренингу для гидов СВТ.

Квалифицированными гидами местные СВТ не располагают, хотя имеются проводники, которые хорошо знают местность и могут работать в качестве гидов. Для них необходимо провести тренинги по сервису и основам гостеприимства, обучить, как следует проходить маршруты, что необходимо рассказывать, где можно останавливаться на отдых, как обеспечить безопасность и пр.

В основном, упор на подготовку гидов следует делать среди учителей местных школ, в частности, преподающих географию, историю, биологию и физическую культуру, спорт. Таких кандидатов насчитывается не менее 30 человек на весь Угам-Чаткальский природный парк. Им же необходимо предоставить карты маршрутов, опробовать движение по ним с учетом специфики (конный или пеший, на велосипедах или на воде).

Предлагаемые мероприятия:

А. Отбор и тренинг гидов

Отбор потенциальных гидов на основе опыта, навыков общения и знания специфического региона. Возможно, туроператоры могут быть вовлечены в процедуру отбора, поскольку они будут сотрудничать с будущими поставщиками услуг. Предлагается использовать существующий опыт для того, чтобы разработать тренинговый материал для местных сельских гидов из СВТ и сотрудников охраняемых природных территорий. Тренинги могут быть проведены опытными туроператорами.

В. Руководство, содержащее сведения о регионе

Для ознакомления и распространения существующих знаний о регионе, истории Угам-Чаткальского природного парка/

Бостанлыкского района, а также Чаткальской долины предлагается выпустить простое руководство для гидов и заинтересованного местного населения. Информация может быть издана в обычном книжном формате, и распространяться через школы.

Конные туры возможно, являются одним из самых привлекательных путей посещения и раскрытия природных мест в пределах Чимган-Бельдерсайской и Хумсан-Акташской зон. Хотя лошади доступны в больших количествах, существует особая нужда в обучении всадников, а также подготовки лошадей для обслуживания и сопровождения туристов. В Чаткальской долине проблем с лошадьми не существует.

Лошади находятся в частной собственности, доля семей, имеющих лошадей, составляет по **Чимган-Бельдерсайской зоне** около 30%. Однако не все они готовы предоставить животных в аренду. Кроме того, следует учесть, что не всякая лошадь может быть готовой к обслуживанию туристов. По данным паспортизации сел, жителей Чимгана 160 лошадей. По предварительным оценкам, численность лошадей, которые могут быть предоставлены в аренду туристам и способных их обслуживать составляет 44 единицы. Число конюхов, сопровождающих туристов на маршруте, 15 человек. Между тем, конюхов также необходимо обучать основам туризма, в частности, как готовить коней к маршруту, какое снаряжение необходимо иметь для этого, как обслуживать туристов и пр.

По данным паспортизации сел, только в **Хумсане** семьи располагают 60 лошадьми и 170 ослами. По предварительным оценкам, численность лошадей, которые могут быть предоставлены в аренду туристам и способных их обслуживать составляет 23 единицы, ослов - 45. Число конюхов, сопровождающих туристов на маршруте, около 7 человек.

Развитие конного туризма в **Бурчмулла-Нанайской зоне** перспективно, но пока проблематично, ибо здесь мало семей, располагающих лошадьми. Более того, не все готовы предложить животных для обслуживания туристов. Больше возможностей использования ослов для походов в горы. Также существует необходимость обучения всадников. По данным паспортизации сел, лишь 25 семей Бурчмуллы располагают лошадьми и 50 - ослами. По предварительным оценкам, численность лошадей, которые могут быть предоставлены в аренду туристам и способных их обслуживать, составляет 4 единицы, ослов - 7. Число конюхов, сопровождающих туристов на маршруте, 2 человека.

В Кыргызстане и Казахстане существует достаточное количество лошадей, однако требуется качественная подготовка гидов и конюхов.

Предлагаемые мероприятия:

А. Отбор и обучение всадников

Проводится отбор всадников и лошадей в пределах определенной местности (в стартовых пунктах маршрута), которые могут быть

наняты, исходя из сложившейся ситуации. Обучение всадников возможно посредством найма других более опытных всадников из другого региона Узбекистана.

Услуги по предоставлению автомобилей. Дорога в Угам-Чаткальский природный парк и Беш-Аральский заповедник относительно изнурительная на общественном транспорте. В большинстве туров для достижения стартового пункта маршрута необходим легковой автомобиль или минибус. В принципе, это недоступно, но должны быть обеспечены облегченные условия для туристов (услуги найма машины и водителя).

Подавляющая часть транспорта, находящегося в распоряжении семей, – давнего производства с периодом эксплуатации более 20 лет. Учитывая фактор безопасности, к обслуживанию туристов может быть привлечено не более 10% из них. Легковые автомобили могут доставлять туристов из районных центров до места размещения или довозить до точки начала маршрута (похода).

Предлагаемые мероприятия:

А. Отбор и тренинг водителей

Инвентаризация имеющихся водителей и машин для найма и их связь с группами СВТ. Обучение водителей в соответствии с существующими стандартами безопасности.

Между тем, необходимо определение места парковок автотранспорта, поскольку высокий спрос на услуги перевозок может вызвать негативное воздействие на окружающую среду. В таблице № 3.1 приведены результаты степени воздействия мест парковки на формируемый биосферный резерват «Западный Тянь-Шань».

Тренинг и усиление потенциала. Тренинг и усиление потенциала провайдеров местных услуг важны для повышения существующих стандартов услуг. Желательно тренинг проводить в сотрудничестве с созданными группами СВТ.

Предлагаемые мероприятия:

А. Тренинг, проводимый ташкентскими туроператорами

Тренинг (для потенциальных) провайдеров местных услуг в рамках тренинговой программы.

В. Международные волонтеры

Привлечение волонтеров из Корпуса мира США и других структур для индивидуальной подготовки и обучению языку, представительство немецкой ассоциации народных университетов (ИЗ/ДВУ), Германского общества технического сотрудничества (GTZ) и Японского агентства по международному сотрудничеству (JICA). Швейцарского «Хельвигас» и т.д.

С. Руководства

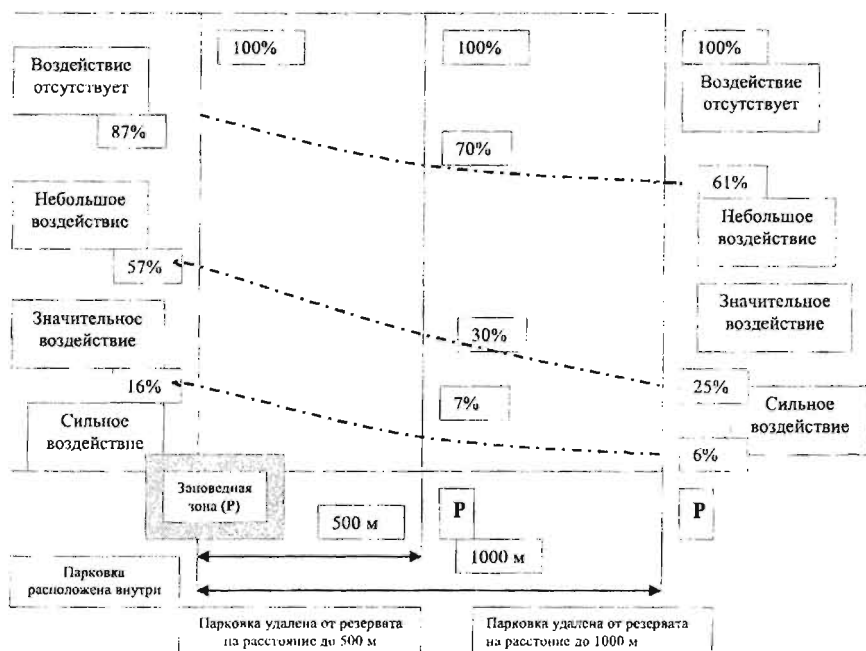
Раздача руководств, разработанного для провайдеров туров, основанных на сообществах, гидов и провайдеров услуг по размещению.

Д. Учебники

Раздача учебных пособий, разработанных факультетом международного туризма Ташкентского государственного экономического университета, представительства немецкой Ассоциации народных университетов IZ/DVV, Ассоциации частных туристических организаций, а также КАТОС и ЗТШПСБ (например, Руководство для провайдеров туров, основанных на сообществах, гидов и провайдеров услуг по размещению).

Таблица № 3.1.

Степень воздействия на заповедные территории Западного Тянь-Шаня в зависимости от их удаленности от мест парковки



КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: провайдер, услуги, СВТ, КАТОС, Западный Тянь-Шань, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, природа, охраняемые территории, стандарты, тренинги, учебники, руководство, автомобили, размещение, гиды, экскурсии, культура, традиции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как планируется сохранять природные ресурсы и местную культуру?
2. Какие направления повышения эффективности предлагаются в сфере транспортных и гостиничных услуг?

3.2. РАЗВИТИЕ ЭКОТУРИЗМА В ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

Туризм может приносить доход и поддержать мероприятия по охране природы. При плохом управлении туризм может иметь негативное влияние. Поэтому важно развивать устойчивый вид туризма, который удовлетворит нужды туристов, а также будет активно вносить (финансовый) вклад в охрану природы. В качестве стратегии в этом направлении эксперты предлагают следующие направления деятельности:

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ТУРИЗМА В ОХРАНЯЕМЫХ ТЕРРИТОРИЯХ. Существование природных участков с определенным статусом охраны является главным условием для привлечения экотуристов в Угам-Чаткальский природный парк. В этой связи для региона особенно важны увеличение территории и усиление качества охраняемых территорий. Создание новых охраняемых природных территорий в пределах планируемого Трансграничного биосферного резервата Западный Тянь-Шань внесет свой вклад в продвижение (рекламирование) региона на рынке.

Предлагаемые мероприятия:

А. Введение стандартов для устойчивого туризма в охраняемых природных территориях

Основываясь на международных стандартах, подготовленных ЕвроПарком, МСОП и парками WWF, проект ЗТШСБ разработает стандарты и критерии для развития туризма в пределах охраняемых территорий Центральной Азии. Стандарты будут включать в себя (добровольные) рекомендации для управляющих охраняемыми природными территориями.

В. Зонирование и управление посетителей

Что касается планирования, демаркации и зонирования охраняемых природных территорий важно учесть нужды для развития туризма, при этом не мешая целям по охране природы. Должно быть предпринято в соответствующих охраняемых природных территориях следующее:

- *оценка нужд для развития туризма;*
- *оценка пропускной способности туристов;*

- проект предлагаемого зонирования, основанного на нуждах развития и пропускной способности;
- соглашение о системе зонирования.

В сущности, Угам-Чаткальский природный парк и Беш-Аральский заповедник являются территорией, имеющей одну цель - сохранение биоразнообразия. Однако это местность, где человек имеет воздействия на природу. Некоторые территории следует совсем ограничивать для входа или установить определенный пропускной размер. Они могут быть определены для езды на лошадях или пеших прогулок, ведущих к центру заповедника, для познавательных различных целей как для профессионалов, так и любителей – ботанические, орнитологические, энтомологические туры. Студенческие группы и индивидуальные исследователи из зарубежных стран могут посещать заповедник для научного исследования и изучения.

Беш-Аральский заповедник - это отдаленная труднодоступная местность, где человек не имеет воздействия на природу и дикая природа выживает относительно без вмешательства. Ущелье реки Чаткал можно описать как под-зону с ограниченным доступом для рафтинга со стартовым пунктом на узбекской границе.

С. Доступ посетителей и система оплаты в охраняемых природных территориях

Существующая система оплаты за вход в охраняемые природные территории в пределах Узбекистана и Кыргызстана не является прозрачной для туроператоров и индивидуальных посетителей. На национальном уровне, возможно, с помощью проекта ГЭФ/ЦАТСБ система оплаты должна быть гармонизирована, и стать прозрачной. Предлагается разработать для каждой из охраняемых природных территорий, расположенных в пределах будущего Трансграничного биосферного резервата Западный Тянь-Шань, информационный лифлет для посетителей, где объясняется система оплаты. Помимо этого, охранники, принимающие оплату, должны быть обучены приему посетителей.

Как было выяснено, для кыргызстанской части оплата в 10 долларов США в день будет приемлема для многих иностранных туристов. Должен быть рассмотрен также размер оплаты для местных жителей Чаткальской долины, оплата в \$1 в день для местных была бы местной.

Согласно исследованиям на узбекской части проекта, разовая оплата за вход в Чаткальский заповедник не должен превышать \$0,2-0,3 для местных жителей и \$1 – для иностранцев.

ТРЕНИНГ ПО ВЕДЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО ТУРИЗМА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.

Прием и менеджмент туристов являются относительно новой задачей для сотрудников охраняемых территорий в Узбекистане и Кыргызстане. Тренинг и усиление потенциала является важным для менеджеров, так же как и для других сотрудников охраняемых территорий.

Предлагаемые мероприятия:

А. Руководство по тренингу и семинар для менеджеров охраняемых территорий

В рамках ЗТШСБ необходимо разработать руководство по туризму в охраняемых территориях, предназначенный для сотрудников охраняемых территорий. Руководство, основанное на предложенных критериях и стандартах для развития устойчивого туризма и существующих пособиях в Европе, будет затрагивать следующие вопросы:

- зонирование;
- оценка пропускной способности;
- управление посетителей;
- система оплаты;
- сопровождение;
- установка указательных щитов;
- сотрудничество с местными сообществами;

осуществление перевода и прием.

В. Семинар для менеджеров охраняемых природных территорий

Необходима организация семинара для менеджеров и сотрудников Угам-Чаткальского природного парка на основе руководства. Семинар, возможно, будет организован в рамках проекта ЗТШСБ в сотрудничестве с региональным проектом ГЭФ/ЦАТСБ.

ДОСТУП. В данное время Угам-Чаткальский природный парк и Чаткальский заповедник легкодоступны для посещения. Определить конкретные места входа для парка невозможно, так как он открыт со всех сторон, однако это следует сделать для заповедника. Между тем, в Беш-Аральский заповедник доступ несколько усложнен. Поэтому здесь требуется проведение мероприятий с целью улучшения как финансирования, так и решения организационных проблем.

Предлагаемые мероприятия:

А. Доступ

Определить официальные места, откуда разрешается вход в Чаткальский заповедник. Определить единую и стандартную цену за входные билеты.

Дорога, ведущая к административному зданию Беш-Аральского заповедника, должна быть отремонтирована для того, чтобы все

машины смогли благополучно доехать до входа. В будущем, когда увеличится количество посетителей, необходимо рассмотреть возможность вложения инвестиций для покупки небольшого автобуса или полноприводной машины для доставки посетителей от административного здания/центра для посетителей в заповедник.

В. Система троп

Необходимо разработать ограниченную, четко обозначенную систему троп для однодневных туров, начиная от административного здания двух заповедников. На тропах должны быть установлены беседки, где можно расположиться для рассказов о природе, знаки и указатели для питья воды.

ИНФОРМАЦИЯ И ПЕРЕВОД. Обеспечение информацией и перевод для посетителей являются важным инструментом для обеспечения устойчивого и ответственного поведения посетителя, и в то же время это будет вкладом в поддержку охраняемых территорий.

Предлагаемые мероприятия:

А. Информация и указательные щиты

Рекомендуется установить информационный щит у входа в охраняемую территорию.

В. Центр для посетителей

В Беш-Аральском заповеднике будет открыт музей/Центр для посетителей весной 2005 года.

В Угам-Чаткальском природном парке необходимо создать краеведческий музей. Необходимы инвестиции и специфическое руководство для того, чтобы обучить местных сотрудников приему посетителей. Частично вопросы организации музея решаются в Бурчмулле на базе средней школы, такие же идеи вынашиваются и в Хумсане.

С. Кодекс поведения для посетителей

Основываясь на международных принципах, правовых нормах и существующих Кодексах поведения («Гостеприимство» Кыргызстан, «Экофорум» Казахстан, «Экосан» Узбекистан) должен быть разработан и опубликован Кодекс поведения для посетителей охраняемых территорий. Рекомендуется, чтобы этот кодекс распространялся через туроператоров, администрацию парка и провайдеров местного СВТ.

Д. Брошюры о Угам-Чаткальском природном парке и специфике трех туристских зон Узбекистана и Беш-Аральского заповедника для посетителей

Для того, чтобы воспользоваться всеми преимуществами местности, посетители парка и зоны должны получить простую

брошюру, охватывающую их предысторию, туристическую карту с маршрутами, список с указанием цен с разными предлагаемыми услугами (включая оплату за вход) и Кодекс поведения для посетителей. Рекомендуются опубликовать брошюру на узбекском, кыргызском, русском и английском языках.

ИНФОРМАЦИЯ И МАРКЕТИНГ. До настоящего времени количество туристов, посетивших Чаткальскую долину, невелико. Количество туристов, посетивших Угам-Чаткальский природный парк в 2004 году, значительно (хотя существует дифференциация по зонам). Возможности экотуризма известны целевым рынкам. Однако не существует всеохватывающей информации ни для индивидуальных туристов, ни для туроператоров, лишь отдельные компании проводят свои акции. Туризм в рамках СВТ и парка нуждается в совместной рекламной кампании. Между тем не следует избегать того, чтобы провайдеры турпродуктов, менеджмент парка или местные власти создали свои собственные стратегии для рынка и разработали свои рекламные материалы. В условиях массового спроса это может иметь определенный результат.

В настоящее время нет неправительственных организаций или структур, которые могли взять на себя инициативу в организации совместных действий. Это означает, что бизнес-сектор или НПО должны инициировать организацию рекламы туризма и маркетинга по Угам-Чаткальскому природному парку и Беш-Аральскому заповеднику в тесном сотрудничестве с правительствами.

Следует отметить, что маркетинговые исследования ведутся на уровне туристских фирм, ориентирующих туристов по организованным формам отдыха в зоны отдыха и пансионаты, которые расположены в зоне Угам-Чаткальского национального природного парка. Исследования также проводят плановые отделы профсоюзных организаций и ведомства, на балансе которых находятся летние детские оздоровительные лагеря и пансионаты, дома отдыха. Маркетинговые отделы гостиниц «Чимган-Бельдерсай», «Чарвак-Оромгохи» также изучают спрос на свои гостиничные и туристские услуги.

Есть прогнозные ожидания правительственных органов (хокимията Ташкентской области и Министерства экономики) по развитию туризма на территории Чарвакской рекреационной зоны до 2005 года, однако эти данные недоступны.

ОЦЕНКА ПОСЕТИТЕЛЕЙ И ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА. В данное время нет надежной информации относительно существующих рынков для экотуризма в пределах региона ЗГШ. Существующие данные

часто неполные и ненадежные. Важно наличие соответствующей информации для того, чтобы развивать эффективный турпродукт и стратегию маркетинга. Поэтому важно знать реально существующее положение и потенциальную нишу на рынке.

Предлагаемые мероприятия:

А. Регистрация посетителей

Все провайдеры СВТ должны регистрировать гостей (для статистических и юридических целей) и предложить гостям заполнить оценочный лист. Посетители заповедника и музея должны зарегистрироваться и заполнить базовую информацию (возраст, национальность, период пребывания и т.д.).

В. Опрос посетителей

Помимо регистрации посетителей, должны быть проведены более глубокие и регулярные опросы для оценки опыта посетителей. Предлагается проведение опроса на регулярной основе провайдерами СВТ и перед входом в заповедник через туроператоров, посещающих данную местность. Во время реализации проекта ЗТШСБ, будут розданы и изучены вопросники для посетителей.

РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНОГО МАТЕРИАЛА. Выпуск подробного и ясного рекламного и информационного материала, такого как брошюра и карты, имеют высокий приоритет. Информация о правилах, нормах и иная информация должны быть предоставлены каждому посетителю для того, чтобы они смогли воспользоваться всеми преимуществами этой местности и, в общем, обогатить их поездку и уменьшить воздействие на природу.

Предлагаемые мероприятия:

А. Общая брошюра

Рекомендуется выпустить общую брошюру по Угам-Чаткальскому природному парку и Чаткальской долине, включая услуги СВТ, разные маршруты и местные привлекательные участки. В зависимости от бюджета, брошюра может быть простой, дешевой, напечатанной или ксерокопированной. Она должна выпускаться и распространяться на узбекском, таджикском, кыргызском, русском, немецком, французском и английском языках. Брошюра может быть роздана через СВТ, местные власти и через каналы администрации парка.

В 2006 году такие брошюры были опубликованы в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане.

В. Интернет-страница по экотуризму по трем зонам

Интернет становится все более важным источником информации по туризму, особенно, по неизвестным местам. Поэтому необходимо продвижение трех туристских зон через Интернет. Интернет-страничка может включать следующую информацию:

- об охраняемых природных территориях;
- о культуре и истории;
- варианты транспортировки в пределах местности;
- туры и пакеты, предлагаемые местными группами СВТ и туроператорами;
- карта местности;
- возможные маршруты;
- местные провайдеры услуг.

Частично это уже выполнено Ассоциацией путешественников «Рабат Малик» при организационной поддержке IREX. На веб-порталах <http://humsan.freenet.uz>, <http://chimgan.freenet.uz>, <http://brichmulla.freenet.uz> выставлена краткая информация о потенциале этих территорий.

С. Маркетинг на местных рынках других республик СНГ

Основываясь на первой оценке потенциальных рынков продуктов СВТ, было отмечено, что существует определенный потенциал для маркетинга региона Западного Тянь-Шаня Узбекистана, Казахстана и Кыргызстана для туристов из других республик. Для того, чтобы поддержать восстановление культурно-духовного туризма, предлагается подготовить красочную карту, отмечая все святые и исторические места, маршруты, связывающие разные места, и список провайдеров услуг, имеющих возможность принять визитеров. **Д. Маркетинг и реклама через Ассоциацию частных туристских организаций Узбекистана (АЧТО), КАТОС**

Маркетинг является главным сдерживающим фактором для развития СВТ. Для того, чтобы улучшить маркетинговый потенциал отдельного провайдера услуг, необходимо тесное сотрудничество с АЧТО. Следующие мероприятия по маркетингу будут осуществлены через каналы Ассоциации:

- включение провайдеров услуг Чимган-Бельдерсайской зоны в национальный путеводитель АЧТО;
- реклама через национальные и региональные информационные центры АЧТО;
- включение продуктов ЗТШ/СОТ в национальную брошюру СВТ;
- включение провайдеров услуг Чаткала в национальный путеводитель КАТОС;
- включение провайдеров услуг Чаткала в Интернет-страницу КАТОС (www.cbtkyrgyzstan.kg);
- реклама через 21 национальных партнерских туроператоров Ташкента;
- реклама в международных путеводителях для путешественников (Тревел сервайз кит, Путеводитель Одиссея, Кадоганбук и т.д.);

- *участие провайдеров услуг ЗТШ в системе бронирования (в сотрудничестве с узбекскими туроператорами).*

СОТРУДНИЧЕСТВО С ТУРОПЕРАТОРАМИ. Наличие туров и экскурсий делает местные продукты больше доступными и более привлекательными для туристов, а также может привлечь новые целевые группы. Местные провайдеры услуг могут участвовать в турах, если они включены в пакет профессиональных туроператоров. Для того, чтобы сохранить большую часть прибыли в регионе, организация и координация тура должны как можно больше происходить на местном уровне.

В настоящее время интерес к СВТ Хумсана, Чимгана и Бурчмуллы проявили 21 турфирма, расположенные в Ташкенте. Однако не следует ограничиваться лишь этими организациями, необходимо расширять контакты с другими и тем более расположенными в иных областях Узбекистана, которые в рамках комбинированных туров могут предлагать маршруты по Угам-Чаткальскому природному парку.

Основными трудностями в развитии пакетов туров в места назначения в ЗТШ являются низкие стандарты местных условий, отсутствие надежного местного потенциала для организации и обеспечения услугами и система разрешения, которая не является полностью привлекательной для туристов. Тем не менее, исследование рынка, проведенного в 2001-2003 годах среди туроператоров, расположенных в Ташкенте, показало, что Угам-Чаткальский природный парк будет пользоваться интересом в случае, если условия улучшатся. Кроме того, включение этой территории в качестве места назначения в пакеты туроператоров, расположенных в Ташкенте, является надежным путем для гарантии западных туристов.

Предлагаемые мероприятия:

А. Разработка модулей туров по развитию Угам-Чаткальского природного парка и Беш-Аральского заповедника

Основываясь на существующих привлекательных местах, услуги и предлагаемые модули маршрутов должны быть разработаны и предложены. Они могут быть напрямую забронированы отдельными туристами (через АЧТО, КАТОС или туроператоров) или включены в пакеты местных и международных туроператоров.

В. Информация для туроператоров

В данное время многие узбекские туроператоры не знают о туристских возможностях Угам-Чаткальского природного парка (хотя имеют информацию о специфике Чимган-Бельдерсайской и Бурчмулла-Нанайской зон), а кыргызские – о Беш-Аральском заповеднике, поэтому важно проинформировать каждого туроператора. Для того, чтобы

дать четкую и подробную презентацию о регионе и его продуктах важно составить простой справочник. Он должен включать, среди прочего: описание региона и привлекательные места, услуги, цены, климат, условия для путешествия, возможные партнерские организации и примеры конкретных модулей.

С. Ознакомительная поездка

Стоит учесть возможность организации ознакомительной поездки для тур-операторов, чтобы показать продукт по экотуризму (условия размещения, привлекательные места, маршруты), существующий в Угам-Чаткальском природном парке и Чаткальской долине. После этой поездки можно организовать небольшой семинар для туроператоров, где будут обсуждаться возможности для дальнейшего развития продукта по экотуризму. Установление деловых отношений будет одной из целей семинара. Ознакомительная поездка также даст возможность получить ценные отзывы от туроператоров относительно существующих и потенциально новых продуктов. **Д.**

Информирование международных рынков туроператоров.

Узбекистан и Кыргызстан имеют огромный потенциал для развития конкурентоспособного на международном рынке продукта по экотуризму. Однако, зарубежные туроператоры мало информированы о месте назначения как такового и о конкретных услугах, в частности. Местные туроператоры сталкиваются с недостатком ресурсов для частного маркетинга в зарубежных странах. В республиках пока не существует централизованной маркетинговой организации. Опыт показывает, что если к ним обращаются надежные партнеры с профессиональными продуктами, то туроператоры в Европе готовы рассмотреть вопрос о маркетинге нового места назначения. Поэтому рекомендуется составить согласованную программу между местными группами СВТ, местными туроператорами и международным рынком. Связь с международными рынками туроператоров может быть налажена, как при обращении к местным туроператорам в Ташкенте и Бишкеке, так и через международный рекламный сервис для местных продуктов.

Как часть ЗТШ, Чаткальская долина и его местные продукты и услуги будут включены в Интернет-страничку (www.greentravelmarket.info). В 2005 г. были установлены контакты с 100 международными туроператорами для информирования каждого из них о регионе и его продуктах.

ИНФОРМАЦИЯ О МЕСТНОМ ТУРИЗМЕ. Туристы, уже находящиеся в регионе, должны иметь возможность оценить информацию о доступных услугах и привлекательных местах в регионе.

Предлагаемые мероприятия:**А. Туристический информационный центр (ТИМ)**

Предлагается создать в Чимгане, Бурчмулле, Хумсане и Жаны-Базаре простой малобюджетный туристический информационный центр, где туристы будут иметь доступ к информации о маршрутах, привлекательных местах и услугах (СВТ). Так как еще не создана правительственная информационная и рекламная структура, инициатива должна опираться на частный сектор: на предпринимателей в сфере туризма в тесном сотрудничестве с Угам-Чаткальским природным парком и Беш-Аральским заповедником.

Информационный пункт можно открыть у одного из провайдеров СВТ. В то же время, такой ТИМ мог бы быть многофункциональным, с одновременным использованием в качестве места встречи СВТ, а также общение с другими СВТ может быть улучшено путем обеспечения телефонной линией и компьютером (Интернет).

Для этого, важно, чтобы координатор был обеспечен телефоном (если средства позволяют), и чтобы фотографии гостевых домов и другая информация об услугах провайдеров СВТ были доступны. Адрес дома координатора/информационного центра должен быть указан на указательном щите.

В. Установка указательных щитов

Установка указательных щитов и щитов с переводами должны быть вывешены в отобранных привлекательных местах.

Общие задачи центра:

- Выступать в качестве центрального информационного агентства по бронированию туров и экскурсий;
- Распространять рекламные материалы среди туристов;
- Поддерживать контакты с другими пунктами информации и бронирования (напр. Бурчмулла и Хумсан);
- Продажа карт и книг о путешествиях по региону;
- Обеспечить информацией о привлекательных местах и достопримечательностях;
- Регистрация нужд туристов, их предложений и жалоб.

КООРДИНАЦИЯ ПРОГРАММЫ И ФИНАНСИРОВАНИЕ.

Программа в том виде, в каком она предложена, нуждается в четком разделении задач и ответственности. Программа определяет действия, которые будут осуществляться разными лицами, заинтересованными в развитии экотуризма, такими как местные сообщества, власти и руководство заповедника. Безусловно, любой план действий представляет главных ответственных партнеров, как это было определено для каждого мероприятия, включая примерный бюджет для

реализации деятельности. Однако, интересы главных партнеров взаимосвязаны и нуждаются в совместной координации.

Предлагаемые мероприятия:

А. Создание координационного отдела по паркам и заповедникам

В настоящее время нет определенного агентства, которое бы отвечало за общую координацию и продвижение экотуризма в Угам-Чаткальском природном парке и Беш-Аральском заповеднике. Необходима некоторая форма координации для успешного внедрения настоящей стратегии развития экотуризма. Данную задачу могла бы взять на себя районная администрация в координации с созданными в настоящее время группами СВТ и администрацией парка. Следующие задачи и ответственности должны быть учтены таким координационным отделом:

- Координировать деятельность разных главных действующих лиц;
- Инициировать и координировать программы по образованию, тренингу и общественному информированию;
- Пропагандировать и продвигать экотуризм, в общем;
- Продвигать интересы провайдеров услуг по экотуризму (например, касательно налога и правовых регулирований);
- Координация маркетинга и деятельности по рекламе (публикации);
- Подача заявок на внешнюю помощь и финансирование.

Отдел должен занимать лидирующую позицию и иметь целостный подход по отношению к сектору, комбинируя маркетинг, тренинг и схемы для качественного и устойчивого контроля.

В. Создание координационного и маркетингового пункта для сообществ, основанных на туризме

Для того, чтобы выйти на рынок и улучшить качество услуг, местные провайдеры услуг могут тесно сотрудничать. Такую роль выполняют группы СВТ, созданные в рамках проекта ЗТШСБ. В следующих сферах существует необходимость кооперации и координации:

- Центральный сервис по бронированию для провайдеров СВТ и туров;
- Выступать в качестве местного агента для узбекских и иных туроператоров;
- Пропаганда экотуризма в общем, и интересы специфических действующих лиц (напр., касательно налога и правовых регулирований);
- Инициировать разработку новых продуктов;
- Внедрить стандарты качества и устойчивости среди его членов;
- Разработать туры и экскурсии;
- Обучать членов.

С. Финансирование стратегии

Реализация предлагаемых мероприятий нуждаются в некоторых случаях во внешнем финансировании или услугах экспертов. Потенциальные возможности финансирования:

- *Агентства по развитию;*
- *Программы малых грантов;*
- *Финансирование со стороны правительства.*

ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ. В настоящее время на территории узбекской части Западного Тянь-Шаня земли сельскохозяйственного назначения занимают 35,0%, или 321644 гектара, и они предоставлены 53 ширкатным и 159 фермерским хозяйствам, опытным участкам 2 научно-исследовательских институтов и подсобным хозяйствам промышленных предприятий. Основная специализация – зерноводство, овощеводство, садоводство и виноградарство, однако второй по значимости отраслью в хозяйствах является животноводство, основанное на пастбищных кормах.

Земли лесного фонда и заповедники занимают 60,3% всего земельного фонда, или 554037 гектара. Сюда же входят и площади природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения, Бурчмуллинского, Ахангаранского лесхозов и Чаткальского заповедника. Земли запаса составляют 1,1% или 9631 гектар, а прочие категории земель занимают 3,6% или 33368 гектаров. К ним относятся земли водного фонда (реки, каналы, водохранилища, гидротехнические сооружения, земли городов и населённых пунктов, промышленности, транспорта, научных учреждений и другие).

К землям **природоохранного назначения** относятся земли государственных заповедников, национальных и дендрологических парков, ботанических садов, заказников (за исключением охотничьих), и в них запрещается деятельность, противоречащая их целевому назначению. Землями **оздоровительного** назначения считаются площади, обладающие природными лечебными факторами, благоприятными для организации профилактики и лечения, предоставленные соответствующим учреждениям и организациям в постоянное пользование. Землями **рекреационного** назначения являются те территории, которые предоставлены учреждениям и организациям для массового отдыха и туризма населения, та часть, где расположены объекты историко-культурных заповедников, мемориальных парков, погребений, археологических памятников, памятников истории и культуры, и предоставленные соответствующим учреждениям и организациям в постоянное пользование, по статусу квалифицируются как **земли историко-культурного** назначения. И все это находится в зоне действия Угам-Чаткальского природного парка,

являющегося составной частью формируемого Узбекистаном, Казахстаном и Кыргызстаном трансграничного бирезервата «Западный Тянь-Шань»⁴⁷.

Между тем, эксперты отметили, что сейчас существуют проблемы у самого парка, которые в будущем могут усложнить статус биорезервата. Дело в том, что согласно постановлению Совета Министров за № 270 от 30 июля 1990 года «Об образовании в Ташкентской области Угам-Чаткальского государственного природного национального парка», было только юридически оформлена администрация парка и описана граница природной территории. Добавим, что тогда парк создавался с целью сохранения природных комплексов горной части, имеющей особую экологическую ценность, упорядочения хозяйственной деятельности расположенных здесь предприятий и организаций, создания условий для туризма и отдыха.

В постановлении от 1990 года была следующая запись: «За начало описания границы парка принята крайняя западная точка, расположенная в месте пересечения реки Шураб-сая республиканской границы с Казахстаном. Отсюда граница проходит в северо-восточном направлении вдоль границы с Казахстаном и Кыргызстаном. Затем по ней проходит до места слияния реки Чаткал с рекой Акбулак, далее – по хребту Саргардон до перевала Муз-Тер на границе с Наманганской областью. Затем по ней в юго-западном и западном направлении до реки Лочинкисай, далее до поселка Ирташ, от него сворачивает на юг до горы Кызылджон. Затем в западном направлении по хребту Чантау доходит до отметки 2053,5 м и от нее в северо-западном направлении до реки Дукент-сай, в 10 км севернее г. Янгиабат.

Здесь линия поворачивает на юго-запад, проходит по хребту Каратао до горы Сарытюбе (1963,5 м), затем в западном направлении до подножья горы Кызкурбан, пересекает русло Акча-сая (восточный) у отметки 1246,3 м, далее в том же направлении до западного русла Акча-сая, поворачивает на северо-запад, в 10 км ниже поселка Джарташ пересекает русло Карабаш-сая, в 12 км ниже отметки 1492,4 м – хребет Таштау, после – русло Белят-сая и доходит до высоты 1507,3 м.

Отсюда граница парка в северном направлении доходит до русла Чавли-сая, изгибается на северо-запад до высоты 1747,2 м, затем – в северо-восточном направлении, пересекая русло Башкызыл-сая, выходит к границе Башкызылсайского участка Чаткальского заповедника и по ней идет до отметки 1469,8. Далее она отмечается на севере до горы Авастакте, после чего проходит на северо-восток к отметке 1712,5 м, от

⁴⁷ По материалам заседания «круглого стола», состоявшегося 28 декабря 2005 года в Госкомприроды Узбекистана, по вопросам землепользования Западного Тянь-Шаня.

нее – на северо-запад до реки Сукок, в 15 км восточнее поселка Сукок, и по подножью горы Шахкурбан выходит к отметке 2025,2 м, откуда простирается до развалин Кумьшкан и далее – до русла Паркент-сая. От него в северном и северо-восточном направлении достигает отметки 2008,1 м.

Затем граница поворачивает на северо-запад и движется по верховью бассейна реки Алтынбель, по западной границе Бельдерсайского курортного района, по подножью Суреньата, пересекает верховья Кучукс-сая, Юзурук-сая, доходит до поселка Карабастау, откуда сворачивает на север до реки Аксарата-сай, по ее левому берегу, затем по правому берегу до пересечения г.Газелкент, обходит город с востока и, пересекая реку Чирчик, выходит в северном направлении до санатория «Акташ».

В связи с перспективой создания Трансграничного биорезервата «Западный Тянь-Шань» категорирование земель в соответствии с Земельным кодексом потеряет своё значение, - отмечает эксперт Госкомприроды Тимур Тиляев. - Это определено статьёй 7 Закона «Об особых природных территориях»: «Земельные участки охраняемых природных территорий относятся к землям природоохранного, оздоровительного и рекреационного назначения». То есть все официальные категории земель будут поглощены одной, четвёртой категорией. Иными словами, земли сельскохозяйственного назначения, промышленности, транспорта, связи, обороны, историко-культурной специализации, лесного и водного фонда, запасы, расположенные на территории резервата, будут автоматически трансформированы в земли вышеуказанного значения. Ожидается, что земли, переданные в собственность по различным основаниям физическим и юридическим (негосударственным) лицам, должны будут вновь возвращены (изъяты) и переведены в государственную собственность.

Охраняемые природные территории являются общедоступными для граждан, за исключением некоторых случаев. Степень доступности прямо пропорционально зависит от установленного статуса парка или его отдельных зон, участков, объектов. Кроме общеустановленного режима, регламентируемого при создании биорезервата, то в целях охраны редких и находящихся под угрозой исчезновения видов растений и животных, среды их произрастания и обитания доступ граждан в отдельные части территорий может быть ограничен или запрещен государственными органами, юридическими и физическими лицами, в ведении которых эти территории находятся.

Следует сказать, что доступ граждан на охраняемые природные территории осуществляется в соответствии с правилами посещения этих

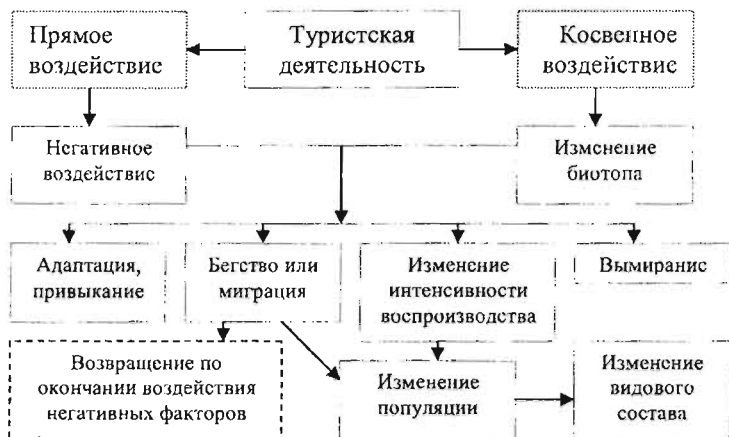
территорий, утверждаемыми специально уполномоченными государственными органами. По общему правилу доступ граждан в парки бесплатный, однако на отдельные охраняемые природные территории доступ может осуществляться на платной основе в порядке, установленном Правительством. В настоящее время такой порядок отсутствует.

Законом определено, что охрана государственных заповедников, комплексных (ландшафтных) заказников, природных парков и государственных биосферных резерватов осуществляется работниками охраны и регламентируется положениями об указанных охраняемых природных территориях. Охрану государственных заказников и природных питомников осуществляют юридические лица, на земельных участках которых они расположены. Охрану государственных памятников природы осуществляют юридические и физические лица, на земельных участках которых они расположены. Если государственные заказники и государственные памятники природы расположены на земельных участках, не предоставленных юридическим и физическим лицам, обеспечение их охраны возлагается на органы государственной власти на местах и специально уполномоченные государственные органы. Охрана водоохраняемых зон, прибрежных полос и зон формирования поверхностных и подземных вод осуществляется органами сельского и водного хозяйства, юридическими и физическими лицами, на земельных участках которых они образованы.

Охрана курортных природных территорий и рекреационных зон обеспечивается органами государственной власти на местах. Территории для управления отдельными природными ресурсами охраняются лесной охраной и егерской службой охотничьих хозяйств. Охрана рыбохозяйственных зон обеспечивается юридическими и физическими лицами, занимающимися рыбным промыслом, и органами по охране природы. Охрана частных заказников и природных питомников обеспечивается юридическими и физическими лицами, в ведении которых они находятся. Охранные зоны охраняются государственными органами, юридическими и физическими лицами, на которых возложена охрана государственных заповедников, заказников и государственных памятников природы.

На схеме «Ф» показано влияние туризма на биосферу национального парка. Как видно из нее, туристская деятельность может изменить состав и качество флоры и фауны особо охраняемой природной территории. Поэтому эта среда находится под особым контролем со стороны хозяйствующих субъектов и органов государственной политики.

Схема «Ф». Влияние туристского процесса на биотоп Угам-Чаткальского национального природного парка



На схеме «Ч» показан процесс решения проблем (в частности, недопустимого поведения) путем оказания влияния на посетителей.

Схема «Ч» Процесс решения проблемы по устранению негативного влияния турпотока



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ЗАПОВЕДНЫХ ЗОН/ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ. Самофинансирование заповедных зон за счет развития экотуризма (путём взимания различных сборов за пользование угодьями или путём реализации собственного продукта) имеет значительно больший

потенциал, чем тот, который фактически используется. Это обстоятельство следует учесть в будущем при осуществлении государственного финансирования и развития с использованием средств, выделяемых на развитие и сотрудничество. В процессе осуществления природоохранных проектов организациям по развитию и сотрудничеству следует более настойчиво требовать самостоятельного получения средств в результате собственной хозяйственной деятельности или погашения субсидий на инвестиции, если это возможно с учётом местных условий (наличия туристических ресурсов). Таким образом можно более целенаправленно использовать выделяемые во все меньшем объеме государственные средства, предоставляемые в виде безвозвратных субсидий, на решение природоохранных задач или на нужды таких заповедных зон, которые не имеют собственных источников дохода. В связи с этим приток инвестиций в экотуризм (в том числе в виде кредитов частным инвесторам) может расширить основу финансирования охраны природы в целом.

Обязанность самостоятельного получения средств в результате собственной деятельности вовсе не является ненужной дополнительной нагрузкой, которая могла бы отвлечь природоохранные организации от их основной деятельности. Наряду с тем, что уже сейчас большая часть работы ННО направлена на привлечение средств, можно и нужно создать для этих целей еще и особый, финансируемый из доходов от туризма отдел или специальную головную организацию. Содействие развитию туризма и практические меры по осуществлению этой цели предоставляют, кроме того, дополнительную возможность проработки вопросов экологического воспитания.

Государственные административные органы заповедных зон или национальное природоохранное ведомство страны могут получать финансовые выгоды от экотуризма только в том случае, если они вправе взимать собственные сборы и самостоятельно распоряжаться ими (или хотя бы частью этих сборов). Кроме того, необходимо позаботиться о том, чтобы доходы от экотуризма не стали причиной сокращения государственных дотаций при существующим недофинансировании заповедной зоны или сокращения бюджета на охрану природы в целом.

Экономический потенциал экотуризма можно оптимально использовать в том случае, если помимо взимаемых сборов будут разработаны и предложены дополнительные туристические услуги (природоведческие экскурсии, размещение, сувенирные магазины и т.д.). Возможна и разработка комплексных турпакетов природоохранными организациями, выступающими в качестве некоммерческих предприятий (например, программа для Белиза). Полученные таким образом доходы могут быть использованы на осуществление иных природоохранных мероприятий.

Возможности государственных организаций эффективно взимать и использовать сборы, а тем более разрабатывать туристические услуги, отвечающие требованиям рынка, ограничены. По этой причине, а также для того, чтобы сделать использование денежных сборов более прозрачным, следует обратить внимание на независимые организационные структуры.

Их диапазон может охватывать “классическое” предоставление концессий частным предприятиям, создание объединений и трастовых компаний, а также полную передачу менеджмента заповедной зоны неправительственной организации.

Определение суммы взимаемых сборов не должно быть произвольным, так как в противном случае такое решение станет малопримлемым и затраты на контроль за использованием сборов могут оказаться существенными. В то же время менеджеры заповедной зоны должны пытаться максимально использовать имеющийся потенциал в той степени, в которой это совместимо с целями охраны природы. Основными критериями при этом являются:

1. привлекательность заповедной зоны: оценка природных достопримечательностей и уровня развития инфраструктуры с точки зрения туристического предложения;

2. рыночный потенциал заповедной зоны: оценка значимости заповедной зоны на рынке туристических услуг с точки зрения существующего спроса;

3. покрытие издержек: в долгосрочной перспективе доходы должны покрывать хотя бы расходы на поддержание инфраструктуры туризма и на менеджмент; кроме того, часть доходов следует использовать для финансирования охраны природы заповедной зоны (и тем самым для её сохранения в качестве туристического ресурса).

4. гибкость: сумма взимаемых сборов в каждой отдельной заповедной зоне должна соответствовать изменяющимся условиям рынка и целям управления; её нельзя устанавливать на одном уровне по всей стране. Тем не менее, целесообразно введение общих рекомендаций или основных правил.

5. специальные тарифы для жителей страны: для этой категории туристов воспитание бережного отношения к природе и формирование позитивного отношения к защите окружающей среды в целом имеют большее значение, чем получение доходов, тем более что экономическое положение большинства жителей страны не позволяет вводить высокую плату за посещение заповедных зон. Для некоторых категорий туристов (например, для школьников, местных жителей) следовало бы отменить вообще всякие сборы.

В отношении вида взимания сборов и их использования следует также придерживаться некоторых принципов с тем, чтобы сформировать

положительное отношение к ним как у посетителей заповедных зон, так и у турфирм. В любом случае необходимо избегать тривиального «собирания» платы за вход на территорию заповедной зоны. При этом следует учитывать некоторые принципы:

- принцип ответной услуги: понимание необходимости взимания сборов и готовность внести пожертвования возрастают, если имеет место очевидная ответная услуга, например, хорошее состояние (пусть даже простой) инфраструктуры или вручение брошюры;

- информация о цели использования: посетителям и турфирмам следует открыто сообщать, за что они платят или на что вносят пожертвования. В этих целях можно использовать, например, информационный бюллетень или информационный щит, предназначенный для организации охраны природы на местах);

- прозрачность действий административных органов: компании лишь тогда готовы добровольно платить сборы, когда они имеют полную ясность в отношении управления средствами и их использования.

Для охраны природы можно, кроме взимания сборов, использовать и добровольные взносы туристов и турфирм, например, в виде пожертвований, шефства, членских взносов обществ содействия охране природы (“Друзья Земли... Воздуха.... Воды... Птиц”) и т.д.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ДОХОДОВ НА МЕСТАХ. Прежде всего организации содействия охране природы должны решить, какие формы участия в охране природы представляются местному населению приемлемыми. Это зависит от ответов на следующие вопросы:

1. В какой степени местное население хотело бы быть интегрировано в сферу туристических услуг?

2. Какими навыками оно обладает?

3. Каковы пути достижения доходов, имеющих максимальный общественный эффект?

Так как все формы участия в охране природы имеют преимущества и недостатки, следует с учётом этого обстоятельства подумать об их комбинации. Делегирование прав пользования ресурсами в сфере туризм в целом приводит к уменьшению, но в то же время к более равномерному распределению доходов, а также к сглаживанию последствий социально-культурного характера. В противоположность этому прямое участие в туристическом бизнесе ведёт к получению более высокого уровня доходов, но в то же время требует специальных навыков и квалификации, вследствие чего повышается опасность социальной несбалансированности.

Возможные формы участия в охране окружающей среды зависят в значительной степени и от тех сегментов спроса, на которые должен

или может быть сделан акцент. Здесь можно опираться на следующие основные правила:

Верхний ценовой сегмент (экотуристы, путешествующие с комфортом, и туристы, отдыхающие в центрах отдыха) представляет интерес прежде всего ввиду присущего ему большого объема продаж. Однако реализация соответствующего турпродукта возможна только силами профессиональных компаний. Поэтому в качестве местных форм участия в турбизнесе возможны только взимание сборов, оказание предварительных услуг и требуемых работ, а также совместные предприятия подобно тому, как это делается в странах Африки.

Запросы среднего ценового сегмента (экотуристы, легко адаптирующиеся к местным условиям) местными силами можно лишь в рамках немногих, всесторонне продуманных туристических проектов муниципального уровня. В большинстве случаев совместное предприятие с участием какого-либо туроператора является здесь идеальной формой, хотя наряду с этим возможны и любые другие варианты.

На **нижний ценовой сегмент**, в который входят туристы, связанные с разработкой проектов, исследованиями, а также пешие туристы, могут ориентироваться самостоятельные турфирмы муниципального уровня, являющиеся приоритетной формой участия в турбизнесе и предпочтительно сотрудничающие с НПО или с туристическими компаниями, а также дополненные спектром предложения местных производителей предварительных услуг. И хотя объём продаж в этих ценовых категориях незначителен, но доходы практически полностью остаются на местах.

Для того, чтобы с помощью экотуризма добиваться ощутимых выгод, в местных органах власти необходимо развивать чувство **собственника**. Поэтому их необходимо привлекать к решению всех важнейших принципиальных вопросов или же они должны решать их самостоятельно. Однако там, где речь идет о принципиальных решениях по развитию туризма и о конкретном управлении туристической компанией, осуществление этого принципа сопричастности, широко распространённого в настоящее время в организациях по развитию и сотрудничеству, наталкивается на ограничения ввиду того, что в туризме **необходимо наличие профессиональных умений**. Весь «фокус» заключается в том, чтобы оптимально интегрировать профессиональный консалтинг, обучение, финансовые субсидии, с одной стороны, и собственную инициативу, сопричастность и оказание услуг на местах, с другой стороны, объединив их в единое целое. Максимально возможные преимущества сельские органы власти могут получить, среди прочего, в том случае, если она определяет самостоятельно не все моменты развития туристической сферы.

В любом случае необходимо **усилить сотрудничество с частным сектором**. Природоохранные организации и организации по развитию и сотрудничеству могут взять на себя посредническую роль в переговорах между турфирмами и местным населением. Кроме того, им следовало бы предпринять меры по усилению экономического участия местного населения в охране природы или же активно попытаться привлечь турфирмы к организации бизнеса в какой-либо определённой местности. Необходимые мероприятия в сфере консалтинга и обучения для локальных целевых групп могут быть проведены совместно организациями содействия и заинтересованными компаниями.

Совместные предприятия потенциально являются золотой серединой между системой развития, при которой все определяется по большей степени извне, и самостоятельными местными компаниями, поскольку совместные предприятия соединяют в себе и профессионализм, и местную инициативу плюс сопричастность. Большая часть всё ещё небольшого количества совместных предприятий работает исключительно успешно в аспекте достижения целей экотуризма, но в некоторых случаях требует существенных усилий на проведение мероприятий, связанных с обучением и повышением квалификации. В данном случае специалисты туристического бизнеса как бы берут на себя роль организаций содействия. Если в результате сотрудничества не представляется возможность наряду с обучением еще и создать какой-либо новый туристический продукт, то лишь немногие компании готовы предпринять такой шаг. Можно предположить, что в сфере экотуризма возникло бы больше совместных предприятий, если бы они могли рассчитывать на поддержку организаций содействия и природоохранных ведомств.

Реализуемость самостоятельных проектов в сфере экотуризма на муниципальном уровне и необходимость их поддержки должны быть подвергнуты особому критическому рассмотрению с учётом соотношения затрат и результатов. Этот тип проекта, наиболее распространённый в настоящее время в рамках развития экотуризма, довольно рискован, так как в большинстве случаев он предъявляет завышенные требования к местному населению. Важнейшими критериями оценки должны быть туристическая привлекательность местности, умения местного населения, а также степень его организованности и наличие социально-культурных структур (оценка риска возникновения конфликтных ситуаций).

Если осуществлению самостоятельных муниципальных проектов в сфере экотуризма после их рассмотрения будет оказана поддержка, необходимо обеспечить такое положение дел, при котором содействие

будет носить **долговременный и непрерывный характер** в виде консультаций и мероприятий по повышению квалификации. При этом особое внимание следует уделить качеству продукта, маркетингу и управлению на фирме. Нельзя недооценивать соответствующие расходы, в то время как потребность в субсидиях на создание инфраструктуры жилого фонда, обустройство офисов, возможное приобретение автомобилей относительно невелика.

Туристические проекты, реализуемые в рамках кооперации усилий различных участников, должны в принципе иметь приоритет перед единичными инициативами на местах, так как с их помощью проще выйти на тот уровень доходов, который имеет максимальный общественный эффект. Однако с целью повышения **эффективности** следует создавать небольшие оперативные группы, которые могут опираться на принципиальную поддержку сельской административной единицы. Кроме того, желательно, чтобы часть доходов отчислялась на счёт сельских органов самоуправления и чтобы оказание отдельных услуг было делегировано местным жителям.

Также целесообразно создать **региональную ассоциацию** местных инициатив, в рамках которой возможен не только обмен опытом, но и реализация совместных программ, направленных на снижение издержек, проведение мероприятий по продвижению на рынок и представительство политических интересов.

Для того, чтобы избежать принятия изолированных недолговременных решений, осуществление которых будет затрудняться отсутствием благоприятных рамочных условий на национальном уровне, необходимо в процессе развития экотуризма оказывать влияние на рамочные **политические и институциональные условия**. Так, например, в отношении коммунальных туристических объектов должны действовать менее строгие требования к качеству по сравнению с обычными гостиницами. Для местных экскурсоводов можно предусмотреть специальные варианты обучения и аккредитации. И, наконец, следует отдать предпочтение государственной поддержке при проведении взаимной интеграции проектов и совместном позиционировании турпродукта различных регионов Центральной Азии через национальные туристические представительства.

Возможные мероприятия по разрешению конфликтов на уровне конкретных объектов. Здесь предлагаются такие средства принуждения, которые имеют **прямой эффект**:

- Требования и запреты путем издания (природоохранных) распоряжений (контроль необходим)

Средства для привлечения внимания посетителей или создания преград, имеющих **косвенный эффект**:

- Дополнительное предложение в виде привлекательных специальных объектов

Преднамеренное ограничение пропускных возможностей инфраструктуры Продуманное территориальное проектирование мест парковки, маркировки маршрутов для пешеходных прогулок и т.д.;

- Сокращение использования автомобилей за счет совершенствования предложения по пользованию велосипедов, введения платы за стоянку и т.д.

Мероприятия по управлению потоком посетителей с помощью малых элементов планирования территории (**психологический эффект**):

- Обустройство прогулочных дорожек в соответствии с потребностями различных групп туристов и целями;

- Благоустройство дорожек и уход за ними (например, целенаправленное зарастание участков дорог);

- Дополнительные привлекательные объекты на обозначенных прогулочных дорожках

- Выбор вида покрытия;
- Целенаправленное озеленение;
- Водные преграды;
- Завалы из материалов, оставшихся после расчистки вырубки;
- Решетчатые заграждения;
- Низкие деревянные оградки;
- Деревянные настилы на болотах и во влажных местах;
- (Изгороди).

Информационная деятельность:

- Прогулки-экскурсии с различной тематикой;
- Участие опытных специалистов по охране природы в семинарах, экскурсиях и иных мероприятиях;

- «Учебные» тропы с разъяснительными табличками;
- Информационные брошюры;
- Рекламные памятки, информирующие о продаже тех или иных товаров для отдыха (спорта);

- Информационные центры;
- Просветительская работа в СМИ;
- Специальные карты для походов/отдыха, на которых обозначены те области, экология которых особенно чувствительна к внешнему воздействию;
- Складываемые проспекты с указанием маршрутов прогулок и картой-схемой;

- Подготовка лекторов/экскурсоводов.

Зонирование путем нормативно-территориального планирования:

Функциональное деление территории в соответствии с дифференциацией существующей инфраструктуры, вплоть до закрытия – в рамках планирования застройки и использования площадей – доступа на территории, которые представляют особую экологическую ценность.

Для большей эффективности туризма в природоохранной деятельности следует создать Центр обслуживания посетителей (Visitor Center). Затронем некоторые его характерные черты.

Месторасположение: центр находится, как правило, на окраине национального парка и в идеальном случае совпадает с местом, где посетители входят на территорию заповедной зоны. Тем самым он выполняет важные **сервисные функции**. Здесь посетители национального парка могут:

- получить информацию по посещению парка (карты, путеводители, личные консультации смотрителей парка/научных сотрудников, образовательные программы);
- приобрести разрешения/входные билеты (разрешения на проведение спортивно-развлекательных мероприятий, таких как разбивка лагеря, плавание на каноэ и т.д.);
- подготовиться к походу (обеспечение водой, указания по безопасности и т.д.).

Вторая функция центра - предоставление посетителям информации о национальном парке и его природе. Для этого можно использовать:

- централизованный показ озвученных диапозитивов или видеофильма (формирование положительного отношения к национальному парку);
- выставку (экспонаты и информация о природе, национальном парке и истории);
- книги и брошюры (информация о природе национального парка).

Продажа «продукции национального парка», такой как высококачественные плакаты, футболки, видеофильмы и т.д., является не только вкладом в финансирование заповедника, но и служит для формирования индивидуального имиджа национального парка и для распространения информации о нем.

В большинстве случаев центр обслуживания посетителей является еще и **местом размещения администрации национального парка**. Это, как правило, может обеспечить дополнительный положительный эффект в плане установления личных контактов и технического обеспечения.

Центр обслуживания посетителей выполняет еще и **функцию привлечения** посетителей, так как многие туристы (прежде всего, экскурсанты, приезжающие на один день) придают в рамках прогулки по национальному парку важное значение такому центру. Притягательную силу этому учреждению можно увеличить при помощи обустройства прилегающей территории и размещения в непосредственной близости других объектов парка, например, вольера для диких животных.

На схеме «Ш» представлена система планирования туризма с оценкой природной среды. Можно заметить, что любое действие (фирмы, местной

администрации, НК «Узбектуризм», предприятия) должно проводиться с учетом природных факторов, выявления степени влияния на состояние среды. Программы развития туризма необходимо совмещать с природопользованием и возместимостью (возобновляемостью) ресурсов, снижения уровня негативного воздействия.

Схема «Ш». Система планирования экотуризма



МЕТОДЫ ПЕРЕДАЧИ ТУРИСТСКОЙ ИНФОРМАЦИИ. К ним можно отнести разветвленную систему, которая уже себя зарекомендовала на практике в течение многих десятилетий:

Брошюры: Они должны быть красочными, привлекательными, интересными. Некоторые из них предназначены для широкого

распространения, например, те, которые выставляются о туристских офисах. Они должны привлекать посетителей; описывать, что можно увидеть и чем можно заняться; объяснять, как добраться до места; рассказывать о любых специальных приготовлениях, например, бронировании, специальных разрешениях или о необходимых в поездке вещах. В брошюре или буклете может даваться общая информация о ценах, условиях и имеющихся объектах в месте назначения или вокруг него. В других брошюрах (отпечатанных на разных языках, если клиенты прибывают из разных стран) посетители могут почерпнуть необходимую информацию, как наиболее эффективно провести время в месте назначения, включая краткие описания, подробную карту, а также перечень правил и ряд рекомендаций.

Маршруты или туры без сопровождения: Посетителям могут быть предоставлены брошюры с картами и другой информацией об объектах и достопримечательностях, которым присваиваются порядковые номера или другие обозначения. Вместо брошюры эту информацию можно прочитать на специальных табло, установленных на территории исторического здания или музея.

Маршрут или тур без сопровождения может способствовать расширению знаний туристов о конкретном месте, позволяя им передвигаться с удобной для них скоростью и независимо от гидов.

Туры с сопровождением: Квалифицированный гид или руководитель группы может сопровождать посетителей, рассказывая о местности и ее достопримечательностях. Преимуществом такой организации тура является возможность учета гидом специфических интересов и потребностей каждой группы. Этот метод особенно эффективен при работе со школьниками и классическими туристскими группами; он также дает хорошие результаты как средство контроля за потоком посетителей. В любом случае гидам не обойтись без глубоких и всесторонних знаний о данной достопримечательности; естественно, они должны хорошо владеть языком, на котором говорят туристы.

Информационные центры для посетителей: Это специальные здания или помещения, в которых выставляется разнообразная и подробная информация. Это могут быть фотографии, вывешиваемые на стенах или специальных стендах; рельефные планы местности; разнообразные макеты; схемы и рисунки. Центры для посетителей особенно нужны для того, чтобы показать процесс, события в их развитии, что далеко не всегда бывает возможным во время краткосрочного посещения и без дополнительных объяснений. Там, где это необходимо, информационные центры могут быть укрупнены или объединены с образовательными центрами. Может быть также организована продажа путеводителей и других специальных изданий.

Образовательные центры: Это специальные здания или отдельные помещения в информационном центре, в которых можно организовать более серьезный процесс обучения или другие специальные мероприятия. Как правило, они располагают всем необходимым для проведения занятий и обсуждений, а так же специальным аудиовизуальным оборудованием для показа слайдов, кинофильмов и видеопрограмм. На постоянной основе организуются аудиовизуальные презентации.

Выставки и показы: Выставки и показы хороши своей гибкостью и мобильностью. Наиболее удачные выставки и показы обычно посвящены какой-то конкретной теме и планируются заранее в расчете на определенную аудиторию. В качестве экспонатов выставляются различные предметы и образцы, диаграммы, модели, живые экспонаты, копии документов, диаграммы и фотографии.

Неформальные контакты: В процессе выполнения своих служебных обязанностей персонал может вступать в неформальные разговоры с посетителями, предоставлять дополнительную информацию и узнавать мнение клиентов о предоставленном обслуживании. Чтобы такие контакты были результативными, персонал должен обладать соответствующими знаниями, что требует специальной подготовки и области общения с посетителями и организации радушного приема⁴⁸.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансирование, услуги, провайдер, стратегия, тренинг, СВТ, координация, центры, турфирмы, информация, реклама, щиты, маркетинг, правовое регулирование, землепользование, рекомендации, доходы, институциональные условия, политика, совместные предприятия, региональная ассоциация, Центр обслуживания посетителей, функции, экскурсант, информация, брошюра, контакты.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как провести маркетинг и рекламу?
2. Как необходимо разместить информацию о природном экотуризме?
3. Что предлагается в аспекте финансирования и координации деятельности?
4. Как регулируется вопрос землепользования в биорезервате «Западный Тянь-Шань»?
5. Какие рекомендации по финансированию природных зон и по получению доходов на местах вы знаете?
6. Какие возможные мероприятия по разрешению конфликтов на уровне конкретных объектов вы знаете?
7. Для чего создается Центр обслуживания посетителей?
8. Как распространять информацию?

⁴⁸ Основные направления: Развитие национальных парков и заповедников в интересах туризма. ВТО/ЮНЕП, Серия совместных технических докладов, 1992, с.43.

Глава 4. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО УГАМ-ЧАТКАЛЬСКОМУ ПРИРОДНОМУ ПАРКУ

4.1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС ТАШКЕНТСКИХ ФИРМ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ТУРИЗМУ

Туристические ресурсы Угам-Чаткальского национального природного парка. Западный Тянь-Шань – территория, располагающая разнообразием животного и растительного мира, спецификой ландшафтов (горы, леса, реки и водопады), приемлемыми климатическими условиями, яркими традициями и культурой проживающего населения. Здесь еще в советское время формировались туристские центры, которые функционируют и по сей день. В настоящее время этому региону внимание уделяется с точки зрения сохранения биоразнообразия, реформирования имеющейся инфраструктуры и переориентации жителей на иные источники труда и доходов, которые в меньшей степени наносили бы вред окружающей среде.

В данной главе мы рассмотрим результаты, полученные в узбекском сегменте Западного Тянь-Шаня. Маркетинговые исследования⁴⁹ показали, что 90% всех посетителей Акташ-Хумсанской зоны – это неорганизованные туристы, которые самостоятельно осуществляют свою поездку и отдых. Подавляющая часть – это жители столицы – более 60% от общего числа визитеров, около 30% – это из городов и районов Ташкентской области, 10% – из других регионов Узбекистана, международных организаций, аккредитованных в республике, и из других государств, в частности, Казахстана, России, дальнего зарубежья. Туристский потенциал Хумсана определен многими факторами, в числе которых доступность цен на услуги и потребление турпродукта, возможности региона. Средняя величина визитов в Хумсан – 10 тыс. человек за сезон, Хумсан-Акташкой зоны – не менее 120 тыс., включая однодневные визиты. Валовой доход может достигать \$4-8 млн.

Неорганизованный туризм поселка Бурчмулла представлен на 80% жителями столицы, оставшаяся часть – жители Ташкентской области и других областей. Доля иностранцев – незначительна – менее 1%. Туризм в пределах поселка – 30–50 тыс. человек, всего за сезон в ближайшем пространстве останавливается около 100-150 тыс. человек.

⁴⁹ Исследования проводились Ассоциацией путешественников «Рабат Малик» в июне-августе 2004 года на территории Угам-Чаткальского национального природного парка и поселков, а также туристских баз и гостиниц.

Туризм в Чимгане характеризуется следующими данными:

- основной поток – до 80-85% приходится на летний период, включая позднюю весну и раннюю осень. Зимний период – до 15-20% визитов связан со спортом и отдыхом на снегу, проведением Нового года и других мероприятий.

- подавляющая часть визитов – молодежь и люди зрелого возраста (90%);

- иностранцы составляют около 5%;

- предпочтения в видах отдыха – прогулки и релаксация, катание на лыжах;

- конгресс-туры, семинары пользуются спросом в весеннее и зимнее время и они носят краткосрочный характер.

Туроператорский интерес к региону и природоохранному туризму.

Оценка интереса национальных турфирм к экологическим маршрутам является актуальной задачей среди исследователей, особенно при маркетинге рынка и планировании последующих действий. На сегодняшний день в Узбекистане имеют лицензию на оказание туристических услуг 400 предприятий. Ассоциацией путешественников «Рабат Малик» в рамках проекта EuropeAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане была проведена 10%-я механическая бесповторная выборка специализированных организаций Ташкента и Ташкентской области (по списку, представленному Национальной компанией «Узбектуризм»), расположенных рядом с Угам-Чаткальским национальным природным парком⁵⁰. Анкеты были розданы 40 фирмам, ответы поступили от 21 (или 50%), 10 фирм отказалась отвечать по собственным соображениям, 9 – по причине нетуроператорской деятельности (гостиничные и транспортные услуги). Таким образом, ответы составляют 5% от общего числа всех предприятий туристской отрасли.

Прежде всего, эксперты «Рабат Малика» пытались оценить технические возможности операторов. Как видно из таблицы № 4.1, 1/2 часть туристских фирм начала работу после 2000 года, то есть они являются относительно «молодыми» в сфере индустрии гостеприимства. Лишь около 24% респондентов, работающих не менее 15 лет, считаются уже «акулами» бизнеса и знающими прекрасно рынок туристских услуг.

Более 67% туристских предприятий, которые приняли участие в опросе, имеют штат в 3-10 человек, хотя по контракту может работать значительно больше людей (привлеченный сезонный, непостоянный персонал). Большая численность отмечена у таких фирм как «Сайрам Туризм», «УзИнтур», «Марко Поло Централ Азия Тревел», «ШаркИнтур», «Арк-Осие». Менее половины не считают необходимым быть членами какой-либо общественной профессиональной организации. 8 респондентов (или 66,6% из ассоциированных), давших положительный

⁵⁰ Опрос проводился в октябре 2004 года.

ответ, присоединились к Ассоциации частных туристических организаций Узбекистана, они, а также часть других отвечавших вступили в Российскую ассоциацию туристских агентств (РАТА) – 2 члена, Японскую (ЯТА) - 1, Ассоциацию делового туризма России - 1, Тихоокеанскую ассоциацию туристских агентств (РАТА) - 2, The Great Silk Road Tour Operators Group – 1.

Таблица № 4.1.

**Информация общего характера о турфирмах,
в абсолютных значениях и %**

1. Когда была создана компания, кол-во/проценты									
До 1991 года		1991-1995 годы		1996-1999 гг.		После 2000 года		Итого	
5	23,8%	1	4,8%	5	23,8%	10	47,6%	21	100%
2. Численность постоянных сотрудников, человек/проценты									
1-2 чел.		3-5 чел.		5-10 чел.		Больше 10 чел.		Итого	
1	4,8%	6	28,5%	8	38,8%	6	28,5%	21	100%
3. Является ли членом какой-либо ассоциации/объединения/союза									
Да			Нет			Итого			
12		57,2%	9		42,8%	21		100%	

В целом можно сказать, что на узбекском рынке действуют небольшие по численности и материально-технической основе туристические фирмы. Видимо это и предопределило масштабы их возможностей, поскольку в подавляющем своем Угам-Чаткальский национальный природный парк посещают визитеры в неорганизованном порядке.

Туристские предпочтения и направления деятельности ташкентских туроператоров. К сегодняшнему дню местные предприятия индустрии отдыха и туризма не работают спонтанно и хаотично. У них уже сложились определенные связи и налажено сотрудничество с многими элементами технологической цепочки, обеспечивающей туристов услугами в процессе их путешествия. Вопрос заключается в другом: насколько их предложения имеют спрос? Является ли национальный турпродукт интересным узбекским и иностранным гражданам?

В таблице № 4.2 эксперты дали направления своего турпродукта. Как видно из нее, 95% фирм занимается туризмом по периметру республики и 1/5 – сельскими турами. К другим видам культурно-познавательного туризма респонденты назвали организацию экскурсий по столице Узбекистана, активного – автотуры, сафари, пикники. Заметен большой интерес в сфере оздоровительно-курортного туризма. Это направление в последние годы стало привлекательным как для самих узбекистанцев, так и для посетителей из других стран. Отмечается увеличение рентабельности предприятий, предоставляющих услуги по укреплению здоровья, релаксации, проведению терапии в комплексе с природоведческими турами по близлежащим территориям.

Таблица № 4.2.

**Национальный турпродукт, предлагаемый турфирмами на мировом
и внутреннем рынках (возможно несколько ответов),
в абсолютных значениях и в %**

№	Виды туров	Абс. значение	В %
1	Культурно-познавательный туризм		
	- путешествие по странам Великого Шелкового пути	19	90,4
	- путешествие в пределах Узбекистана	20	95,2
	- сельских туризм (в рамках Community Based Tourism)	4	19,04
	- другие виды	13	61,9
2	Активный туризм		
	- пешие туры/треккинги	16	76,1
	- конные/верблюжьи туры	13	61,9
	- рафтинг (сплав по рекам)	9	42,8
	- альпинистские восхождения	8	38,09
	- горнолыжный спорт	10	47,6
	- хеллiski (прыжки на лыжах с вертолета)	8	38,09
	- другие виды	8	38,09
3	Курортный туризм		
	- оздоровительный (санатории, лечебницы, пансионаты)	12	57,14
	- пляжный (релаксация, солнечные ванны, спорт – парусники, катамараны, лодки)	11	52,38
4	Другие виды		
	- охота для иностранцев	5	23,09
	- образовательный туризм/ конгресс-туры	12	57,14
	- ностальгический, этнография	2	9,5

К примеру, компания «Армант» в 2003 году реализовала пляжные туры 400 туристам в район Ташкентской области, 200 – оздоровительные туры до 18 дней, разработала спортивный комбинированный турпродукт для 4-х человек (пеший+конный+рафтинг) на трое суток. С 2004 года на рынок вышла с новыми пакетами туров по Западному Тянь-Шаню фирма «Елена-тур»: «Вокруг Чимгана» (треккинг, 5 дней для 4-х человек), «Гульканский каньон» (пешеходный, 1 день для 3 чел.), «Бельдерсайское кольцо» (треккинг, 3 д. для 1 чел.).

Несомненно, расширение туристского потока напрямую зависит от состояния инфраструктуры, особенно наличия средств размещения на пути маршрута. Вопрос не только объема номерного фонда, но и качества оказываемых услуг, и порой эти аспекты турфирмами рассматриваются в одном ключе. Как оказалось, практически все ташкентские фирмы работают с крупными гостиницами и отелями – это предопределено наличием европейских стандартов (см. таблицу № 4.3). Однако в последние годы с развитием частного сектора в туристской отрасли и появлением небольших гостиниц и гостевых домов кустов стали размещать в них. Палаточные лагеря и юрты также пользуются успехом у любителей спортивного и этнографического туризма.

Таблица № 4.3.

Объекты, где размещают туристов организаторы туров

Средства размещения	Абс. значение	%
Гостевые дома	15	71,0
Небольшие гостиницы, кемпинги и пансионаты, где работают профессиональные сотрудники	18	85,7
Большие гостиницы и отели	21	100,0
Палаточные лагеря (спортивные, скаутские)	11	52,3
Юрточные лагеря (национальный колорит и образ жизни)	14	66,0

Ташкентский регион обладает значительными природными ресурсами, и поэтому здесь отмечается высокий уровень спроса у потребителей на услуги со стороны профессионалов. Респонденты отметили, что работают с отдельными участками Западного Тянь-Шаня, в частности, район Чарвакского водохранилища, ущелье Хумсан, Чимган-Бельдерсайская зона, долины Ак-Булака, Ангренского плато, где уже или создана соответствующая инфраструктура (размещение, транспорт, маркированные маршруты, гиды, связь), или местные сообщества оказывают часть услуг (аренда лошадей, сопровождение, питание). Следует заметить, что наиболее загруженными направлениями считаются Чимган-Чарвакская рекреационная зона, куда в летний период прибывает около 2/5 всех туристов Ташкентской области.

Не удивительно, что турфирмы стремятся работать с профессиональными учреждениями – администрацией парков и турбазами/детскими оздоровительными лагерями. Так, половина из тех, кто работает в районе узбекского сегмента Западного Тянь-Шаня, привлекательным считают Чимган (см. таблицу № 4.4). Эксперты отмечают, что здесь сохранилась созданная еще 20-30 лет назад инфраструктура, которая еще поддерживается в неплохом состоянии (дорога, коммуникации, спасательные и медицинские службы, охрана, связь, здания, снабжение).

Таблица № 4.4.

Работа или планирование действий турфирм в рамках Западного Тянь-Шаня

Работают		Планируют		Нет ответа	
Абс. знач.	В %	Абс. знач.	В %	Абс. знач.	%
12	57,14	6	28,57	7	33,3
В том числе по географии		В том числе по географии			
- Чаткал – 4	33,3	- Коксу – 4	66,6		
- Чимган – 6	50,0	- Акбулак – 1	16,6		
- Чарвак – 4	33,3	- Ангренское плато – 1	16,6		
- Угам – 2	16,6	- другие республики – 1	16,6		
- Бельдерсай – 5	41,6				
- другие направления – 3	25,0				

Подавляющая часть всех услуг – а это 3/4 всех ответивших турфирм – приходится на природоведческие туры (таблица № 4.5), что еще раз подтверждает экологическую составляющую региона. Охотничьи уголья здесь незначительны, хотя желающих продвигать эту услугу составляет почти 30% от общего объема респондентов. Популярностью пользуются конные маршруты, и здесь имеется большой потенциал. Почти 48% турфирм размещает туристов в турбазах, однако 38% хотело бы предлагать и гостевые дома. Также велико желание предлагать услуги СВТ – в зависимости от их способности оказывать качественный сервис и наличия соответствующих условий, и лишь менее 5% не видят в этом интереса.

Несомненно, туристский рынок Ташкентской области еще не полностью освоен, и все же лидировать будут те, кто предлагает новые формы и виды турпродукта. В частности, компания «Ясмينا-тур» видит перспективу в создании форелевого хозяйства на территории Западного Тянь-Шаня. По мнению ее эксперта, это потенциально интересное направление отдыха и туризма, не говоря уже о рентабельности такого хозяйства.

Таблица № 4.5.

Туры по Западному Тянь-Шаню, предлагаемые или интерес к которым проявляют компании, в абсолютных значениях и в %

Название тура	Мы предлагаем		Хотели бы предлагать		Нам не интересен		Нет ответа	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Конные туры	9	42,8	8	38,09	-	-	4	19,04
Охотничьи туры	5	23,09	6	28,57	3	14,28	7	33,3
Однодневные треки/ конные прогулки	11	52,38	6	28,57	1	4,76	3	14,28
Треки 2-5 дней / конные туры	10	47,61	5	23,8	-	-	6	28,57
Пешие и конные туры 5-14 дней	8	38,09	5	23,8	-	-	8	38,09
Рафтинг	8	38,09	5	23,8	1	4,76	7	33,3
Альпинистские восхождения	7	33,3	4	19,04	2	9,52	8	38,09
Экскурсии на природу	16	76,1	3	14,28	-	-	2	9,52
Размещение в местных общинах (Community Based Tourism)	3	14,28	8	38,09	1	4,75	9	42,8
Размещение на турбазах	10	47,61	5	23,8	2	9,52	4	19,04
Гостевой дом	5	23,8	8	38,09	-	-	8	38,09

Турпродукт с маркой «Западный Тянь-Шань» уже используется узбекскими компаниями. Например, организация «KIP» («Культура. История. Путешествия») предлагает пешие прогулки на горные озера и

водопады до 2-х дней для группы туристов до 50 человек, и только в 2003 году ею было обслужено в этом направлении 150 туристов. Специализированная фирма «Азия-Рафт» в 2003 году предоставила треккингтовую программу для 380 визитеров в районе Чимгана и для 12 – рафтинг по реке Чаткал. Более того, компания Oriental Express SA организывает комбинированные историко-археологические туры по Узбекистану и Кыргызстану. Частная фирма «Байкал СайехСервис» планирует запустить на рынок конный двухдневный тур «В отрогах Западного Тянь-Шаня» для 10 человек. А «Ясмина-тур» в 2003 году предоставила услуги около 3,0 тыс. визитерам Чимгана и Чарвкa, хеллиски и горные лыжи – для 20-ти.

Некоторые фирмы специализируются на природоведческих направлениях, примером этого может служить Международный центр экологического туризма «Экосан-тур». Программами предлагаются фотоохота, обзорные экскурсии по заповедным зонам, ботанические туры и многое другое. Маршрутами выходного дня по Угам-Чаткальскому национальному парку в 2003 году воспользовались 650 человек. В «Экосан-туре» подчеркнули, что продвигают такие продукты как путешествия вокруг Большого Чимгана (треккинг, 5 дней для 2-8 человек), Бельдерсай-Алтынтель-Кумьшкан (конный, 2 дня для 2-5 чел.), и спрос на них имеется. По линии Chatkal Mountains уже совершен маршрут 10-тью туристами на Пальтай (тур начал действовать с 25 октября 2004 года).

Таблица № 4.6.

**Отношение к разработке трансграничных маршрутов
(Узбекистан, Казахстан и Кыргызстан)**

Мнения турфирм	Абс. знач.	%
Нет, это не интересно для нас	-	-
Да, мы рассмотрели бы это	8	38,09
Да, мы заинтересованы, но только, если будут решены визовые и пограничные вопросы	12	57,14
Нет ответа	1	4,7

Туризм, основанный на услугах местного сообщества и администрации природных зон: мнения турфирм. Работа на сельских и особо охраняемых природных территориях должна проходить в контакте с уполномоченными органами (сельсоветом, администрацией парка). В ином случае возможны конфликты и противоречия, которые в общем ухудшат общую туристскую атмосферу. Таблица № 4.7 фиксирует ответы о сотрудничестве компаний с администрациями особо охраняемых природных территорий: более 1/3 имеет такие контакты, в

том числе и через главное управление охоты при Министерстве сельского и водного хозяйства. Кроме региона Западного Тянь-Шаня узбекские турфирмы работают в направлении других природных территорий: Заамина, Наратау-Кызылкума, Зерафшанском, Бухарском, Кызылкумском. Как видно из этого, эксперты придают особое значение этим связям.

Таблица № 4.7.

Сотрудничают ли турфирмы с дирекциями особо охраняемых природных территорий

Да		Нет		Нет ответа	
Абс. знач.	%	Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
8	38,09	6	28,57	7	33,3
- в частности					
- Угам-Чаткальским парком – 4	50,0				
- Зеравшанским заповедником - 1	12,5				
- Нуратау-Кызылкумским биосферным резерватом	225,0				

С другой стороны, следует оценить сами потенциальные возможности этих территорий. Тут мнения респондентов не были однозначными. Общеизвестно, что аспект доступности парка является неотъемлемой частью разработки любого тура. Некоторые эксперты подчеркнули, что в транспортном отношении не все достопримечательности Угам-Чаткальского национального парка могут быть доступны (нет подъездных дорог, ненадежные мосты). Расположенность к пограничной зоне и чрезмерный полицейский контроль также являются основной причиной нежелания работать здесь. В то же время, как подчеркнул эксперт «Ямины-тур», близость к столице делает это направление привлекательным для горожан Ташкента.

Система оплаты вызывает некоторую настороженность среди экспертов. Дело в том, что Угам-Чаткальский национальный природный парк не имеет одного специального входа-выхода, сюда можно подступиться с любой стороны, что в итоге приводит к бесконтрольности посещения и поведения здесь неорганизованными туристами и самими же жителями поселков. Ранее был введен экологический налог на въезд автотранспорта и каждой персоны. Сейчас эта статья дохода снята и заменена оплатой входных билетов в парк. Скорее всего, речь идет о взимании платы за въезд на территорию со специальных площадок. Представитель турфирмы Chatkal Mountains считает, что размер взимания его устраивает, однако при условии финансовой дисциплины администрации парка и декларирования общественности приходной и расходной части.

Говоря о доступности информации о природных особенностях и правилах поведения в Угам-Чаткальском национальном парке, то почти 2/3 отметили: информацию турфирмам и самим туристам не всегда легко и просто получить (см. таблицу № 4.8). Предлагается выпуск информационных буклетов, трансляция теле- и радиопрограмм, публикацию в печати. Как подчеркнул эксперт компании «ШаркИнтур», «нужно улучшить образовательный подход к изучению родного края, начиная со школьной скамьи. Не хватает идеологии и реальных шагов в этом направлении».

С другой стороны, почти половина опрошенных не захотела отвечать о гостеприимстве администрации и сотрудников парков. Как заметил один из респондентов: «Лучше самим больше общаться с гостями». Отмечалось, что отрицательное впечатление производили неухоженные животные, домашний скот, слоняющийся по поселку, чрезмерное любопытство сотрудников правоохранительных органов и егерей.

Таблица № 4.8.

Аспекты сервиса индустрии туризма в Угам-Чаткальском национальном парке

[illegible]

Во многих странах туроператоры разработали и совместно приняли Кодекс поведения туристов, чтобы избежать негативного влияния на окружающую среду и поддерживать местные социальные и экономические структуры. 90,47% опрошенных ташкентских фирм поддерживают такую идею, однако 14,28% не верят в саму концепцию, по которой возможно эффективное развитие туризма, основанного на местных общинах. Один из респондентов добавил, что следует провести среди местных жителей специальные тренинги по сервису. Некоторые эксперты отмечают, что следует поддерживать отношения со всеми структурами технологического процесса туризма (администрация, безопасность, дорожная и коммунальная службы и пр.).

Таблица № 4.9.

Отношение турфирм к частным аспектам экологического движения

Вопрос	Да		Нет		Нет ответа	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Поддерживаете ли разработку Кодекса поведения туриста	19	90,47	2	9,52	-	-
Верите ли в Концепцию развития туризма на основе местного сообщества (Community Based Tourism)	17	80,95	3	14,28	1	4,76

Опрос выявил, что по 71,42% респондентов принимают у местных жителей услуги размещения, привлекают гидов из числа сельчан, арендуют у них лошадей, 47,61% - используют иные услуги, в частности, покупая продукты питания и лекарственные травы. По 4,76% фирм не пользуются такими услугами и не дали ответа. Зато все 100% опрошенных заявили, что заинтересованы в работе с общинами (Community Based Tourism).

Маркетинговая стратегия и рынок для турпродукта Западного Тянь-Шаня. Современный рынок отражает тенденции, связанные с глобализацией и новыми технологиями. В этом контексте весьма сложно конкурировать с мировыми туроператорами, которые подстраиваются под эти процессы, имея значительную финансовую и материальную базу. С другой стороны, сохранились еще «неизведанные» страны – Terra Incognita – которые массовый турист еще не посещал. Национально-этническое и экологическое своеобразие региона Центральной Азии может служить привлекательным аспектом. И в этом смысле Узбекистан имеет хороший шанс занять достойное место.

Безусловно, узбекским компаниям нелегко продвигать свой турпродукт, и здесь требуется поддержка, как со стороны государства, так и международных структур. При опросе выяснилось, что 95,2%

респондентов заинтересованы в помощи со стороны Межгосударственного проекта EucoreAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня, в частности, в разработке маршрутов и подготовки сервиса на базе Community Based Tourism для клиентов из Европы и Северной Америки. Например, компания «Ясмينا-тур» видит в разработке единой политики и бренда. Реклама марки «Великий Шелковый путь» - это один из путей интеграции стран и турфирм и создания механизма ценообразования. Немаловажным аспектом является уже то, что в конце октября 2004 года в Самарканде открыто представительство Всемирной туристской организации, одной из целью которой является оказание содействия в развитии международного туризма.

Выяснилось, что подавляющая часть фирм ориентируются на внутренний туризм, и в этом видна специфика деятельности туристской индустрии (см. таблицу № 4.10). Экономическое положение людей не позволяет путешествовать в дальнее зарубежье, и поэтому местом отдыха становится свой край, богатый ресурсами и условиями. Более половины респондентов не снимают со счетов и Центральную Азию: многие турпродукты увязывают в технологической цепочке Кыргызстан, Казахстан, Таджикистан и Туркменистан. Между тем, Европа и Азия (особенно, Япония, Китай и Южная Корея) остается одним из рынков, приобретающим туры в центральноазиатском направлении. Эксперты турфирм отмечали, что визитеров из этих государств интересует не только история, но и природа – ландшафты, биоразнообразие, экологически чистые продукты.

Таблица № 4.10.

География рынка опрошенных туристских компаний

География	Абс. значение	%
Внутренний туризм	19	90,47
Региональный туризм (Центральная Азия)	11	52,38
Европейские туристы	16	76,19
Американские туристы (США+Канада)	9	42,8
Другие (Азия, Австралия и пр.)	11	52,38

При опросе выявилась, что узбекским фирмам эффективно работать с европейским и центральноазиатским рынком спроса через партнера за границей, с американскими государствами – через Интернет (см. таблицу № 4.11). Между тем, фирма «Елена-тур» на 30% контактов работает с Европой через офис в Ташкенте, «Меркурий-тур» на 80% - с Северной Америкой через Интернет, «Экосан-тур» на 60% - с Центральной Азией через контактных людей за границей.

Таким образом, у каждой компании сформировалась своя практика работы с клиентом и организация доставки потребителей к достопримечательностям Западного Тянь-Шаня.

Таблица № 4.11.

**Пути работы с иностранными компаниями и туристами
(возможно несколько ответов)**

Механизм привлечения иностранных клиентов	Европа		Северная Америка		Центральная Азия		Нет ответа	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Через партнера за границей	16	76,19	7	33,3	13	61,9	4	19,04
Через контактных людей за границей	10	47,61	6	28,57	9	42,85	11	52,38
Через Интернет	15	71,42	11	52,38	12	57,14	7	33,3
Через офис в Ташкенте	13	61,9	8	38,09	12	57,14	7	33,3

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: турист, экопродукт, Западный Тянь-Шань, турфирма, организация, интерес, услуги, транспорт, сотрудничество, администрация парка, природная территория, кодекс.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Каков интерес ташкентских турфирм к экотуризму и региону Западного Тянь-Шаня?
2. Какова маркетинговая стратегия для продвижения экопродуктов?
3. Как туристы узнали о продуктах Западного Тянь-Шаня?

4.2. ОЦЕНКА ТУРИСТСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТЕРРИТОРИИ УГАМ-ЧАТКАЛЬСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА

Потенциал баз отдыха. По оценкам экспертов, в четырех гостиницах/туристских базах/пансионатах «Чимган-Оромгохи», «Чарвак-Оромгохи», «Горы Чаткала» и «Горняк», расположенных в Бостанлыкском районе Ташкентской области, в летний сезон ежемесячно останавливается по 300 посетителей (всего 1200 человек). В августе 2004 года Ассоциацией путешественников «Рабат Малик» было проведено исследование по развитию экологического туризма в рамках межгосударственного проекта EuropeAid по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня. Эксперты осуществили 10% выборку, что составило по 30 анкет на каждый объект. Между тем, в реальности поступившие ответы составили 56,6% от общего числа. В итоге анализу подверглись ответы 5% туристов, которые отдыхали в этих заведениях. Ошибка репрезентативности позволяет заявлять, что полученные результаты приближены к достоверным на 92-95%.

Как удалось установить, основную долю посетителей туристских баз составляют жители столицы Узбекистана – более 56% опрошенных, однако в некоторых местах их удельный вес незначителен (см. таблицу № 4.12). Например, в пансионат «Горняк» из городов Учкудук и Навои прибыло по 28,% респондентов, Зарафшана – 32,0%, тогда как из Ташкентской области и Ташкента – по 4,0%, других стран – 4,0% (это связано с тем, что данное заведение является собственностью Навойского горно-металлургического комбината и сюда отдыхающие направляются профсоюзной организацией). Что касается иностранцев, то их насчитывается менее 5%. Жители других регионов республики – более 38%, но при этом в большей степени они не из Ташкентской области. Ответы также показали, что организацию путешествия в Угам-Чаткальский национальный природный парк и проживание в гостиницах/пансионатах было осуществлено за счет профсоюзных комитетов – на это указало 44% респондентов с «Горняка».

Лишь 15% опрошенных намерены совершить путешествие за пределы Узбекистана после отдыха в Бостанлыкском районе. Более 60% возвратятся домой, около 25% не выразили своего мнения на сей счет. Таким образом, Угам-Чаткальская рекреационная зона является конечным пунктом путешествия, что характеризует ее как объект для внутреннего туризма.

Что касается целей путешествия, то большинство респондентов желали увидеть Чарвакское водохранилище (68,0% опрошенных «Горняка» и 44,4% «Чимган-Оромгохи»). Пешая прогулка, пикники и проведение нескольких дней вдаль от города была интересна для 66,6% опрошенных «Чимган-Оромгохи», однако для других туристов причиной визита в эту зону явились участие в научных семинарах, конференциях, рыбалка (68,4% - «Горы Чаткала»).

Данные туристские учреждения предоставляют широкий объем услуг и поэтому посетители здесь останавливаются более чем на 10 дней – на это указали 35,2% опрошенных (больше всего в «Горняке»), однако в «Чимган-Оромгохи» доля отдыхающих от 5 до 10 дней составила 66,6%, от 2 до 5 дней – 68,4% «Горы Чаткала», два дня – 46,6% «Чарвак-Оромгохи». Это также обусловлено и тем, что въезд сюда осуществляется по туристским путевкам, и нет необходимости останавливаться на ночлег для приезжающих сюда на короткое время – доля в 5% характерна для жителей Ташкента.

Что касается формы отдыха, то 77,7% постояльцев «Чимган-Оромгохи» ходит в горы (это предопределено тем, что гостиницы окружают горные массивы), 66,6% «Чарвак-Оромгохи» - купается в Чарваке (пляж расположен в 100 метрах), 89,4% «Горы Чаткала» имеют другие причины, в числе которых участие в семинарах и конференции.

В гостиницы «Чимган-Оромгохи» и «Чарвак-Оромгохи» туристы приезжают на общественном транспорте, чаще всего рейсовым автобусом, в «Горняк» - в организованном порядке на заказном транспорте, в «Горы Чаткала» доставку клиентов осуществляют турагентства на такси или частных машинах. Основным источником информации о данном месте (гостинице и регионе) посетители получили по рекомендации друзей и имея собственный опыт посещения.

Таблица № 4.12.

Формы отдыха и путешествий по четырем гостиницам/турбазам, расположенным в Бостанлыкском районе/ Угам-Чаткальского национального природного парка, в абс. значении и в процентах, мнения туристов

Показатели	«Чимган-Оромгохи»		«Чарвак-Оромгохи/Пирамида»		«Горы Чаткала»		«Горняк»		Всего	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Откуда вы приехали?										
Из Ташкента	8	88,8	11	73,3	18	94,7	1	4,0	38	56,7
Других городов	1	11,2	1	6,66	1	5,3	23	92,0	26	38,2
Узбекистана										
Из другой страны	-	-	2	13,3	-	-	1	4,0	3	4,5
Нет ответа	-	-	1	6,6	-	-	-	-	1	1,5
2. Во время своего путешествия Вы посещаете и другие страны?										
Да	1	11,2	5	33,3	1	5,0	3	12,0	10	14,9
Нет	6	66,6	8	53,3	8	42,1	20	80	42	61,7
Нет ответа	2	22,2	2	13,3	10	52,6	2	8,0	15	23,9
3. Почему Вы решили посетить Угам-Чаткальский национальный природный парк? (возможно несколько ответов)										
Посмотреть Чарвакское водохранилище	4	44,4	4	26,6	-	-	17	68,0	25	
Пешая прогулка	6	66,6	2	13,3	-	-	4	16,0	12	
Покататься на конях	2	22,2	3	20,0	-	-	1	4,0	6	
Устроить пикник	6	66,6	1	6,66	1	5,2	5	20,0	13	
Изучение природы	5	55,5	3	20,0	1	5,2	7	28,0	16	
Провести несколько дней вдали от города	6	66,6	11	73,3	4	21,0	14	56,0	35	
Посетить друзей или родственников, которые живут в поселке	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Другие причины	3	33,3	2	13,3	13	68,4	3	12,0	21	
4. Сколько дней вы собираетесь провести здесь?										
Только день	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Сутки	1	11,1	2	13,3	-	-	-	-	3	4,41
Два дня	-	-	7	46,6	5	26,3	-	-	12	17,6

2-5 дней	1	11,1	5	33,3	13	68,4	1	4,0	20	29,4
5-10 дней	6	66,6	1	6,6	-	-	2	8,0	9	13,2
Более 10 дней	1	11,1	-	-	1	5,2	22	88,0	24	35,2

5. Как вы здесь проводите время? (возможно несколько ответов)

Путешествую по Угам-Чаткальскому национальному парку	3	33,3	3	20,0	-	-	5	20,0	11	
Изучаем и наслаждаемся сельской жизнью	3	33,3	4	26,6	1	5,2	3	12,0	11	
Катаемся на лошадях	2	22,2	3	20,0	-	-	1	4,0	6	
Ходим в горы	7	77,7	4	26,6	-	-	5	20,0	16	
Устраиваем пикники и отдыхаем	5	55,5	1	6,66	-	-	5	20,0	11	
Изучаем природу	4	44,4	1	6,66	1	5,2	8	32,0	14	
Ходим на экскурсии	1	11,1	-	-	-	-	17	68,0	18	
У нас профессиональный интерес для посещения этого поселка	1	11,1	1	6,66	1	5,2	-	-	3	
Купаемся в Чарваке	2	22,2	10	66,6	2	10,5	-	-	14	
Другие варианты	1	11,1	3	20,0	17	89,4	3	12,0	24	
Нет ответа	1	11,1	1	6,66	-	-	-	-	2	

6. С чьей помощью Вы организовали свое путешествие? (возможно несколько ответов)

Через турагентство	3	33,3	3	20,0	9	47,3	4	16,0	19	
Я приехал на своем транспорте	5	55,5	8	53,3	1	5,2	2	8,0	16	
Я приехал на общественном транспорте (автобус)	2	22,2	1	6,66	1	5,2	6	24,0	10	
Другие варианты	-	-	2	13,3	9	47,3	11	44,0	22	
Нет ответа	-	-	1	6,66	-	-	2	8,0	3	

7. Как вы узнали об этом месте и Угам-Чаткальском национальном парке? (возможно несколько ответов)

Через турагентство	5	55,5	2	13,3	9	47,3	6	24,0	22	
Через неправительственные организации	-	-	-	-	-	-	2	8,0	2	
Другие туристы рекомендовали это место	1	11,1	3	20,0	-	-	5	20,0	9	
Я здесь был раньше	4	44,4	4	26,6	1	5,2	3	12,0	12	
Через рекламный буклет	-	-	1	6,66	-	-	-	-	1	
Прочитал в путеводителе	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
По рекомендации друзей в Узбекистане	2	22,2	6	40,0	9	47,3	9	36,0	26	
Нет ответа	1	11,1	-	-	1	5,2	1	4,0	3	
Итого	9	100	15	100	19	100	25	100	68	100

Следует добавить, 26,6% посетителей «Чарвак-Оромгохи» не знали, что пансионат расположен в зоне Угам-Чаткальского национального природного парка, в «Чимган-Оромгохи» таких было 11,1%. А 10,5%

постояльцев «Горы Чаткала» заявили, что получили все услуги, которые хотели иметь во время своего путешествия.

Таблица № 4.13 свидетельствует, что туристы имеют проблему с получением информации о крае и месте проживания на родном языке, существует также проблема получения услуг профессионального гида (это характерно для «Чимган-Оромгохи» - 66,6% опрошенных, так как «Горы Чаткала» имеют штат сопровождающих на маршруты – всего 5,2%). Однако значительное число посетителей указали на неразвитость такого элемента туристской инфраструктуры, как хороший ресторан или кафе. В анкетах отмечалось, что цена и качество блюд не соответствуют друг другу. Немаловажно и то, что туристы не имели услуг досуга и культурно-развлекательных программ (например, фольклорно-шоу, концерты, спортивные состязания). Кстати, многие туристы предлагали развивать в Бостанлыкском районе индустрию спорта.

Почти 28% респондентов подчеркнули, что информация о природе и культуре, которую они получили, ими оценивается как «хорошее», более 20% - как «среднее» и 20% не смогли или не ответили на этот вопрос. Оценку «среднее» 23,5% туристов выставили наличие указателей и информации о пути маршрута, однако почти 30% вообще не имели представления об этом. Процедура оплаты за вход в Угам-Чаткальский национальный природный парк почти 45% считают приемлемым, и в тоже время более 1/3 не смогли выразить свою позицию, так как не оплачивали за свой тур в эту природную территорию.

Необходимо отметить, что 2/3 опрошенных считают, что дружелюбие местного населения позволило им получить хороший отдых и наслаждение окружающим миром, и лишь незначительная часть была несколько разочарована гостеприимством. Так же высокий удельный вес тех, кто положительно отметил дружелюбие персонала гостиниц и администрации парка – более 70% респондентов, лишь 33,3% постояльцев «Чимган-Оромгохи» выставили оценку как «среднее».

Качество проживания в четырехзвездочных гостиницах/пансионатах было отмечено туристами – 78% поставили оценку «великолепно» и «хорошо». Это характеризует то, что после реконструкции зданий сервис здесь значительно улучшился. Поскольку подавляющее число туристов прибывало в туристские центры в организованном порядке, то транспортное обслуживание характеризовалось ими на 1/3 как приемлемым. Приехавшие на маршрутных автобусах были не столь удовлетворенными – почти 30% не желали ответить или дали негативное мнение.

Таблица № 4.13.

Бостанлыкском районе/ Угам-Чаткальского национального природного парка, в абсолютном значении и в процентах, мнения туристов

Показатели	«Чимган-Оромгохи»		«Чарвак-Оромгохи-Пирамида»		«Горы Чаткала»		«Горняк»		Всего	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Что Вы не смогли получить в данном туристском центре и Угам-Чаткальском национальном природном парке? (возможно несколько ответов)										
Информацию на родном языке	3	33,3	1	6,66	1	5,2	2	8,0	7	
Услуги профессионального гида	6	66,6	6	40,0	1	5,2	5	20,0	18	
Аренда коня	3	33,3	4	26,6	1	5,2	1	4,0	9	
Транспортные услуги	5	55,5	1	6,66	1	5,2	1	4,0	8	
Проживание (место для ночевки)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ресторан или место с хорошей кухней	8	88,8	3	20,0	2	10,5	6	24,0	16	
Другое	1	11,1	2	13,3	2	10,5	3	12,0	8	
Нет ответа			5	33,3	11	57,8	-	-	16	
2. Как Вы оцениваете следующие аспекты посещения Угам-Чаткальского национального парка?										
Оценка	Информация о природе и культуре									
- великолепно	-	-	3	20,0	3	15,7	2	8,0	8	11,7
- хорошо	4	44,4	1	6,66	3	15,7	11	44,0	19	27,9
- среднее	1	11,1	1	6,66	5	26,3	7	28,0	14	20,5
- так себе	1	11,1	1	6,66	-	-	3	12,0	5	7,35
- плохо	1	11,1	4	26,6	2	10,5	1	4,0	8	11,7
- трудно ответить	1	11,1	1	6,66	4	21,0	1	4,0	7	10,2
- нет ответа	1	11,1	4	26,6	2	10,5	-	-	7	10,2
	Указатели и информация на пути									
- великолепно	-	-	1	6,66	2	10,5	2	8,0	5	7,35
- хорошо	1	11,1	4	26,6	1	5,2	4	16,0	10	14,7
- среднее	4	44,4	2	13,3	3	15,7	7	28,0	16	23,5
- как себе	1	11,1	2	13,3	2	10,5	1	4,0	6	8,82
- плохо	2	22,2	1	6,66	1	5,2	7	28,0	11	16,1
- трудно ответить	-	-	2	13,3	5	26,3	2	8,0	9	13,2
- нет ответа	1	11,1	3	20,0	5	26,6	2	8,0	11	16,1
	Процедура оплаты за посещение парка									
- великолепно	-	-	5	33,3	3	15,7	1	4,0	9	13,2
- хорошо	-	-	1	6,66	7	36,8	3	12,0	11	16,1
- среднее	1	11,1	1	6,66	2	10,5	6	24,0	10	14,7
- так себе	3	33,3	1	6,66	2	10,5	2	8,0	8	11,7
- плохо	1	11,1	1	6,66	4	21,0	-	-	6	8,82
- трудно ответить	-	-	2	13,3	1	5,2	6	24,0	9	13,2
- нет ответа	4	44,4	4	26,6	-	-	7	28,0	15	22,0

Доброжелательность местного населения										
- великолепно	1	11,1	4	26,6	7	36,8	5	20,0	17	25,0
- хорошо	3	33,3	4	26,6	9	47,3	16	64,0	32	47,0
- среднее	1	11,1	1	6,6	1	5,2	2	8,0	5	7,35
- так себе	2	22,2	-	-	-	-	1	4,0	3	4,41
- плохо	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- трудно ответить	1	11,1	1	6,66	1	5,2	-	-	3	4,41
- нет ответа	1	11,1	5	33,3	1	5,2	1	4,0	8	11,7
Доброжелательность работников заведения и парка										
- великолепно	2	22,2	5	33,3	10	52,6	7	28,0	24	35,2
- хорошо	1	11,1	3	20,0	7	36,8	14	56,0	25	36,7
- среднее	3	33,3	1	6,66	-	-	1	4,0	5	7,35
- так себе	1	11,1	1	6,66	-	-	1	4,0	3	4,41
- плохо	1	11,1	-	-	1	5,2	-	-	2	2,94
- трудно ответить	-	-	1	6,66	-	-	1	4,0	2	2,94
- нет ответа	1	11,1	4	26,6	1	5,2	1	4,0	7	10,2
Место проживания										
- великолепно	-	-	5	33,3	13	68,4	19	76,0	37	54,4
- хорошо	1	11,1	6	40,0	5	26,3	4	16,0	16	23,5
- среднее	1	11,1	1	6,66	-	-	1	4,0	3	4,41
- так себе	1	11,1	-	-	-	-	-	-	-	-
- плохо	5	55,5	-	-	-	-	-	-	-	-
- трудно ответить	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- нет ответа	1	11,1	3	20,0	1	5,2	1	4,0	6	8,82
Транспортное обслуживание										
- великолепно	-	-	1	6,66	5	26,3	3	12,0	9	13,2
- хорошо	1	11,1	5	33,3	6	31,5	10	40,0	26	38,2
- среднее	-	-	2	13,3	1	5,2	5	20,0	8	11,7
- так себе	1	11,1	1	6,66	-	-	1	4,0	3	4,41
- плохо	5	55,5	-	-	1	5,2	1	4,0	7	10,2
- трудно ответить	-	-	2	13,3	2	10,2	1	4,0	5	7,35
- нет ответа	2	22,2	4	26,6	4	21,0	4	16,0	14	20,5
Безопасность										
- великолепно	-	-	2	13,3	10	52,6	4	16,0	16	23,5
- хорошо	1	11,1	5	33,3	5	26,3	15	60,0	26	38,2
- среднее	3	33,3	1	6,66	-	-	2	8,0	6	8,82
- так себе	1	11,1	1	6,66	1	5,2	1	4,0	4	5,88
- плохо	3	33,3	1	6,66	1	5,2	-	-	5	7,35
- трудно ответить	-	-	1	6,66	1	5,2	2	8,0	4	5,88
- нет ответа	1	11,1	4	26,6	1	5,2	1	4,0	7	10,2

Вопрос об улучшении обслуживания посетителей Угам-Чаткальского национального природного парка респонденты соотносили и к деятельности администрации пансионатов, в которых они отдыхали. Это связано с тем, что туристы в большей степени были доставлены в места проживания организованном порядке и путешествия проходили по заранее проработанным программам. Поэтому замечания касались, прежде всего, таких проблем, как строительство бассейна в отеле,

улучшение качества питания и услуг сауны, бытового сервиса, культурно-массовых мероприятий.

Один из туристов выразил недоумение, что некоторые из местных жителей «приватизировали» пляж и требуют оплату за вход, было также замечание на не столь яркое гостеприимство со стороны работников парка. Однако считали бы возможным получить информацию и услуги проводников, проживающих в поселках, по горам и долинам региона. Ценообразование местного турпродукта также считается серьезным аспектом, который стимулирует или снижает спрос на услуги туристской инфраструктуры, определяет долю региона на внутривнутриреспубликанском туристском рынке.

Но были и такие предложения, как строительство новой канатной дороги, улучшение телефонной связи и транспортного снабжения между пансионатами и туристскими центрами – достопримечательностями. Нарекания вызывало антисанитарное состояние пляжей, «замороженное» строительство некоторых объектов, портящих вид территорий, высокие цены на продукты и услуги, отсутствие периодической печати (газет и журналов). Туристы интересовались и тем, почему взимается плата за въезд в зону без надлежащего финансового оформления, что является нарушением налогового законодательства.

Таблица № 4.14 определяет мнение посетителей о необходимости оплаты за вход в особо охраняемую природную зону. Более 20% респондентов не ответили или не считают необходимым вносить плату, 30% говорят, что цены должны быть доступными и не превышать 1 доллара США. Почти 34% остановились на отметке не более 2-5 долларов. То есть заявляется, что администрация парка должна иметь источники дохода, однако эти средства должны поступать на расширение экологических знаний у жителей и подрастающего поколения, содействовать гармонизации жизни с природой.

В таблице № 4.15 дается характеристика респондентов, по которой можно судить о постояльцах туристских учреждений. Итак, почти 2/3 – это женщины. Эксперты считают, что прекрасная половина человечества больше склонна к путешествиям и отдыху на природе. Поэтому рекомендуется расширять гендерные аспекты туристских программ и маршрутов. 53% – это люди 20-40 лет, то есть самого активного возраста, когда свои доходы они соизмеряют со своими финансовыми возможностями, и туризму в ранге предпочтений уделяют особое внимание. Подавляющая часть приехавших в гостиницы/пансионаты – это семейные или в группе с коллегами/друзьями, одиночек мало. Таким образом, турпакеты должны организовываться для группового посещения тех или иных достопримечательностей Бостанлыкского района.

Таблица № 4.14.

Ответы респондентов на вопрос: «Согласны ли вы заплатить плату за вход в парк, если были уверены, что деньги будут использованы для изучения природы детьми местных школ?», в абсолютном значении и в %

Показатели	«Чимган-Оромгохи»		«Чарвак-Оромгохи/Пирамида»		«Горы Чаткала»		«Горняк»		Всего	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Нет	1	11,1	-	-	2	10,5	4	16,0	7	10,2
Не более 500 сумов (\$0.5)	4	44,4	1	6,66	2	10,5	3	12,0	10	14,7
Не более 1000 сумов (\$1)	3	33,3	3	20,0	2	10,5	13	52,0	21	30,8
Не более 2000 сумов (\$2)	-	-	4	26,6	6	31,5	1	4,0	11	16,1
Не более 5000 сумов (\$5)	-	-	4	26,6	5	26,3	3	12,0	12	17,6
Нет ответа	1	11,1	3	20,0	2	10,5	1	4,0	7	10,2

Таблица № 4.15.

Информация о туристах, проживавших в пансионатах/гостиницах

Показатели	«Чимган-Оромгохи»		«Чарвак-Оромгохи/Пирамида»		«Горы Чаткала»		«Горняк»		Всего	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Пол, всего	9	100,0	15	100,0	19	100,0	25	100,0	68	100,0
- мужской	3	33,3	7	46,6	8	42,1	5	20	23	33,8
- женский	6	66,6	8	53,4	11	57,9	19	76,0	44	64,7
- нет ответа	-	-	-	-	-	-	1	4,0	1	1,47
Возраст, всего	9	100,0	15	100,0	19	100,0	25	100,0	68	100,0
- менее 20 лет	-	-	1	6,66	-	-	3	12,0	4	5,8
- 20-29 лет	4	44,4	4	26,6	8	42,1	4	16,0	20	29,4
- 30-39 лет	1	11,1	5	33,3	2	10,5	8	32,0	16	23,5
- 40-49 лет	3	33,3	3	20,0	5	26,3	5	20,0	16	23,5
- 50-59 лет	1	11,1	1	6,66	4	21,0	4	16,0	10	14,7
60 и старше	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- нет ответа	-	-	1	6,66	-	-	1	4,0	2	2,9
Вы приехали, всего	9	100,0	15	100,0	19	100,0	25	100,0	68	100,0
- один	-	-	1	6,66	-	-	5	20,0	6	8,8
- вдвоем	2	22,2	5	33,3	-	-	9	36,0	16	23,5
- с друзьями	3	33,3	3	20,0	11	57,8	1	4,0	18	26,4
- с семьей	4	44,4	4	26,6	2	10,5	9	36,0	19	27,9
- с туристической группой	-	-	1	6,66	6	31,5	1	4,0	8	11,7
- нет ответа	-	-	1	6,66	-	-	-	-	1	1,47

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: группа, турист, гостиница, отдых, комфорт, безопасность, размещение, транспорт, прогулки, туры, природа, администрация парка, фирма, организация, время, сезон, информация.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как туристы оценивают качество услуг парка и баз отдыха?
2. Готовы ли туристы оплачивать услуги парка?
3. Кто и как организует путешествия для туристов?

4.3. ТУРИСТСКИЙ ИНТЕРЕС К ЭКОМАРШРУТАМ

География туристических прибытий и размещений в трех поселках Бостанлыкского района. По оценкам экспертов из Ассоциации путешественников «Рабат Малик», ежедневно на территории Чимгана, Хумсана и Бурчмуллы находится около 3 тыс. человек, то есть по 1 тыс. на каждый населенный пункт. С этой целью было проведено 10% анкетирование туристов, которые остановились в частном доме жителей или арендовали у них двор с топчаном, находились в гостях, а также проживали в расположенных на территории поселков частных гостиницах и турбазах, палатках. Из 100 анкет, розданных по поселкам визитерам, удалось получить в Чимгане 83% ответов, Хумсане – 94%, Бурчмулле – 97%, а всего – 91% из трехсот распределенных анкет. Три поселка были выбраны исходя из того факта, что здесь формируется и уже начинает действовать сообщество, основанное на туризме, - СВТ (Community Based Tourism). То есть жители, объединив свои усилия и средства, активно участвуют в оказании услуг приезжающим из других регионов.

Больше всего ответов поступило от людей, которые арендовали близлежащие к домам сады и участки, дворы с навесными площадками – топчанами (31,5%), а также размещенные в частных домах и квартирах (17,5%). Остановившиеся в специализированных заведениях (гостиницы, турбазы) составили в общей сложности 31,1% всех ответов (см. таблицу № 4.16). Между тем, это отражает уровень загрузки туристской инфраструктуры, которая сложилась в регионе. Наиболее дешевыми и доступными местами размещения являются топчаны – от \$5 до \$15 в сутки в зависимости от дополнительных услуг (наличия казана – котла для приготовления пищи, водопровода, санузла, приближенности к реке/озеру, зеленым насаждения и пр.). Свои жилища жители поселков предлагают по более высоким ценам – от \$10 до \$50 в сутки также в зависимости от комфортабельности и ассортимента услуг (стирка, приготовление пищи, телевизор, сауна, бассейн и прочее).

Приехавшие к друзьям и родственникам из других областей Узбекистана или СНГ размещаются независимо от качества домов,

поскольку проживание им обходится бесплатно. Установка собственной палатки у природных достопримечательностей также не требует оплаты, однако в процессе нахождения туристы обращаются к объектам местной инфраструктуры за услугами (покупка продуктов, безопасность, гиды, аренда коней и пр.), что требует улучшения сервиса. Гостиницы и туристские базы принимают чаще всего посетителей в организованном порядке, то есть по направлениям турфирм или профсоюзов, и при наличии свободных мест продают номера любому желающему. Цены здесь относительно высокие (от \$20 до \$100), между тем, часто большая часть затрат покрывается за счет социального фонда (например, профсоюзами или предприятиями). Есть также и слой богатых туристов, готовых платить эти суммы наличными, но их доля невысока – около 1-2% из общего числа.

География прибытия в Бостанлыкский район показывает некоторую неравномерность в распределении от источника отправки: так, в Чимган из столицы Узбекистана прибыло более 73%, в Хумсан – более 88%, в Бурчмулла – менее 49%. Доля граждан из стран СНГ колеблется от 8 до 14% опрошенных, из дальнего зарубежья – до 2%. Это связано с тем, что Хумсан и Чимган считались основными туристскими центрами для ташкентцев, ибо эти поселки и расположены ближе к столице. Иностранцы выбирают те направления, которые им рекомендуют турагентства и друзья/родственники.

Таблица № 4.16.

Сегментация опросов туристов по дислокации, в абсолютном значении и в %

	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Места останковки								
Частный дом	12	25,0	12	25,0	24	50,0	48	100,0
Двор (топчан)	22	25,5	47	54,6	18	20,9	86	100,0
У родственников	19	44,2	17	39,5	7	16,3	43	100,0
Туристская база	24	46,1	9	17,3	19	36,5	52	100,0
Гостиница	-	-	9	27,3	24	72,7	33	100,0
Собственная палатка	6	54,5	-	-	5	45,5	11	100,0
2. Откуда прибыл визитер								
Из Ташкента	61	73,4	83	88,2	47	48,4	191	100,0
Из Ташкентской области	8	9,63	5	5,31	16	16,4	29	100,0
Других областей Узбекистана	2	2,40	5	5,31	24	24,7	31	100,0
Других стран СНГ	11	13,2	1	1,06	8	8,24	20	100,0
Дальнего зарубежья	1	1,20	-	-	2	2,06	3	100,0
Всего	83	30,2	94	34,3	97	35,4	274	100,0

Таким образом, доля ташкентцев в общей численности отдыхающих в трех поселках Бостанлыкского района и на территории Угам-Чаткальского национального природного парка составляет 69,7%, жителей Ташкентской области – 10,6%, других областей Узбекистана – 11,3%, стран СНГ и дальнего зарубежья – 8,4%. Такое распределение показывает, что местным жителям, организованных в СВТ, а также турфирмам необходимо больше работать с туристами из Ташкента, учитывать специфику их вкуса и предпочтений. Немаловажно и то, что этот сегмент характеризует более высокую долю экономически более состоятельных граждан республики. По некоторым оценкам годовой доход жителя столицы превышает среднереспубликанский доход на душу населения в 2-2,5 раза. Кроме того, здесь же и наибольшая доля людей, представляющих средний класс.

Выяснилось, что 18,9% опрошенных туристов в процессе своего путешествия, кроме Узбекистана, посещают другие страны (таблица № 4.17). То есть Бостанлыкский район для них является одним из пунктов в рамках трансграничного турне. Однако, 74,8% визитеров не намерены покидать пределы республики и их цель – исключительно внутренний туризм. Это еще раз свидетельствует, что ташкентским туроператорам следует больше внимания уделять возможностям Узбекистана и более активно вовлекать на туристский рынок новые предложения, охватывающие достопримечательности Угам-Чаткальского национального природного парка.

Оказалось, что 46,7% респондентов осуществляет походы в горы, 32,8% - катаются верхом на лошадях, 27,7% - изучают природу, а 25,1% - ходят на экскурсии, которые организуют гиды-проводники из числа местных жителей или представляющие турфирмы. Если в Чимгане 67,4% совершают трекинги по Большому и Малому Чимгану, Кызыл-Жару, то 24,4% в Хумсане устраивают пикники у реки Угам, а в Бурчмулле более 8% купается на Чарваке.

Что касается временных параметров нахождения на территории особо охраняемой природной территории, то 40,1% туристов намерены побывать в этом парке сроком до 5 часов, от 5 до 10 часов – 12,0%, а свыше этого времени – 23,7%, и только 16,7% не планируют или не ответили. Эксперты считают, что пятичасовая прогулка является наиболее оптимальной для среднестатистического туриста, и на это должны делать упор разработчики природоведческих экскурсий. Более длительное нахождение может быть утомительным, и лишь для отдельных категорий граждан должны быть сделаны специальные предложения, например, орнитологические и ботанические наблюдения, ландшафтная фотосъемка и пр.

Таблица № 4.17.

Сегментация опросов туристов по путешествиям, в абсолютном значении и в %

	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Во время своего путешествия посещаете ли Вы другие страны?								
Да	20	24,1	8	8,51	24	24,7	52	100,0
Нет	58	69,9	84	89,3	63	64,9	205	100,0
Нет ответа	5	6,0	2	2,12	10	10,3	17	100,0
2. Как Вы здесь проводите время? (возможно несколько ответов)								
Путешествую по Угам-Чаткальскому национальному парку	22	26,5	11	11,7	23	23,7	56	
Изучаю и наслаждаюсь сельской жизнью	19	22,8	17	18,0	18	18,5	54	
Катаюсь на лошадях	39	46,9	22	23,4	29	29,8	90	
Хожу в горы	56	67,4	36	38,2	36	37,1	128	
Устраиваю пикники и отдыхаю	36	43,3	23	24,4	8	8,24	67	
Изучаю природу	36	43,3	17	18,0	23	23,7	76	
Хожу на экскурсии	17	20,4	27	28,7	25	25,7	69	
У меня профессиональный интерес для посещения этого поселка	10	12,0	2	2,12	8	8,24	20	
Другие варианты	1	1,20	17	18,0	8	8,24	26	
Нет ответа	-	-	1	1,06	3	3,09	4	
3. Сколько часов Вы провели или собираетесь провести в Угам-Чаткальском национальном парке?								
0 часов	26	31,3	12	12,7	3	3,09	41	100,0
2 часа	9	10,8	44	46,8	16	16,4	69	100,0
От 2 до 5 часов	10	12,0	19	20,2	12	12,3	41	100,0
От 5 до 10 часов	13	15,6	8	8,51	12	12,3	33	100,0
Свыше 10 часов	19	22,8	9	9,57	37	38,1	65	100,0
Нет ответа	6	7,22	2	2,12	17	17,5	25	
4. Сколько дней/ночей Вы собираетесь провести в этом населенном пункте?								
Один день (без ночевки)	8	9,63	2	2,12	3	3,09	13	4,74
Сутки	2	2,4	11	11,7	5	5,15	18	6,56
Два дня	11	13,2	26	27,6	9	9,27	46	16,7
Три дня	9	10,8	11	11,7	13	13,4	33	12,0
Четыре дня	10	12,0	7	7,44	10	10,3	27	9,85
От 5 до 7 дней	16	19,2	15	15,9	12	12,3	43	15,6
Более 7 дней	25	30,1	21	22,3	35	36,0	81	29,5
Нет ответа	2	2,4	1	1,06	10	10,3	11	4,01
5. Вы посещали другие населенные пункты Угам-Чаткальского национального парка?								
Да	24	28,9	38	40,4	24	24,7	86	31,4
Нет	55	66,2	52	55,3	63	64,9	170	62,0
Нет ответа	4	4,81	4	4,25	10	10,3	18	6,6

В самих же поселках отмечается высокий удельный людей, которые отдыхают свыше недели – 29,8% от общего числа опрошенных. В основном это касается тех, кто остановился на турбазах «Кристалл»,

«Олтын Ямби», «Хумсан» и другие. Между тем, 16,7% находятся здесь лишь на два дня – чаще всего это выходные. 70% туристов проводят время в Бостанлыкском районе 4-7 дней. Однако выяснилась такая закономерность: 62,0% туристов не желают посещать другие поселки, они проводят основное время только там, где разместились на ночлег. Зато более 31% путешествуют по Бостанлыкскому району, в частности, в Сиджак, Нанай, Яккатуг, Ходжикент и другие посёлки.

Несомненно важно определить, кто является организатором тура по Бостанлыкскому району. Опросы показали, что 49,2% респондентов прибыли сюда самостоятельно на своих автомобилях, то есть это неорганизованные туристы («дикари»). Почти 33% прибыло на общественном транспорте (автобусе, частном микроавтобусе), 8,02% - на электричке и попутном автотранспорте. Турагентства (включая и профсоюзные организации) доставляли своих клиентов на своих автомобилях (см. таблицу № 4.18).

Поскольку Бостанлыкский район – это туристический центр, который функционирует уже как минимум 50 лет, то не удивительно, что 57,2% бывали здесь и раньше, 35,4% получили информацию о поселке через рекомендации других туристов или друзей из Узбекистана. Следует подчеркнуть о невысоком эффекте рекламы – лишь 3,28% респондентов уточнили, что их позвали в дорогу буклеты и путеводители.

Таблица № 4.18.

**Сегментация опросов туристов по организации путешествия,
в абсолютном значении и в %**

	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. С чьей помощью вы организовали свое путешествие? (возможно несколько ответов)								
Через турагентство	2	24,0	6	6,18	15	15,4	33	
Я приехал на своей машине	44	53,0	47	48,4	44	45,3	135	
Я приехал на общественном транспорте	36	43,3	33	34,0	21	21,6	90	
Другие варианты	2	2,4	6	6,18	14	14,4	22	
Нет ответов	-	-	2	2,06	7	7,21	9	
2. Как Вы узнали об этом населенном пункте? (возможно несколько ответов)								
Через турагентство	4	4,81	2	2,12	7	7,21	13	
Через некоммерческие организации	-	-	2	2,12	1	1,03	3	
Другие туристы рекомендовали это место	9	10,8	23	24,4	17	17,5	49	
Я здесь был раньше	63	75,9	56	59,5	38	39,1	157	
Через рекламу/буклет	1	1,2	7	7,44	-	-	8	
Прочитал в путеводителе	-	-	-	-	1	1,03	1	
По рекомендации друзей в Узбекистане	16	19,27	6	6,38	26	26,8	48	
Нет ответа	-	-	1	1,06	6	6,18	7	

Качественный сервис на местах - основное требование туристов. Особенности сервиса являются значимым моментом в развитии туризма, основанного на местном сообществе. Респонденты из Бурчмуллы высказывали неудовлетворение общей инфраструктурой села, в частности, плохим состоянием дорог и пляжа у Чарвакского водохранилища, отсутствием газа и спортплощадок, невысоким уровнем культуры встречи и обслуживания визитеров. Туристы, которые остановились в турбазе «Олтын Ямби» («Самородок»), высказывали претензии к санитарным условиям проживания, наличию проблемы с горячей водой и света, отсутствию программы путешествия по местным достопримечательностям, досуга. А посетители санатория «Хумсан» жаловались на отсутствие детских и игровых площадок.

Анализ ответов показал, что санитарный фактор является одним из составных элементов местного сервиса и его нельзя сбрасывать со счетов (см. таблицу № 4.19). Состояние места для умывания в Чимгане около 52% туристов оценили как «великолепное» и «хорошее», в Бурчмулле - около 54%, Хумсане – менее 74%, однако туалета, соответственно, почти 40%, 30% и 29% - как «среднее», душевой или бани – 30,1% и 27,1% - «среднее» и 20,6% - «так себе». Видимо, именно этому обстоятельству члены СВТ должны уделять особое внимание, хотя в целом более 43% респондентов оценили санитарные условия Бостанлыкского района положительно.

Более 57% сказали, что пища, приготовляемая для туристов, была «великолепной» и «хорошей». 35,0% туристов оценили качество постельных принадлежностей от «среднее» до «плохое», 7,29% вообще не могли что-либо сказать на сей счет.

С другой стороны, поселки региона располагают самым ценным элементом туризма – гостеприимством и радушием. Это отчетливо видно в ответах 89,4% визитеров, которых растрогала теплая обстановка и доброжелательность, толерантность и внимательность к просьбам со стороны местных жителей. Гостеприимство хозяев, предоставивших размещение и питание, было подчеркнуто 87,2% опрошенных. Это сказывалось на ощущении полной безопасности, в частности, 72,2% не видели никаких угроз и чувствовали себя вполне комфортно, и только 20,4% не совсем выражали солидарность в этом, а 7,29% выразили тревогу или не могли ответить/не отвечали. В итоге 77,0% туристов получили удовлетворение от посещения трех поселков и их туристской инфраструктуры, и больше всего на это указали туристы Чимгана.

Таблица № 4.19.

**Сегментация ответов туристов по качеству их обслуживания, в
абсолютном значении и в %**

Оценка/баллы	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Место для умывания								
- великолепно/5	10	12,0	17	18,0	20	20,6	47	100,0
- хорошо/4	33	39,7	53	56,3	32	32,9	118	100,0
- среднее /3	27	32,5	18	19,1	10	10,3	55	100,0
- так себе/2	6	7,22	3	3,19	12	12,3	21	100,0
- плохо/1	3	3,61	2	2,12	11	11,3	16	100,0
- трудно ответить/0	1	1,2	1	1,06	2	2,06	4	100,0
- нет ответа	3	3,61	-	-	10	10,3	13	100,0
2. Туалет								
- великолепно/5	5	6,02	13	13,8	2	2,06	20	100,0
- хорошо/4	18	21,6	32	34,0	27	27,8	77	100,0
- среднее /3	33	39,7	28	29,7	29	29,8	90	100,0
- так себе/2	15	18,0	18	19,1	11	11,3	44	100,0
- плохо/1	6	7,22	3	3,19	18	18,5	27	100,0
- трудно ответить/0	3	3,61	-	-	1	1,03	4	100,0
- нет ответа	3	3,61	-	-	9	9,27	12	100,0
3. Душевая или баня								
- великолепно/5	3	4,81	13	13,8	2	2,06	18	100,0
- хорошо/4	19	22,8	39	41,4	22	22,6	80	100,0
- среднее /3	25	30,1	26	27,6	17	17,5	68	100,0
- так себе/2	9	10,8	12	12,7	20	20,6	41	100,0
- плохо/1	15	18,0	2	2,12	11	11,3	28	100,0
- трудно ответить/0	7	8,43	2	2,12	11	11,3	20	100,0
- нет ответа	5	6,02	-	-	14	14,4	19	100,0
4. Спальня								
- великолепно/5	10	12,0	14	14,8	9	9,27	33	100,0
- хорошо/4	42	51,8	44	46,8	27	27,8	115	100,0
- среднее /3	10	12,0	30	31,9	36	37,1	76	100,0
- так себе/2	9	10,8	5	5,31	12	12,3	26	100,0
- плохо/1	3	3,61	-	-	-	-	3	100,0
- трудно ответить/0	4	4,81	1	1,06	3	3,09	8	100,0
- нет ответа	5	6,02	-	-	10	10,3	15	100,0
5. Санитарные условия								
- великолепно/5	2	2,4	17	18,0	5	5,15	24	100,0
- хорошо/4	31	37,3	32	34,0	31	31,9	94	100,0
- среднее /3	27	32,5	27	28,7	22	22,8	76	100,0
- так себе/2	7	8,43	14	14,8	13	13,4	34	100,0
- плохо/1	10	12,0	4	4,25	14	14,4	28	100,0
- трудно ответить/0	4	4,81	-	-	2	2,06	6	100,0
- нет ответа	2	2,4	-	-	10	10,3	12	100,0
6. Атмосфера в поселке (дружелюбие местных жителей)								
- великолепно/5	46	55,4	48	51,0	34	35,0	128	100,0

- хорошо/4	29	34,9	40	42,5	48	49,9	117	100,0
- среднее /3	2	2,4	6	6,38	6	6,78	14	100,0
- так себе/2	2	2,4	-	-	2	2,06	4	100,0
- плохо/1	1	1,20	-	-	-	-	1	100,0
- трудно ответить/0	2	2,40	-	-	-	-	2	100,0
- нет ответа	1	1,20	-	-	7	7,21	8	100,0
7. Питание								
- великолепно/5	16	19,2	10	10,6	13	13,4	39	100,0
- хорошо/4	47	56,6	28	29,7	44	45,3	119	100,0
- среднее /3	11	13,2	11	11,7	14	14,4	36	100,0
- так себе/2	5	6,02	2	2,12	4	4,12	11	100,0
- плохо/1	1	1,20	-	-	1	1,03	2	100,0
- трудно ответить/0	-	-	7	7,44	4	4,12	11	100,0
- нет ответа	3	3,61	36	38,2	17	17,5	56	100,0
8. Гостеприимство хозяев								
- великолепно/5	34	40,9	38	40,4	43	44,3	115	100,0
- хорошо/4	42	50,6	45	47,8	37	38,1	124	100,0
- среднее /3	2	2,40	9	9,57	3	3,09	14	100,0
- так себе/2	1	1,20	2	2,12	3	3,09	6	100,0
- плохо/1	1	1,20	-	-	-	-	1	100,0
- трудно ответить/0	2	2,40	-	-	-	-	2	100,0
- нет ответа	1	1,20	-	-	11	11,3	12	100,0
9. Безопасность проживания в поселке								
- великолепно/5	25	30,1	13	13,8	17	17,3	55	100,0
- хорошо/4	46	55,4	43	45,7	54	55,6	143	100,0
- среднее /3	7	8,43	28	29,7	10	10,3	45	100,0
- так себе/2	1	1,20	6	6,38	4	4,12	11	100,0
- плохо/1	2	2,40	2	2,12	-	-	4	100,0
- трудно ответить/0	1	1,20	1	1,06	1	1,03	3	100,0
- нет ответа	1	1,20	1	1,06	11	11,3	13	100,0
10. Качество постельных принадлежностей, полотенца								
- великолепно/5	11	12,2	20	21,2	5	5,15	36	100,0
- хорошо/4	40	48,1	44	46,8	38	39,1	122	100,0
- среднее /3	20	24,0	24	25,5	27	27,8	71	100,0
- так себе/2	2	2,40	4	4,25	4	4,12	10	100,0
- плохо/1	2	2,40	2	2,12	11	11,3	15	100,0
- трудно ответить/0	1	1,20	-	-	1	1,03	2	100,0
- нет ответа	7	8,43	-	-	11	11,3	18	100,0
11. Соседство с другими гостями								
- великолепно/5	14	16,8	20	21,2	7	7,21	41	100,0
- хорошо/4	45	54,2	48	51,0	48	49,4	141	100,0
- среднее /3	11	13,2	22	23,4	14	14,4	47	100,0
- так себе/2	3	3,61	4	4,25	14	14,4	21	100,0
- плохо/1	4	4,81	-	-	3	3,09	7	100,0
- трудно ответить/0	2	2,40	-	-	1	1,03	3	100,0
- нет ответа	4	4,81	-	-	10	10,3	14	100,0

12. Чувство удовлетворенности от посещения поселка									
- великолепно/5	34	40,9	32	34,0	20	20,6	86	100,0	
- хорошо/4	35	42,1	46	48,9	44	45,3	125	100,0	
- среднее /3	7	8,43	14	14,8	10	10,3	31	100,0	
- так себе/2	2	2,40	2	2,12	4	4,12	8	100,0	
- плохо/1	2	2,40	-	-	10	10,3	12	100,0	
- трудно ответить/0	3	3,61	-	-	2	2,06	5	100,0	
- нет ответа	-	-	-	-	7	7,21	7	100,0	

Таблица № 4.19 также показала бальную систему оценки услуг. Используя среднеарифметическую (взвешенную) формулу (в расчет брались только баллы от 1 до 5)⁵¹, можно увидеть, что средний уровень качества услуг, связанных с умыванием, равна 3,62, то есть ближе к индикатору «хорошо». Для других показателей:

- туалет – 3,07, то есть ближе к «среднее»;
- душевая или баня – 3,08, то есть ближе к «среднее»;
- спальня – 3,59, то есть ближе к «хорошо»;
- санитарные условия – 3,20, что ближе к «среднее»;
- атмосфера в поселке – 4,39 или «хорошо»;
- питание – 3,88 или «хорошо»;
- гостеприимство хозяев – 4,33 или «хорошо»;
- безопасность проживания в поселке – 3,91 или «хорошо»;
- качество постельных принадлежностей, полотенца – 3,61 или «хорошо»;
- соседство с другими гостями – 3,73 или «хорошо»;
- чувство удовлетворенности от посещения поселка – 4,01 или «хорошо».

Таким образом, средняя оценка по 12 показателям составила 3,70 балла, что приближенно к «хорошо». Однако, не следует слишком обольщаться, ибо это еще не означает, что посетители полностью удовлетворены качеством услуг.

Между тем, в процессе оказания услуг немаловажным является расширение ассортимента, и здесь пока что имеются определенные проблемы. Туристы прибывают с надеждой, что все необходимое они получают уже на месте, однако порой они разочарованы реальностью. Таблица № 4.20 свидетельствует о том, что в Чимгане туристы испытывают проблемы с профессиональным гидом, который мог бы сопровождать их по маршруту и информировать о достопримечательностях, в Хумсане и Бурчмулле – отсутствием лошадей для прогулки по горам. И значительная часть туристов (30,6%) выразили недоумение в связи с отсутствием в туристских центрах региона хорошего ресторана или кафе.

⁵¹ $\bar{Y} = \sum y_i / \sum f_i$. Где y_i – значение показателя (балл), f_i – частота (число ответивших).

Таблица № 4.20.

Какие услуги вы не смогли получить в поселке?
(возможно несколько ответов), в абсолютном значении и в %

	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	В %	Абс.	В %	Абс.	В %	Абс.	В %
Информацию на родном языке	8	9,6	5	5,31	10	10,3	23	
Услуги профессионального гида	20	24,10	11	11,7	25	25,7	56	
Хороших лошадей для прогулки	11	13,2	19	20,2	26	26,8	56	
Надежный транспорт (высокопроходимый автомобиль)	21	25,3	13	13,8	11	11,3	45	
Посещение Чаткальского заповедника	14	16,9	19	20,2	33	34,2	66	
Ресторан или место с хорошей кухней	34	40,9	21	22,3	29	29,8	84	
Другое	9	10,8	9	9,57	4	4,12	22	
Нет ответа	19	22,8	19	20,2	13	13,4	51	

В качестве рекомендаций руководителям населенных пунктов туристы предлагали снизить стоимость посещения национального парка, улучшить санитарное состояние природных территорий и тех, которые служат в качестве туристского местопребывания людей (пляжа, горных троп, заведений общественного питания). Было предложено больше инвестировать в систему коммуникации – дороги и телефонную связь, расширить водо- и газоснабжение. Также респонденты высказали необходимость качественной подготовки тех, кто занят в обслуживании туристов, независимо от того – это член СВТ или сотрудник турфирмы.

Обзор турпродуктов. Экологическим туризмом и релаксацией на природе в большей степени увлечены женщины, хотя значительного перевеса одного пола над другим среди посещающих поселки обнаружено не было (см. таблицу № 4.21). Необходимо отметить, что 50% из опрошенных – это люди от 20 до 39 лет, то есть наиболее романтические и увлекающиеся активными видами отдыха. 21,5% – это зрелые, степенные и 20,4% – люди пожилого возраста. Таким образом, такая сегментация позволяет формировать специфические продукты, рассчитанные на людей среднего возраста. Отдельные программы, включающие релаксацию, пляж, познавательные походы на расстояние менее 2 км, следует предлагать для туристов старше 50 лет. Естественно, они должны быть доступными в рамках физической нагрузки на организм.

Было бы ошибочным проигнорировать количественный состав прибывающих в Чимган, Хумсан и Бурчмулла. Лишь 12,0% – это одиночки и 27,3% – пара туристов. Близость Бостанлыкского района к столице Узбекистана позволяет жителям Ташкента в летний сезон отправляться на отдых в группе: так, 57,6% – это люди с численностью свыше двух человек.

Таблица № 4.21.

**Сегментация опросов туристов по личным характеристикам,
в абсолютном значении и в %**

	Чимган		Хумсан		Бурчмулла		Итого	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
1. Пол								
Мужской	41	49,3	51		44	45,3	136	100,0
Женский	42	50,7	42		46	47,4	130	100,0
Не ответа	-	-	1		7	7,21	8	100,0
2. Возраст								
Моложе 20 лет	11	13,3	5	5,31	6	6,18	22	8,02
20-29 лет	18	21,7	24	25,5	21	21,6	63	22,9
30-39 лет	18	21,6	25	26,5	31	31,9	74	27,0
40-49 лет	17	20,5	20	21,2	22	22,6	59	21,5
50-60 лет	19	22,8	17	18,0	7	7,21	43	15,6
Старше 60 лет	-	-	3	3,19	10	10,3	13	4,74
3. Вы приехали								
Один (-а)	7	8,43	21	22,3	5	5,15	33	100,0
Вдвоем	21	25,37	27	28,7	27	27,8	75	100,0
С друзьями	22	26,5	23	24,4	23	23,7	68	100,0
С семьей	33	39,7	19	20,9	33	34,0	85	100,0
С туристической группой	-	-	4	4,25	1	1,03	5	100,0
Нет ответа	-	-	-	-	8	8,24	8	100,0

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: турист, безопасность, экология, комфорт, условия, семья, поездка, тур, экология, СВТ, сегментация, провайдеры услуг, качество, количество.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие услуги предлагаются в поселках, где функционируют СВТ?
2. Какие туристы посещают в основном сельские поселки?
3. Как оценили туристы качество услуг местных жителей?

4.4. ИССЛЕДОВАНИЯ КЫРГЫЗСКОГО СЕГМЕНТА ТУРИЗМА ЗАПАДНОГО ТЯШЬ-ШАНЯ

В 2004 году экспертами проекта по Кыргызстану было разработано 45 вопросников, которые отослали по электронной почте через Ассоциацию Туроператоров Кыргызстана многим предприятиям индустрии гостеприимства. Заполнили анкету всего шесть операторов, в основном те, кто заинтересован в организации туров в Западном Тянь-Шане. Этот факт говорит о том, что этот регион еще не признается значимой туристской территорией в Кыргызстане.

Дата основания. Большинство туристских компаний относительно молоды; 4 из 6 были созданы в 1996 г. Только Туркестан Лтд была основана до 1991 г., и Кыргыз Концепт – с 1991 по 1995 гг.

Количество постоянных работников. Туроператоры, заполнившие анкеты, имеют относительно небольшой штат – 1-10 работников. Но те, кто являются также турагентами или имеют собственные гостиницы, крупнее и имеют более 10 сотрудников.

Ассоциации туроператоров в Кыргызстане. Большинство туроператоров являются членами Ассоциации Туроператоров Кыргызстана (5). Некоторые являются членами Ассоциации Туроператоров Шелкового Пути (2). Более крупные компании, как Кыргыз Концепт, являются также членами Кыргызско-Британского бизнес совета, JATA (Японская Ассоциация Турагентов) и IATA (Международная Ассоциация Воздушного Транспорта).

Типы предлагаемых туров приложены в таблице № 4.22. Как видно из нее, весьма широк и разнообразен предлагаемый туропродукт для национальных и иностранных туристов.

Таблица № 4.22.

**Типы туров, которые реализуют туроператоры Кыргызстана
в Западном Тянь-Шане**

Культурный туризм		Активный туризм	
Туризм по Шелковому Пути (туры «туда-обратно» по странам Центральной Азии)	5	Пешие туры	6
Туры «туда-обратно» по Кыргызстану	6	(Альпийские) горные походы	3
Туризм на основе сообществ	1	Льжжные/зимние виды спорта	4
Другие: изучение, исследование, культурные этнографические туры	1	Катание на лыжах с подъемом на вертолете	3
Другие		Туры на лошадях	5
Туры на велосипедах	3	Рафтинг	4
Туризм на автотранспорте	2	Курортный туризм	
Приключенческие программы в «легендарные» Тянь-шанские горы	2	Здоровый туризм (Иссык-Куль)	3
Охота	1	Пляжный туризм (Иссык-Куль)	2
Образовательный туризм	3	Орнитологический туризм	1
Фото туры/сафари:	2	Туры на выходные	1
Эко-туры в нетронутые природные места	1	Интенсив-туры	2

Используемые жилищные помещения. Все туроператоры используют небольшие или более крупные гостиницы в Бишкеке. Но в селах широко используются гостевые дома (туризм на основе сообществ) и юрточные лагеря. Это считается частью экотуристского опыта, вне основных городов еще нет сети малых гостиниц и пансионов. Более подробно можно рассмотреть в таблице №4.23.

Таблица № 4.23.

**Тип жилищных помещений, используемых туроператорами
для клиентов**

Помещения сообществ по развитию туризма (через сеть программы Хельветас)	3
Другие помещения частного сектора из сообщества по развитию туризма	3
Малые гостиницы и пансионы (профессиональные)	6
Большие гостиницы (> 20 мест)	5
Собственные гостиницы	1
Местный юрточный лагерь	2
Юрточный лагерь, арендованный другими лицами	6
Юрты (не в лагере)	1
Палатки	2

Туры предлагаются в следующие места, которые представляют интерес для национальных, а также иностранных туристов.

Кыргызстан

Бишкек и прилегающие территории:	6
Иссык-Кульская область:	6
Нарынская область:	6
Ферганская долина:	3
Горная местность Западного Тянь-Шаня:	4
Горная местность Северного Тянь-Шаня:	1

Центральная Азия

Регион Западного Тянь-Шаня, Казахстан:	0
Регион Центрального Тянь-Шаня, Казахстан:	2
Низменность Казахских регионов:	2
Регион Западного Тянь-Шаня, Узбекистан:	0
Низменность узбекских регионов:	2

Китай	2
--------------	---

Некоторые туристские компании объединяют туры для отдельных лиц во все эти места, используя сеть партнеров в каждой стране. Это позволяет эффективнее использовать имеющиеся ресурсы и снижать издержки.

Туры на природные и охраняемые территории. Экотуризм также является одним из направлений предлагаемых услуг. Четыре компании продвигают туры на охраняемые территории, где они уже имеют контакты с администрациями заповедных зон, местной власти, сообществами, поставщиками услуг (см. таблицу № 4.24).

Таблица № 4.24.

Туры на охраняемые территории

Фирма/ Туры	Регион	Местность	Кол-во дней	Тип используемого помещения	Краткий маршрут	Местные партнеры
Новиномад						
Тур 1	ЗПШ	Арстанбал, Сары-Челек	15	Гостевой дом, юрты	Бишкек – Сусамыр – Арстанбал – Сары – Челек	
Горизонт Трэвел						
Тур 1	Иссык-Куль	Каракол	2	Палатка/юрта	Алтын-Арашан	нет
Тур 2		Жети-Огуз	3	Палатка/юрта	Жети-Огуз	нет
Тур 3		Чон-Кемин	3	Палатка/юрта	Трекинг/рафтинг	нет
Тур 4	Нарын	Салкын-Тор/ Нарын	4	Палатка/юрта/ гостевой дом	Трекинг/рафтинг/ велоспорт	да
Тур 5		Сон-Куль		Палатка/юрта	Трекинг/ велоспорт	да
Тур 6	Бишкек	Ала-Арча	2/3	Палатка	Альпинизм	нет
Тур 7	Джалал-Абад	Тогуз-Тора	1-2	Палатка	Трекинг	нет
Тур 8		Сары-Челек	2/3	Палатка	Трекинг/поход на лошадях	нет
Тур 9	Ош	Чичкан	1-2	Палатка/юрта	Трекинг/гостевой дом	
Тур 10		Кыргыз-Ата	4/5	Палатка	Трекинг	да
Небесные Горы						
Тур 1	Бишкек	Ала-Арча	1		Пешим, конные походы	Руководство парка
Тур 2	Бишкек	Ала-Арча	2	Ала-Арча общезитие	Прогулка/ трекинг	Достук трекинг
Тур 3	Сон-Куль	Сон-Куль	1		Туризм авто Кочкор- Сон-Куль-Нарын	
Тур 4	Сон-Куль	Сон-Куль	2	Юрочный лагерь		ПМС
Туркестан лтд						
Тур 1	Ак-Ширак	Карасай, Ак- Шыйрак, Узенти-Кууш	14	Палатки, юрты местных людей		
Кыргыз Концепт						
Тур 1	Бишкек окрестности	Ущелье Ала-Арча	1-3	Малая гостиница	Трекинг к водопаду Ак-Сай, альпинизм, отдых	
Тур 2	Бишкек окрестности	Ущелье Аламулун	1-3	Малая гостиница	Отдых, конные прогулки	
Тур 3	Ферганская долина	Арстанбал		Малая гостиница, палатки	Прогулки	
Тур 4	Ферганская долина	Сары-Челек		Малая гостиница, палатки	Прогулки	Грин Тур
Горы Азии						
Тур 1	Жадал-Абад	Сары-Челек	3	Гостевой дом		Админи- страция заповедника
Тур 2	Чуйская область	НП Ала-Арча	1			

Кодекс поведения. Пять из шести туроператоров хотят помочь разработать и затем использовать добровольный Кодекс поведения с целью предотвращения нанесения вреда природе, а также социально-экономическим интересам местных людей.

Участие в программах менеджмента туризма и охраны окружающей среды. Два крупных и хорошо организованных туроператора, «Кыргыз Концепт» и «Горы Азии» являются членами «Грин Глоб».

Туристские продукты в Западном Тянь-Шане. Два туроператора уже предлагают туры в Сары-Челек. Другие проявят интерес, если улучшатся условия. В таблице № 4.25 дается описание продуктов.

Таблица № 4.25.

Описание продуктов, предлагаемых для экотуризма Кыргызстана

Оператор/ туры	Регион	Местность	Кол-во дней	Тип исполь- зуемого поме- щения	Крытый маршрут	Туристская целевая группа
Оператор 1						
Тур 1	Кыргызстан/ Казахстан/ Узбекистан	Алматы- Иссык-Куль- Сары-Челек- Фергана	10	Гостиницы/ Палатки Юрты	Алматы, Иссык-Куль Сары-Челек - Ош-Фергана	Иностранцы
Оператор 2						
Тур 1	Д-Абад	Чичкан	1-2	Палатки/ гостевые дома/юрты	Трекинг	Приключен- ческий туризм
Тур 2	Д-Абад	Сары-Челек	2/3	Палатки/ гостевые дома/юрты	Трекинг	Приключен- ческий туризм

Характеристика туристов и туров в Сары-Челек. Только «Горы Азии» сообщили о проведении туров в Сары-Челек за последние два года. Во время проведения обзора на 2002 г. туров забронировано не было. В таблице № 4.26 приведены некоторые показатели по визитам в эту заповедную зону.

Таблица № 4.26.

Обзор визитов в Сары-Челекский заповедник

Группа тур- операторов	Страна	Кол-во человек	Время нахожде- ния (дней)	Индивидуаль- ные туристы	Через иностр. операторов	Год
Группа 1	Германия	16	2	да	нет	2000
Группа 2	Франция	6	2	да	нет	2000
Группа 3	Голландия	1	4	да	нет	2000
Группа 4	Польша	3	1	да	нет	2001

Опыт отправления туристов в Сары-Челек. На этот вопрос ответил только один оператор (Горизонт Трэвел). В частности, было высказано:

- Необходимо сервисное обслуживание, гостеприимство со стороны управления заповедников и других поставщиков услуг;
- Гостевые дома лучше, чем на турбазе или в Аркытском общежитии;
- Доступ на озеро Сары-Челек трудный, менеджмент несоответствующий;
- Опыт предоставления удобств и услуг на озере; нет;
- В музее нет необходимости;
- Информация/описание местности: нет ответа;
- Другие услуги: нет ответа.

Предложения по улучшению. Тот же оператор внес следующие предложения:

- Позволить частным лицам управлять новым гостевым домом и организовывать удобства для туристов в заповеднике;
- Проживание: необходим небольшой гостевой дом/магазин, юрточный лагерь;
- Доступ к озеру Сары-Челек: пропуск, один на группу, надо выдавать в Бишкеке;
- Условия на озере: необходим магазин, телефон, стоянка для машин, кемпинг;
- Музей: улучшений нет;
- Информация/описание местности: нет ответа;
- Другие услуги: необходимо предоставлять лошадей в аренду, небольшие лодки для индивидуальной прогулки по озеру, создать небольшое хозяйство, собирать лесные продукты для потребления туристами, создать «природный бизнес».

Пропуска в Сары-Челекский заповедник. Ответили три туроператора. Один оператор, который платил у входа в заповедник, предпочел бы платить в Бишкеке, как делается в Каракольском природном парке. Двое заплатили по \$10 за человека в Бишкеке, и один дополнительно \$5,8 за машину.

Какой должна быть плата за вход? Туроператоров спросили, какая цена за пропуск в заповедник будет разумной для иностранных туристов, предполагая, что доход будет направлен на улучшение туристских условий и охрану заповедника. Ответы отличались, разумными сочли следующие цены:

20 долларов: 0

10 долларов: 1

5 долларов: 2

2 доллара: 1

Примечание: только четыре ответа.

Будущий интерес к организации туров в Сары-Челек и другие места Западного Тянь-Шаня. Все шесть туроператоров хотели бы организовывать туры в Сары-Челек, если условия будут улучшены. Свои взгляды они отразили в таблице № 4.27.

Таблица № 4.27.

Необходимые улучшения для обслуживания туристов

Транспорт/дороги	4
Жилищные помещения, предлагаемые местными сообществами	3
Гостиницы – международный стандарт	2
Местные гиды	2
Улучшенная и более прозрачная система пропусков	4
Другие	1

Трудности с транспортом, плохое состояние местных дорог и отсутствие подходящих жилых помещений сдерживают привлечение туристов. Операторы говорят, что в настоящее время туры в Сары-Челек предлагать невозможно, поскольку там нет жилья, соответствующего стандартам. Много раздражения вызывает отсутствие постоянства и прозрачности системы пропусков. Систему не понимают, нет информации о том, кто и как использует деньги, собранные за вход в заповедник. За эту плату надо предоставлять какую-то услугу.

Желание инвестировать в развитие местных продуктов. Два туроператора проявили желание инвестировать в новые продукты в партнерстве с местными жителями. Это «Горизонт Трэвел» и «Новиомад». В настоящее время туроператоры привлекают иностранных туристов следующим образом (см. таблицу № 4.28).

Таблица № 4.28.

Способы работы с иностранными покупателями турпродукта

Привлечение туристов	Из Европы	Из Северной Америки	Из Центральной Азии	Процентное соотношение (2 оператора)	
Через партнеров туроператоров за границей	5	4	3	65	54
Через контактные лица за границей	4	3	2	10	35
Прямое бронирование через Интернет	3	2	2	0	10
Через офис в Бишкеке	4	3	2	25	1

Лучше всего вести учет туристов в Сары-Челекский заповедник у входа, поскольку большинство туристов обязательно посещают озеро Сары-Челек, оказавшись в регионе. Так как туристы платят за вход, несложно собрать

информацию о каждом посетителе. Местный штат проекта сделал обзор посетителей. Была собрана следующая информация⁵²:

Дата посещения;

Количество взрослых и детей (до 15 лет) в каждой машине;

Город и страна рождения;

Продолжительность визита;

Причины посещения заповедника:

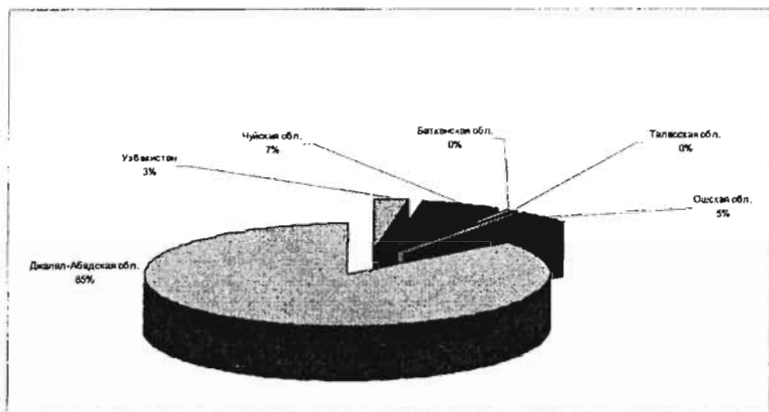
- увидеть озеро;
- прогулка более 2 км;
- прогулка менее 2 км;
- пикник;
- научный интерес к изучению природы;
- ночлег;
- посещение друзей или родственников, которые живут в Аркыте;
- другое.

Всего было отмечено 1843 посетителя, из которых 1519 взрослых и 324 детей до 15 лет. 938 посетителей (включая детей до 15 лет) побывали на озере Сары-Челек; остальные посещали друзей или родственников в Аркыте.

Дальнейшая информация дана в графиках и диаграммах ниже.

Диаграмма № 9.

**Региональное зонирование посетителей Сары-Челекского заповедника
(туристический сезон 2001 года с 23 июля по 9 сентября)**

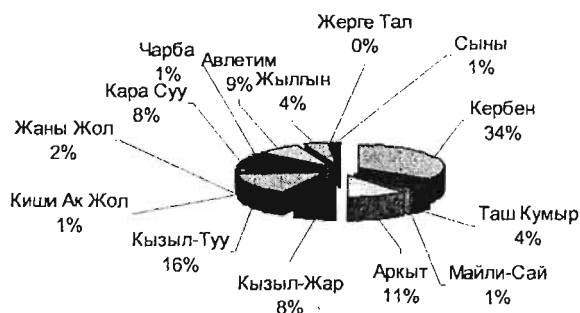


Джалал-Абадская область - 85%, Узбекистан – 3%, Чуйская область – 7%, Баткенская область – 0%, Таласская область – 0%, Ошская область – 5%.

⁵² Обзор проводился с 23.07.2001 по 09.09.2001.

Диаграмма № 10.

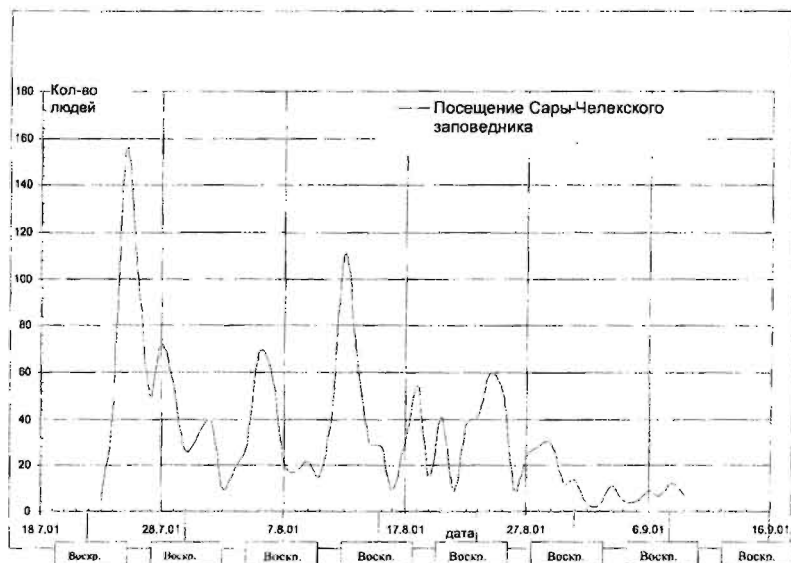
**Распределение туристских визитов по регионам
Джалал-Абадской области**



На диаграмме № 10 показано распределение посетителей из Джалал-Абадской области по месту их жительства. 931 или 85% живут в трех западных районах: Аксыском, Ала-Букинском и Чаткальском. Почти все посетители Сары-Челека были из Аксынского района. 169 или 15% приезжали из других (южных и восточных) районов области.

Диаграмма № 11.

График посещения Сары-Челекского заповедника



На диаграмме № 11 и таблице № 4.29 показана интенсивность посещения Сары-Челекского заповедника. Как видно, основной пик приходится на дни отдыха.

Таблица № 4.29.

Количество посетителей Сары-Челекского заповедника⁵³

Дата (конец недели)	Количество посетителей
до 21 июля	320
29.07.01	480
05.08.01	192
12.08.01	395
19.08.01	235
26.08.01	269
02.09.01	114
09.09.01	55
Всего	1843
Из которых:	
Взрослых	1519
Детей	324
Итого посетителей, зарегистрированных в 2001 г.	2163

Определение приоритетов в Сары-Челекском заповеднике. Для улучшения организации туров для посетителей заповедника предлагается ряд срочных мероприятий.

Пропуска и плата за вход. Туристы, желающие посетить СЧЗ, должны получить пропуск. Пропуск можно получить в конторе заповедника или в выходные у входа в заповедник. Для иностранцев и местного населения установлены различные тарифы. В 2001 году иностранцы платили \$20 в день за человека и еще \$20 за машину. 40% сборов поступают в бюджет районной администрации, а 60% идет в бюджет заповедника. Тарифы устанавливает правительство совместно с районной администрацией. Входная плата важна для бюджета заповедника, поскольку национальное правительство предоставляет средства только на зарплату персонала, все другие расходы приходится платить из собственных фондов. От районной администрации никакой финансовой помощи не поступает. На самом деле районная администрация хочет использовать визиты в заповедник как источник дохода.

Хотя Министерство окружающей среды, как государственный орган, контролировавший заповедники в 2001 г. (теперь эта обязанность передана Лесной службе), и туроператоры в Бишкеке утверждают обратное, по словам зам. директора заповедника, в Бишкеке получить (платный) пропуск у властей невозможно. Власти могут дать письмо,

⁵³ Данные из Обзора посетителей, Проект ЗГТШ, 2001.

дающее право на бесплатный вход в заповедник по профессиональным причинам, как например, научные экспедиции и миссии консультантов.

Систему пропусков для посещения заповедников необходимо пересмотреть и модернизировать. В данное время нет четкой определенности, кто имеет право на вход в заповедник, где и как платить деньги за вход. В Сары-Челекском заповеднике иногда оплата \$20 считается только за один день, каждый же последующий день необходимо оплачивать дополнительно. В других случаях \$20 взимается за несколько дней пребывания в заповеднике.

Туроператоры говорят, что они должны покупать пропуска у властей в Бишкеке; но официальные лица не знают, кто за это отвечает. Туроператоры считают, что намного удобнее приобретать пропуска заранее, чем сталкиваться с неопределенностью при обращении к местным чиновникам. Необходимы новые соглашения, которые следует придать широкой огласке, чтобы все потенциальные посетители, их гиды и чиновники в Бишкеке и заповеднике знали правила и правильно их применяли.

Посетителям надо объяснить, как будут использоваться их деньги, а взамен предоставить соответствующие услуги. Минимально им надо предоставить билет и брошюру с картой и информацией о заповеднике, с указанием мест посещения и удобств, имеющихся для посетителей. Сбор входной платы должен быть непосредственно связан с охраной природы и услугами и удобствами для экотуристов. Использование средств должно стать прозрачным.

Необходимо ввести правила и установить реальную плату, приемлемую для посетителей различных категорий и в соответствии с предоставляемыми услугами. Туроператоры считают оплату 20 долларов для иностранных туристов слишком высокой, такой уровень оплаты отпугивает многих туристов. Предлагаются следующие размеры платы за вход в заповедник:

Местное население, живущее в		
Джалал-Абдалской области	Взрослые в день	30/50 сумов
	Дети до 15 лет	бесплатно(старше 15 лет платят как взрослые)
Ближнее зарубежье	Взрослые в день	\$2 (100 сумов)
Дальнее зарубежье	Взрослые за визит 1-5 дней	\$10
	Дети старше 5 лет за визит	\$5

Отдельную плату за транспортные средства можно взимать лишь в том случае, если она будет поступать в отдельный фонд на обслуживание дорог, стоянок для машин и услуги микроавтобуса, как альтернативного варианта проезда к озеру, если это обосновано с экологической точки зрения. Плату за въезд должны брать только с машин, выезжающих за

пределы села Аркыт, т.е. проезжающими через вторые ворота. Туристам надо разрешить добираться до Аркыта на своем транспорте, оставлять машины в селе и арендовать местный транспорт. Но если они хотят проехать в ядерную зону и подняться к озеру, они должны платить за эту привилегию и оплатить взнос, поступающий в фонд на обслуживание дороги к озеру, устройство и обслуживание небольших стоянок для машин у озера и вдоль дороги. Предлагаются следующие размеры платы за въезд:

Машины местных жителей (включая такси/арендованные иностранцами)	50 сумов
Собственные или арендованные машины для граждан СНГ	\$2 (100 сумов)
Собственные или арендованные машины для граждан других государств	\$5

Деньги необходимо собирать только в одном месте, это международная практика во избежание каких-либо проблем. Все сборы надо взимать у первых ворот. Посетители, путешествующие далее на собственном транспорте, должны показать билеты на каждого человека и на машину у вторых ворот в доказательство того, что они уже оплатили проезд к озеру.

Центр посетителей заповедника. Музей необходимо переоборудовать в центр посетителей, существующий музей следует модернизировать, там же организовать туристский информационный центр и магазин для продажи местных продуктов и сувениров. Выставку необходимо обновить и поместить информацию о состоянии окружающей среды и решениях и методах сохранения и защиты биоразнообразия в заповеднике и Западном Тянь-Шане. У главного входа в заповедник надо поставить небольшой киоск для посетителей, где будут находиться информационные буклеты, описательные материалы и правила посещения заповедника. Его можно организовать в любой имеющейся структуре.

Рейсовые автобусы на озеро. Один из вариантов сокращения движения по дороге к озеру в заповеднике – запретить проезд на частном транспорте, хотя бы в выходные и праздничные дни, и предоставить услуги микроавтобуса с водителями из заповедника или из числа местных жителей по контракту. Микроавтобус может ходить от стоянки машин, расположенной у входа в заповедник, до озера в определенное время или по требованию. Остановки будут в Аркыте и в начале троп по маршруту. Услуга должна быть организована на профессиональном уровне и удовлетворять потребности посетителей. Такая система сокращает до минимума воздействие транспортных средств на окружающую среду, а также контролирует воздействие от посещений. Для организации системы регулярных автобусов потребуется строительство стоянки для машин у

входа в заповедник. Водители автобуса могут дать описание местности, расширив таким образом знания посетителей, и рассказать людям о правилах посещения заповедника.

Система маршрутов. Необходимо разработать и указать ряд маршрутов для дневных прогулок. Более длинные маршруты через заповедник должны начинаться и заканчиваться в соседних населенных пунктах, поскольку там можно взять лошадей, гидов и оборудование. В заповеднике необходимо разработать тропы для коротких дневных походов, например, экологические тропы, и организовать жилье в Аркыте или лагере. Они не должны выходить за пределы рекреационной зоны между входов и берегом озера. Два длинных маршрута, проходящие через заповедник, используются трекинговыми центрами по специальному разрешению, их следует обозначить указательными знаками.

Надо разработать пару конных маршрутов для дневных прогулок (отдельно от пеших троп). Необходимо подготовить льготное предложение для местного поставщика для организации конных прогулок в Аркыте. Обучение местного населения для сопровождения туристов повысит местный доход. Следует подготовить карты с указанием маршрутов в заповеднике. Также необходимо подготовить и другие карты маршрутов, начинающихся и заканчивающихся в других частях региона.

Доступ к озеру. Необходимо сделать следующее:

- Зонировать и регулировать деятельность на берегу озера;
- Поместить информационный щит с Кодексом Поведения для туристов и пояснительной информацией около стоянки автомашин, где ни один посетитель не сможет его не заметить;
- Обучать охранников предоставлению информации, проведению прогулок с описанием природы и обеспечению соблюдения правил;
- Построить туалеты у входа в заповедник и у озера;
- Определить место для проведения пикников со столами и скамейками, а также приемниками для мусора;
- Улучшить лодочную станцию у озера, использовать только вёсельные или лодки с электродвигателем для избежания шума. Держать одну спасательную моторную лодку. Подготовить льготное предложение для местного оператора по обеспечению работы лодочной станции;
- Строго контролировать продажу самых необходимых продуктов и напитков, разрешать только по лицензии. Остальные продавать в магазине музея или в селе Аркыт;
- Ежедневно собирать и выносить мусор;

Помещения для жилья около озера. Положения заповедников не позволяют посетителям ночевать в заповеднике, за исключением научных исследователей и, возможно, научных туристских групп. Однако для некоторых посетителей кажется очень привлекательным провести ночь

или две у озера, поэтому некоторые нелегально устанавливают палатки или договариваются на ночлег в двух имеющихся зданиях. Установилась традиция, что высокие официальные лица имеют право оставаться там на даче. Эту неудовлетворительную ситуацию надо исправить. Варианты:

1. Запретить ночлег на озере. Все средства размещения туристов будут предоставляться в селе Аркыт: модернизированное общежитие, гостевые дома, юрточный лагерь под контролем местного жителя;

2. Разрешить ученым из официальных экспедиций ночевать в двух имеющихся зданиях и в палатках в определенных местах рядом. Это продолжение существующих официальных соглашений. Но исключить неофициальные договоренности, дающие право официальным лицам оставаться в домах на ночь;

3. Отремонтировать два дома по простым международным стандартам и арендовать их туристам по предварительному бронированию (без приоритетов правительственным служащим);

4. Кроме ремонта домов, организовать юрточный лагерь около озера для групп туристов по предварительному бронированию за определенную стоимость и со стандартными удобствами, тогда иностранные туристы смогут оставаться там на 1-2 ночи, что гораздо лучше, чем местные отдыхающие, представляющие большую угрозу биоразнообразию.

С точки зрения биоразнообразия варианты 1 или 2 могут быть приемлемыми. Варианты 3 и 4 могут быть оправданы лишь в том случае, если берег озера не считается очень важным для разнообразия, и только под строгим контролем доступа на прилегающие территории заповедника. Посетители озера в дневное время оказывают незначительное воздействие в связи с ограниченным временем пребывания.

Вариант 3 может принести доход заповеднику благодаря постоянному использованию домов. Если будет выбран этот вариант, необходимо подготовить заявку на договор для аренды зданий по строгим правилам и с требованием улучшить жилые здания, в том числе построить туалеты, установить или отремонтировать электрические приборы, подготовить кухонные помещения и улучшить спальные комнаты. Договор должен быть минимум на 5 лет и продлен автоматически, если удовлетворены все экологические требования и достигнуты цели бизнеса. На основе количества посетителей необходимо разработать и ввести в действие структуру тарифов, включающую фиксированные и изменяющиеся тарифы, чтобы обеспечить постоянную прибыль владельцу по договору и доход парку.

Вариант 4 тоже может принести доход, но за счет альтернативного юрточного лагеря, организованного около Аркыга. Необходимо сделать оценку дополнительных затрат при организации юрточного лагеря на берегу озера и дополнительного дохода, который можно получить, если

посетители будут оставаться в таком уникальном месте. Но еще важнее экологическая оценка влияния таких мероприятий на биоразнообразие побережья и прилегающих территорий.

Эксперты считают, что предпочтительным вариантом является вариант 2, вариант 4 противоречит интересам общинного ведения туризма и поэтому неприемлем. Вариант 3 тоже надо отбросить. На озере никто из туристов не должен оставаться на ночь. Надо и дальше запрещать кемпинги и ночлеги и строго соблюдать положения. Существующие здания надо поддерживать на уровне минимальных стандартов, а когда содержание зданий будет обходиться слишком дорого, их можно снести и использовать материалы на что-то другое.

Поисково-спасательные работы. Необходимо организовать минимальные поисково-спасательные работы для обеспечения эвакуации в случае инцидентов с туристами.

Разработка информации. Каждому посетителю следует предоставить детальную карту заповедника, включая правила, положения и информацию, чтобы они могли максимально использовать возможности территории, расширить свой общий туристский опыт и иметь минимальное влияние на окружающую среду. Нужны информационные буклеты/памфлеты с общим описанием территории и детальным описанием того, что они хотят увидеть или сделать, маршруты и т.д., на кыргызском, английском и русском языках. Как часть долгосрочной и ориентированной на рынок стратегии, памфлет надо распространить среди местных туроператоров, турагентов и других туристских точек. Поместить информационные щиты в определенных местах, например, рядом с музеем и на площадках обозрения по пути к озеру.

Предоставление обучения. Инициировать программу обучения управлению посетителями и предоставлению услуг гидов.

Мониторинг развития туризма и экологическая целостность. Природную рекреацию и туристские зоны надо развивать на устойчивой основе, в соответствии с планом, включающим эффективные механизмы мониторинга экологического/социального влияния. Следует внимательно следить за соответствующими показателями, делать оценку и принимать нужные меры (таблица № 4.30).

Концентрация туризма на основе природных и культурных ценностей Западного Тянь-Шаня, что включает:

- Создание туристских зон на основных туристских территориях. Смотрите карты Сары-Челекского туристского региона, на одной из которых показаны зоны, а на другой маршруты и объекты;
- Организация различных типов жилья, в зависимости от возможности рынка в каждой горной области;
- Создания сети троп/дорог: тропы необходимо продумать так, чтобы оптимально организовать путешествие для туриста;

- Ремонт главных подъездных дорог;
- Составление карт троп и местности с объяснением;
- Помощь местным гидам и обучение приему гостей;
- Ослабление текущих визовых ограничений между тремя

Центральноазиатскими республиками;

- Сотрудничество с местными властями, туроператорами, НПО и управлениями парков с целью координации предоставления туристских услуг и удобств.

Таблица № 4.30.

Предлагаемые мероприятия по улучшению экологии в особо охраняемой территории

Проблема	Показатель	Предлагаемые меры/оценка
Плохое состояние видов	Репродуктивный уровень ключевых видов	Мониторинг количества видов животного мира
	Разнообразие видов	Учет видов
	Изменение состава видов	Учет ключевых популяций
Перепополненность	Интенсивность использования	Количество посетителей
		Соотношение между количеством людей и количеством животных для охоты
		Количество торговцев/гидов в особо чувствительных местах
Вмешательство людей	Население парка и окружающих территорий	Количество жителей в пределах определенного расстояния
		% площади парка, подвергающейся воздействию от неразрешенной человеческой деятельности (незаконное вселение и вырубка деревьев)
		% прилегающих земель, используемых людьми под сельское хозяйство в пределах определенного расстояния
Браконьерство	Уровень браконьерства в парке	Количество отмеченных случаев браконьерства
		Сокращение видов флоры и фауны
Небезопасность	Взаимодействие между людьми и животными	Число отмеченных контактов между людьми и животными, в результате которых человек был ранен
		Отмеченные преступления, в результате которых пострадали туристы
Отсутствие эстетических качеств	Привлекательность объекта	Видимость человеческого присутствия (напр., мусор)
Отсутствие ощущения изолированности	Удовлетворенность клиента	Количество людей в «пиковые сезоны»
Ухудшенное качество воды	Учет загрязнения	Меры по удалению фекальных отходов и других загрязнителей
Эрозия	Степень эрозии, вызываемой туристами	% поверхности в эрозийном состоянии
	Степень постоянной эрозии	Визуальная проверка и фотографирование

Маркетинг с целью рекламирования Центральноазиатских республик и Западного Тянь-Шаня как места туризма, где предлагаются огромные возможности увидеть природные и культурные ценности. Сюда входит:

- Подготовка общих, четко отпечатанных материалов, видео, путеводителей и карт;
- Разработка веб-сайта на профессиональном уровне для Западно-Тянь-шанских горных территорий, в том числе заповедника/парка, как природных/культурных объектов для использования Министерством туризма каждой страны, а также туроператорами;
- Участие туристского руководства Центральной Азии и местных туроператоров в международных туристских ярмарках. Делать акцент на Европейские и Северо-Американские рынки;
- Организация «ознакомительных» туров для турагентов, зарубежных торговцев и средств массовой информации для их знакомства с возможностями Западного Тянь-Шаня, как желаемого и уникального места организации туризма.

Улучшение туристской инфраструктуры по всему Западному Тянь-Шаню. Самое важное:

- Создать по стране сеть средств размещения в западном стиле;
- Улучшить главные дороги;
- Улучшить общественные туалеты в соответствии с минимальными западными стандартами.

Планирование избранных природных территорий для проведения спокойного отдыха, экологического образования и приключенческого спорта. Это включает:

- Прежде всего, предотвращение дальнейшего разрушения этих мест;
- Предоставление удобств в соответствии с минимальными западными стандартами;
- Создание инфраструктуры: доступ к дорогам и тропам, центрам посетителей с туалетами, магазины и выставки, средства размещения поблизости в западном стиле;
- Подготовка описательных материалов, высококачественных карт и указательных знаков.

Вовлечение местных сообществ в дальнейшее развитие и сохранение территорий. Участвуя в развитии, местные сообщества будут понимать экотуризм, смогут справиться с таким видом развития их местности, сами получают выгоду и поэтому будут поддерживать туризм. Можно поддерживать следующие специфические инициативы:

- Содействие местным предпринимателям в создании мелких туристских предприятий через техническую помощь и малые займы на

бизнес. Как только начнут работу туристские предприятия, за ними необходимо наблюдать и продолжать оказывать помощь;

- Использование некоторой части доходов от входной платы на улучшение общественных объектов и услуг, таких как клиники и школы;
- Если в сообществе занимаются народным ремеслом, организовать ремесленников для изготовления и продажи изделий туристам. Для этого может потребоваться специальное обучение и создание торговых точек, а также руководство по обеспечению качества товаров;

- Если местные сообщества могут показать традиционные танцы, музыку или спектакли, пусть организуют представления для туристов, но сохраняют при этом истинные традиции;

- Убеждайте туристские предприятия в том, что они должны использовать, по возможности, местную продукцию при оборудовании туристских объектов, но не вызывать при этом экологические проблемы;

- При найме работников отдавайте приоритет местным жителям внутри и вокруг заповедников. Для этого обычно требуются специальные программы обучения для местного населения. Возможно, потребуется базовое обучение чтению, письму, математике, гигиене, чтобы студенты стали достаточно квалифицированными для работы в гостинице, сфере общественного питания, туристическими гидами. Также потребуется обучение иностранному языку.

Комбинации Продукт/Рынок для средств размещения. Таблица № 4.31 содержит комбинацию продукт/рынок для средств размещения туристов в Сары-Челекском туристском районе.

Таблица № 4.31.

Комбинации Продукт/Рынок для средств размещения

Категории туристов	Турбаза	Гостевые дома у местного населения	Коттеджи	Юрты	Небольшая гостиница/ гостевой дом
Местные	XX	X	-	-	-
Граждане Кыргызстана	XX	XX	-	X	X
Школьники/студенты	XX	-	-	-	-
Туристы из Узбекистана/ Сибири	XX	XX	X	XX	-
Ученые туристы	-	X	-	XX	XX
Нувориши из СНГ	-	-	XX	-	X
Иностранцы/тургруппы по Шелковому Пути	-	XX		XX	XX
Иностранцы/Приключен- ческий туризм	-	XX	X	XX	XX

Примечание: XXX – высокий спрос, XX – средний спрос, X – низкий спрос.

Для поставщиков важно определить рынок, который они хотят привлечь, и обеспечить удобства, услуги и стоимость в соответствии с ожиданиями посетителя. В настоящее время существует лишь ограниченный спрос на все типы жилья; но с увеличением предложения и улучшением качества операторы смогут организовывать туры в эту зону, что в настоящий момент для них представляется трудным. В этом может помочь создание кредитных союзов и развитие микрокредитных учреждений для местных предпринимателей.

Популярной формой средств размещения являются кемпинги. Предприниматель может рассмотреть возможность устройства кемпинговой площадки, аренду снаряжения для походов и кемпингов и продажу еды для туристов, у которых нет собственного оборудования и/или им нужна поставка продовольствия в кемпинги.

Политика развития туризма и план зонирования. СВОТ анализ привел к следующим выводам: Сары-Челекский регион привлекателен своим великолепным пейзажем и богатой природой. Там много возможностей для активного отдыха, такого как туризм и конные прогулки, однодневные поездки на озеро Сары-Челек. Несколько иностранных туристов уже посетили это место. В этом месте можно великолепно провести несколько дней. Однако кроме походов в горы, большинству международных туристов больше нечего предложить.

Барьеры развития:

- Трудный доступ к Западному Тянь-Шаню из основных туристских центров Центральной Азии. Дорога туда долгая и утомительная;
- Отсутствие жилья; имеющиеся средства размещения низкого качества;
- Отсутствие удобств для посетителей в красивых местах, нет туалетов; нет переводчиков и т.д.;
- Отсутствие информации, карт и т.д. по маршрутам и тропам, местам посещения, местам, где можно переночевать и воспользоваться услугами гидов, арендовать транспорт и т.д.;
- Отсутствие плана развития туризма с определением приоритетов скоординированных действий общественного сектора и инициатив частного сектора.

Задачи развития туризма. Устойчивое управление ресурсами предполагает:

- Создать зоны управления для Западного Тянь-Шаня по важности для биоразнообразия, определив зоны полной защиты и другие зоны для комплексного использования, в которых к пользователям ресурсов будет применяться строгий контроль;
- Интегрировать экотуризм в зоны комплексного использования таким образом, чтобы уважать права и потребности других пользователей.

Национальные/международные:

- Признать горы Западного Тянь-Шаня особым регионом экотуризма в Кыргызстане;
- Работать с соседними странами (Казахстан и Узбекистан) для организации экотуризма на межгосударственном уровне, составить благоприятные трансграничные соглашения для передвижения туристов, принять общую политику защиты биоразнообразия и развития устойчивого туризма, создать организационную структуру для развития сотрудничества и обмена опытом между людьми (официальными лицами и поставщиками экотуризма), работающими в регионе.

Региональные/местные:

- Стимулировать местные инициативы по развитию экотуризма в регионе, принадлежащие сообществу и местным предпринимателям;
- Разработать стратегию и план действий, согласованные между местными заинтересованными лицами;
- (Заинтересованные лица: местные власти – областные, районные администрации и айыл окмоту, организации, управляющие заповедниками и лесхозами и т.д.; организации, отвечающие за инфраструктуру – дороги, электричество и телекоммуникации, и услуги – образование, здравоохранение и безопасность; группы СВТ; туристские предприятия; НПО и т.д.);
- Проводить мониторинг деятельности и опубликовывать данные, например, ежегодную статистику. Необходимо ввести общую программу мониторинга, как часть планирования управления в изучаемой зоне, включая заповедник, на начальных этапах развития экотуризма;
- Создать сеть поставщиков туризма для поддержки развития и рекламы экотуризма в регионе, например, через сотрудничество, обмен опытом и стимулирование инвестиций.

Сары-Челекский регион. Имидж Сары-Челека хорошо известен. Сары-Челекское озеро является символом территории Западного Тянь-Шаня в Кыргызстане. Это «жемчужина в короне», которую можно использовать для маркетинга огромной территории. Если бы экологический регион назывался Национальным парком и имел ряд привлекательных мест и объектов, он бы мог конкурировать с другими туристическими территориями, такими как озеро Иссык-Куль в Кыргызстане.

Сары-Челекский заповедник – это особый пример, когда возникает конфликт между охраной природы и допуском посетителей для осмотра достопримечательностей. Многие не научные туристы очень хотят побывать на озере, чтобы увидеть его великолепный пейзаж. Прежде разрешался ограниченный доступ в зону заповедника, определенную для общей рекреации. Как же этой двойной ролью территории заповедника будут управлять в будущем?

Существует несколько вариантов:

1. Создать зоны на территории заповедника для строгой охраны природы, для рекреации и жительства. В рекреационную зону будет разрешен ограниченный доступ для дневного отдыха на берегу озера по подъездной дороге и определенным конным и пешим маршрутам. Жилая зона включает село Аркыт, жилье для туристов и ограниченные площади для выпаса скота. Этот вариант требует изменения закона «Об особо охраняемых природных территориях», чтобы закон позволял использовать территории с разными целями.

2. Изменить границы заповедника, в частности исключить рекреационную зону, берег озера, подъездную дорогу и село Аркыт. Этот вариант сокращает существующую систему контроля над территориями, исключенными из заповедника.

3. Увеличить существующую территорию заповедника и исключить соседние села Кара-Суу и Авлетим, и назвать эту гораздо большую территорию Сары-Челекским Национальным парком. Управление всей территорией национального парка будет направлено на защиту биоразнообразия. Управление существующим заповедником и некоторыми дополнительными территориями должно быть направлено на строгую охрану природы, для доступа посетителей и развития туризма на основе сообществ можно определить другие зоны. Поэтому статус национального парка предусматривает комплексное использование ресурсов в некоторых зонах и строгую охрану природы в других.

Вариант 3 позволит осуществлять управление Сары-Челекским заповедником и прилегающими селами как одной крупной «охраняемой территорией» или национальным парком. Управление национальным парком должна осуществлять Лесная служба, которая назначает директора по той же форме, что и директора заповедника. Имеющийся штат перейдет под руководство национального парка. Управление будет осуществляться в соответствии с общим планом управления, в котором будут указаны обязанности службы лесников, отдела научного мониторинга, отдела планирования и зонирования, а также менеджмент посетителей, в том числе лицензирование поставщиков туристских услуг и привлечение посетителей в национальный парк.

Менеджмент посетителей в национальном парке направлен на охрану природы и помощь посетителям в приятном проведении отдыха. Необходимо разработать меры по контролю количества посетителей на берегу озера, например, ограничение строительства сооружений около озера. Необходимо защищать природный пейзаж побережья. Удивление и волнение, которые чувствуют посетители, прибывая в пункт обозрения – это то, что надо защищать и передавать будущим поколениям. Очень важно не испортить природу ненужными сооружениями для

привлечения тех посетителей, которые считают, что им нужны все удобства для того, чтобы они могли наслаждаться природой в полной мере. Когда за день в одном месте бывают более 50 человек, оно становится переполненным, и воздействие от машин и людей становится очевидным.

Наличие трех зданий (включая дом лесника) и выпас скота уже негативно влияют на территорию. Туристские сооружения надо ограничить и строить только вдоль дороги к озеру. Если в день прибывает более 50 посетителей, можно организовать специальный регулярный автобусный рейс. Вместимость автобуса поможет сократить количество посетителей до приемлемых уровней. Если уровень спроса возрастет, можно ввести усовершенствованную систему предварительного бронирования и приобретения билетов с указанием сроков.

Беш-Аральский заповедник. Следуя примеру Угам-Чаткальского национального парка, вся Чаткальская долина, включая Беш-Аральский заповедник, могла бы стать Национальным парком. Чаткальский национальный парк в Кыргызстане будет обеспечивать защиту большей части ядерной зоны Западного Тянь-Шаня, как некоторая форма охраняемой территории для сохранения биоразнообразия и комплексного использования. Остальные территории Западного Тянь-Шаня можно определить как строго охраняемые природные территории. Ряд небольших территорий в Чаткальском горном хребте ранее находились под защитой, как заповедники, до создания Беш-Аральского заповедника. Ввиду важности сохранения биоразнообразия и его использования для развития экотуризма, территориям необходимо управлять, как национальными парками, в которых места научной значимости должны быть выделены в строго охраняемые зоны, а другие территории могут предназначаться для комплексного использования.

Основная проблема – заменить устаревшие структуры управления лесхоза, Государственного земельного комитета и заповедников на современную форму комплексного управления. Этого можно достичь с помощью единой руководящей власти в национальных парках. Основная задача управления – сбалансировать конкурентные интересы и признать важность биоразнообразия и охраны природы, в то же время стимулируя экономическое развитие. Этого можно добиться путем комплексного планирования и зонирования таких крупных территорий, как национальный парк. Научное значение некоторых территорий и экономические интересы местных сообществ можно свести вместе с целью удовлетворения ряда интересов в Западном Тянь-Шане.

Управление Национального парка. Интенсивный и внимательный менеджмент требует соответствующего мониторинга возможного влияния и достаточных ресурсов для вложений в оборудование для

обеспечения соблюдения положений. В последние годы было очень мало ресурсов для обеспечения соответствующего уровня управления в заповедниках Западного Тянь-Шаня. Для преодоления ограниченных возможностей управления, что приводит в некоторых случаях к росту (или продолжению) административных процедур, зависящих от коррупции, требуется больше ресурсов. Крайне важная часть менеджмента – разработка методов повышения дохода от туризма, необходимого для сохранения биоразнообразия.

Выводы. В рамках проекта ЗТШ появляется важная возможность развития комплексного управления Западного Тянь-Шаня в трех странах. Если бы существовали одинаковые единицы управления, называемые национальными парками, в каждой стране, было бы легче координировать трансграничную деятельность. Это поможет создать условия для Трансграничного Парка Мира в Западном Тянь-Шане

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: эксперт, рекомендации, опрос, туризм; экология, природа, Сыры-Челекский заповедник, Бишкек, туроператор, клиент, спрос, эрозия, браконьерство, ресурсы, услуги, качество.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Как оценивают туроператоры потенциальные возможности экотуризма в Кыргызстане?
2. Какова статистика экотуризма в Сары-Челекском заповеднике?
3. Какие рекомендации по улучшению экотуризма в заповедной зоне предлагаются экспертами?

Глава 5. ПРАКТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СВТ

5.1. ОБЗОР ОБЩИХ ПОНЯТИЙ И СТРУКТУРЫ СВТ

Экологический туризм и СВТ основываются, безусловно, на принятых стандартах менеджмента, организации и планировании производства. В связи с этим, здесь принимаются стандартные понятия, которые используются в этой сфере. Дадим их краткое пояснение.

ТУРИСТСКИЙ БИЗНЕС. В туристском бизнесе люди находятся в обоюдной зависимости друг от друга. Но кто есть кто в этом бизнесе, каковы задачи каждого лица или компании? Данная глава ознакомит Вас с общими направлениями туристского бизнеса и взаимоотношениями различных участников этого бизнеса.

ТУРИСТСКИЙ АГЕНТ/ОТПРАВЛЯЮЩИЙ ТУРОПЕРАТОР. Когда турист хочет заказать комплексную туристскую поездку на время отпуска, он/она обращается к туристскому агенту, где из множества предлагаемых вариантов турпоездок он/она может выбрать то, что его/её интересует. Иногда турагенты специализируются на определённых маршрутах, например, в Юго-Восточную Азию. Такие турагенты продают путёвки в комплексные турпоездки в Таиланд, Малайзию, Вьетнам, Лаос, Мьянмар и т.д. Как правило, среднее туристское агентство имеет сотни брошюр о различных путешествиях, предлагающих продукты многих туроператоров.

Такой туроператор называется “отправляющим” потому, что он “отсылает” своих клиентов из “исходной страны” в страну назначения (например, из Германии в Бостанлыкский район, Узбекистан, или Горно-Бадахшан, Таджикистан). Для того, чтобы осуществить продажу программы путешествия отправляющего туроператора, турагент взимает сбор за свои услуги в размере 9-13% от цены, уплачиваемой покупателем.

Туроператор может работать и как непосредственный продавец. Это значит, что непосредственный продавец осуществляет два вида деятельности, т.е. организует поездку и продаёт её покупателям. Такая практика получает всё большее распространение, поскольку клиенту не приходится платить сбор туристскому агентству за каждую проданную туристскую поездку. Непосредственный продавец содействует распространению и продаже своей программы при помощи рекламы, прямой поставки проспектов клиентам, а также на туристских ярмарках. Как правило, это делается с целью привлечения внимания определённой группы потребителей и осуществляется при помощи специальных журналов и других средств массовой информации.

Туристская программа туроператора в основном состоит из туристских поездок с заранее составленным маршрутом. Так, например, программа путешествия включает проживание в гостинице, путешествие самолетом /автомобилем, экскурсии и т. д. в одно или несколько пунктов назначения. Эта программа путешествия предлагается в брошюре, при этом брошюра может представлять собой обычную листовку либо полноценный журнал на глянцево́й бумаге с цветными иллюстрациями.

ПРИНИМАЮЩИЙ ТУРОПЕРАТОР. В стране назначения (например, в Узбекистане) отправляющий туроператор сотрудничает с национальными партнёрами, которые известны как «принимающие туроператоры». В некоторых случаях, когда функции осуществляются крупными или специализированными туроператорами, отправляющие туроператоры имеют собственный филиал в стране назначения, действующий как «принимающий туроператор». Однако, в большинстве случаев туроператоры сотрудничают с местными принимающими агентствами. Как правило, принимающий туроператор регулирует предоставление всех необходимых услуг в стране назначения и наблюдает за выполнением купленного туристского продукта, т.е. путешествия. Эти мероприятия и услуги были согласованы на основе контракта, заключённого между принимающим и отправляющим туроператорами, и для каждого вида услуг была установлена сумма сбора. Преимущество для отправляющего туроператора состоит в том, что ему необходимо иметь дело лишь с одним контактнм лицом/организацией в стране назначения. Нужно заметить, что здесь ответственность чётко определена.

Принимающий туроператор зачастую также разрабатывает и организует туристскую поездку, хотя отправляющие туроператоры разрабатывают путешествия самостоятельно. В некоторых случаях комплексные маршруты разрабатываются обеими сторонами в тесном сотрудничестве, при этом отправной точкой служит целевая группа клиентов отправляющего туроператора и «продукт», имеющийся в стране назначения, что обеспечивает наличие «правильного продукта для правильного клиента».

Принимающий агент является партнёром отправляющего туроператора, при этом оба полностью зависят друг от друга, обеспечивая равное функционирование как в стране назначения, так и в исходной стране. Основная роль принимающего туроператора состоит в приёме туристов и в удовлетворении потребностей клиентов отправляющих туроператоров по их прибытии и в период пребывания в стране назначения. Он несёт ответственность за проведение комплексного туристского маршрута, оплаченного туристом, и готов оказать помощь в экстренных случаях и в случае поступления жалобы

на что-либо. В большинстве случаев отправляющие и принимающие туроператоры встречаются раз или два в году в стране назначения или на международных туристских ярмарках, как, например, Международная туристская биржа (МТБ) в Берлине и Всемирный рынок пассажирских перевозок в Лондоне.

Ниже перечислены наиболее важные услуги, которые принимающий туроператор может предоставить отправляющему туроператору:

- Разработка продукта в соответствии с пожеланиями отправляющего туроператора.

- Заключение контракта на предоставление местных услуг как посреднических для отправляющих туроператоров.

- Административные системы в отношении предварительных заказов, бухгалтерского учёта и отчётности, а также контакты с другими местными поставщиками (провайдеры жилья и т.д.).

- Контроль качества для обеспечения оговоренного качества и содержания продуктов и услуг.

- Представительские услуги (руководство туристскими поездками и экскурсиями, оказание помощи туристам в период их пребывания, урегулирование жалоб и т.д.).

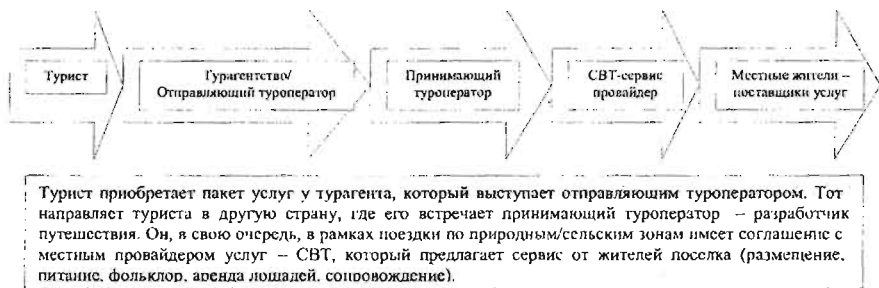
- Предоставление необходимой информации о стране назначения и продуктах.

- Представление отправляющего туроператора в стране назначения в течение года.

ПРОВАЙДЕР УСЛУГ СВТ. Туроператор организует программу туристского путешествия с помощью местного агента в стране назначения. Обязанности местного агента выполняет СВТ, новая структура в туризме, которая получила практическое развитие в Центральной Азии. Например, Кыргызская ассоциация СВТ - КАТОС может предоставить местную сеть и продавать продукты и услуги в каждой группе СВТ. Однако, ассоциация не в состоянии действовать как принимающий туроператор, охватывающий все виды деятельности целой туристской программы, включая встречу туристов в аэропорту, расселение в столице и т.д. Сила СВТ в том, что он может проникнуть в глубь сельских сообществ и предоставлять там услуги. Принимающий туроператор и местный агент находятся во взаимозависимых отношениях, но осуществляют совершенно различную деятельность. Известно, что КАТОС сотрудничает с 17 принимающими туроператорами на основе соглашений в рамках деятельности Ассоциации. В Узбекистане и других республиках Центральной Азии пока не существует подобного объединения, хотя СВТ в Ташкентской области функционируют и уже получили определенную поддержку от различных государственных и общественных структур.

ЦЕПОЧКА РЫНКОВ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ТУРОПЕРАТОРАМИ. Местный провайдер услуг, естественно, зависит от туроператора, например, в своей стране - Узбекистане (принимающий туроператор), поддерживающего связи с туроператором другой страны, скажем, Франции (отправляющий туроператор). Этот туроператор продаёт продукты СВТ непосредственно туристам («непосредственный продавец») или через туристское агентство (см. Схема «Ц»).

Схема «Ц». Цепочка услуг, предоставляемых клиентам в международном туризме



Если у СВТ есть веб-страница, то некоторые туристы могут отыскать эту организацию прямо по Интернету и самостоятельно прибыть в пункт назначения. Они не станут обращаться к турагентам или к туроператорам, но организуют свою поездку самостоятельно или при помощи местного провайдера услуг посредством электронной почты. Такое в Кыргызской Ассоциации СВТ «Гостеприимство Кыргызстана» случается теперь более часто, особенно с тех пор, как сеть была представлена в последнем выпуске путеводителя «Lonely Planet». Это также имеет место в узбекских СВТ Чимгана и Хумсана, связанных с технологической линией Ассоциации путешественников «Рабат Малик».

УСЛУГИ ПРОВАЙДЕРА СВТ. Огромное значение для туроператора имеет помощь местного агента. В каждом пункте назначения туроператоры сотрудничают с местным агентом, например, с провайдером услуг СВТ. В целом, услуги местных туроператоров включают следующее:

Оказание помощи туроператору при:

- планировании и организации заранее составленных туристских маршрутов (идеи разработки маршрута, обеспечение туристов жильём, услуги, развлекательные мероприятия и т.д.);
- выборе жилья для туристов - проведении переговоров во время составления контракта (ставки и т.д.);

- предложение экскурсий по осмотру достопримечательностей или развлекательных мероприятий, переправке туристов.

Нужно добавить, что в туристском сезоне следует осуществлять постоянное наблюдение за выполнением экскурсий, удовлетворением потребностей клиентов, предотвращением жалоб, поддержанием контактов с владельцами гостиниц и другими поставщиками.

Кроме того, необходимо решение вопросов в таких направлениях, как:

- осуществление предварительных заказов (резервирование) и получение подтверждений (между туроператорами и службой по расселению туристов, и т.д.);

- общее администрирование: прибытие/отъезд, переправка туристов (сбор и посадка туристов, доставка их из одного места проживания в другое и т.д.);

- осуществление платежей владельцам гостиниц и составление финансовых отчётов.

Представительские услуги: например, раз в неделю посещение клиентов в местах их проживания по время турпохода, предоставление информации и помощи, продажа путёвок на экскурсии, разбор жалоб, обслуживание туристов по приезду в место назначения.

ТУРПАКЕТ. В основном, туроператор продаёт заранее составленные туристские маршруты группам туристов или индивидуальным путешественникам. В заранее составленный туристский маршрут входят услуги по перевозке, размещению в гостиницах, услуг питания и развлекательных мероприятий (так называемые базовые потребности и развлечения. Клиент платит одну стоимость за всё, что включено в туристскую поездку. Поскольку современные клиенты всё чаще организуют свой отдых согласно своим предпочтениям, туроператор также предлагает отдельные базовые услуги с тем, чтобы клиент мог сделать выбор и составить свой собственный “комплекс”.

Заранее составленный туристский маршрут обычно состоит из ряда базовых потребностей и развлекательных мероприятий. Прежде всего, к базовым мероприятиям относятся:

- перевозка (воздушным транспортом, автомобилем, поездом, автобусом, верхом на лошади и т.д.);

- предоставление жилья (гостиница и завтрак, юрта, отель, палатка, комната и т.д.);

- туристская инфраструктура (средства перевозки на месте, информация ТИЦ, виза и документы на въезд в страну и т.д.).

Развлекательные мероприятия: культурные (например, посещение религиозных и исторических достопримечательностей Бурчмуллы, знакомство с образом жизни кочевых племён в Кыргызстане), с природой

(например, широкие степи, горные хребты и озёра), отдых (например, на берегу Чарвакского озера или Иссык-Куля), экскурсии, спортивные мероприятия (поездки на лошадях в Чимгане или Аксу-Джабаглы), особые мероприятия (например, фестивали в Хумсане) и т.д.

Заранее запланированная туристская поездка состоит по меньшей мере из 2 частей, например, перевозка и предоставления жилья или услуги проживания и развлекательные мероприятия и т.д.

ЭЛЕМЕНТЫ ТУРИСТСКОЙ ПОЕЗДКИ. Здесь следует рассмотреть, что входит в качестве важного звена в оказании туруслуг. Прежде всего, это – **гиды**. Гид – это тот, кто сопровождает группу людей или одного-двух человек в определённое место на определённый промежуток времени (от одного часа до нескольких дней). Гиды подразделяются на несколько типов:

Гид - экскурсовод: проводник туристов по одночасовому маршруту или по маршрутам, требующим несколько часов, в определённое место, например, Регистан в Самарканде (Узбекистан), в мавзолей Узгена (Кыргызстан) или в Бишкекский национальный исторический музей.

Гид – экскурсовод по городу знакомит туристов с достопримечательностями города, проводя экскурсию пешком, в общественном транспорте или в сопровождении автомобиля. Гид – экскурсовод по городу, который одновременно является водителем, также называется водителем-гидом.

Гид – проводник горных маршрутов – это человек, сопровождающий и ведущий туристов, которые, главным образом, путешествуют пешком или на лошадях. Гид – проводник горных маршрутов являются провайдерами услуг в определённой части приключенческого туризма. Они специализируются на планировании, организации и проведении туристских поездок и экскурсий в горной местности без технического опыта в области горного туризма (очень глубоких знаний), а именно: показывают интересные места, информируют туристов и инструктируют их в области верховой езды. Их работа в основном носит сезонный характер, требует общительности, а также организационных и руководящих навыков. В основном, организуемые поездки СВТ включают проживание в частных домах. Гиды, отвечающие за экскурсии СВТ, предусматривающие проживание в палатках, должны обладать дополнительными знаниями в области организации и управления палаточным городком.

В верховых поездках гиду обычно помогают конюхи, которые ухаживают за лошадьми. Конюх может также помочь туристам взобраться на лошадь и слезть с неё, оказать им помощь в трудных ситуациях. Кроме того, они отвечают за обеспечение лошадей кормом, седлают их, ухаживают за ними после путешествия.

Иногда туристов сопровождает повар, который в основном отвечает за приготовление пищи. В других случаях гид сам готовит пищу для туристов. Повар несёт ответственность за питание, закупку продуктов питания на месте отправки, рассчитывая, какое количество продуктов потребуется на весь период путешествия и занимаясь упаковкой продуктов питания. Он несёт основную ответственность за процесс приготовления пищи (даже если ему помогают другие) и за мытьё посуды.

Обеспечение жильём. Это неотъемлемая часть каждого туристского путешествия, которое длится более одного дня. Существуют несколько вариантов расселения туристов, они различаются по степени комфорта, по цене, по возможности придать путешествию «приключенческий» дух и т.д.

Гостиницы и гостевые дома – наиболее общепринятый тип жилья, предоставляемого туристам. Они отличаются по размеру (от 10 до 200 спальных мест), по цене (от 5 до 500 долларов США за ночь), по степени комфорта и т.д.

Частные гостевые дома – это использование частных домов, где туристы останавливаются на ночь в местных семьях. Такой тип расселения предлагается КАСВТ.

Проживание в палатках обычно применяется во время путешествий в горах, где нет возможности обеспечить туристов жильём. В какой-то мере это менее удобно, чем ночевать в гостинице, но зато возникает ощущение близости с природой и с окружающим миром.

В Кыргызстане и Казахстане (а также в некоторых регионах Узбекистана – в Каракалпакстане, например) туристы могут остановиться на ночь в юртах, традиционных домах кочевников, сделанных из войлока. Юрты можно встретить на джайлоо (летние пастбища) в период с июня по сентябрь. **Юрты** – отличный способ обеспечения туристов жильём, поскольку в них можно ощутить образ жизни кочевников.

Транспорт. Во время туристской поездки используются два вида транспорта: машина СВТСВТ или лошади либо верблюды.

Автомобиль СВТ используется как такси, но водитель является членом СВТ, а на его машине имеется логотип СВТ. Обычно такой транспорт используется для доставки туристов из сёл к склонам гор, где начинается их путешествие, либо для доставки их с джайлоо в деревню. Кроме того, автомобили можно арендовать и перемещаться в них из одного пункта назначения в другой.

Во время путешествия **лошади и верблюды** могут использоваться как транспортное средство. Конюхи несут ответственность за лошадей до и после поездки верхом, а также оказывают помощь туристам, когда те чувствуют себя неуверенно или попадают в сложные ситуации.

Развлечения и отдых. Туристы в отпуске и им хочется развлечься. Хотя им и хочется попутешествовать по Центральной Азии, каждая поездка должна содержать элементы развлечения и отдыха, такие как, например, традиционные игры на лошадях: в Чимгане казахскими этническими группами организуются скачки с последующим козлодранием, в Кыргызстане эти мероприятия называются Улак-Тартыш или Кыз Кумай. Улак-Тартыш в большинстве случаев связан с последующей пробой бешбармака (традиционное кыргызское блюдо). Показ традиционных игр - отвлекающий и желанный перерыв в поездке.

Другая возможность – это показать туристам как производятся изделия национальных промыслов (например, тканые вещи, изделия из войлока, глиняная посуда, изделия из шелка и т.д.). Обычно это объединено с магазином, в котором туристы впоследствии могут приобрести сувениры. Такими ресурсами богат не только Узбекистан, но и другие республики Центральной Азии.

Очень популярны местные бани. Баня может быть у принимающей семьи или в доме их соседей. Каждый турист захочет принять душ после поездки и может получить удовольствие от бани, даже летом. В то же время туристы знакомятся с местными обычаями, так как они очень популярны в Центральноазиатском регионе.

РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ТУРПАКЕТОВ. У каждого туроператора есть свои собственные критерии поездок. У туроператора, специализирующегося на различных велосипедных турах, например, от обычных велосипедных поездок 25 км в день до 50 – 120 км в день для велосипедистов – спортсменов. Следовательно, менеджер всегда должен осознавать, что и кому он предлагает и располагает ли необходимым оборудованием или информацией. Например, он желает предложить велосипедный тур с проездом 70 км в день, и для этого следует решить следующие вопросы: Есть ли место для остановок по всему маршруту, принимая во внимание дистанцию? Хотят ли туристы совершать дневные поездки, выезжая каждый день с одного дома-стоянки или с различных домов-стоянок каждые две ночи?

Если это семейная поездка, сколько лет детям - 5 или 15? Чем они хотят заняться? Убедитесь, что эта информация у менеджера СВТ/турфирмы есть. Трудно определить точные критерии для различных туров в данном руководстве. Тем не менее, основные правила даны, но вам необходимо постоянно проверять информацию.

Велотуры. Велосипедисты-спортсмены: 50-70 км в день, разнообразные пейзажи, холмы и равнины. Велосипедисты в Центральной Азии в основном передвигаются на своих велосипедах и возят свои собственные палатки. Обычно у них достаточно ограниченный бюджет на день. Но иногда им тоже хочется остановиться в скромном доме-

стоянке. Также необходимы хорошие карты с указанием Справочно-информационных Бюро. Некоторые велосипедисты останавливаются на несколько дней для осмотра достопримечательностей и отдыха. Охрана велосипедов будет преимуществом.

Пешие прогулки. Виды прогулок от простой ходьбы с грузовым транспортом и удобным жильем в селах до спортивных походов по пересеченной местности с пешими переходами и кемпингами. Дневные расстояния варьируются от 10 до 40 км в зависимости от ландшафта и крутизны гор. Транспорт (СВТ автомобиль) обычно необходим, так как люди хотят увидеть множество мест за короткий отпуск. На джайлоо они могут оставаться до 3 ночей.

Верховые поездки. Простые (2 часа в день) и трудные (до 8 часов в день) прогулки на лошади. Расстояние за день в зависимости от ландшафта от 10 до 50 км. Проживание в палатках или юртах.

Активный отдых. Есть много туристских проспектов для молодых людей, где описываются возможные виды активного отдыха. Как правило, это сочетание езды на велосипеде, путешествий по пересеченной местности, сплава на плотах, каноэ, прогулки по сельской местности и т.д. Это обычно групповые туры и важность заключается в том, сколько удовольствия получают участники группы от общения в самой группе и возможностей предоставляемых им отпуском. Проживание может быть в домах с несколькими спальными местами, или в палаточном лагере. Если туристам захочется остаться на одном месте, убедитесь, что в близлежащей местности достаточно интересных мест (прогулочные маршруты, лошадиные тропы, музеи, парки и т.д.). Активный отдых подходит не только молодым людям, все больше и больше людей всех возрастов предпочитают активный отдых.

Отдых на ферме. Особенно в рамках сельского туризма интересны остановки на фермах, где люди смогут жить сельской жизнью и узнать что-нибудь об экологии. От клиента зависит, какую ферму и форму отдыха вы предложите. Всегда убеждайтесь, что тип отдыха подходит типу туристов. Если туристы остаются одну неделю на одной ферме, то там должно быть достаточно занятий для них, как на самой ферме, так и на окружающей природе и в местных селах. Также убедитесь в том, что с условиями проживания все в порядке, и они подходят для более длительного проживания.

Отдых по интересам. Здесь можно было бы подумать о турах для наблюдателей за птицами, альпинистов, охотников и т.д. Возможно, вам придется обратиться за организационной помощью к специалисту или организации, которые знают лучшие области и могут снабдить всей необходимой информацией. Узнайте, какой гонорар придется платить, и сверьте с туроператором. В противном случае вы или потратите деньги

и они вам не будут возмещены, или потеряете время на что-то, чего вы не понимаете. Для отдыха по интересам цена зачастую не имеет большого значения. Все понимают, что если требуются особые услуги, то это стоит денег. Тем не менее, сначала подсчитайте цену, а затем получите одобрение перед началом работы.

Экотуры. В настоящее время термин «экотур» нечетко определен в теоретическом аспекте, что, в свою очередь, создает неудобства в практике турфирмы. Тем не менее, когда мы говорим об экологическом туризме, то имеем в виду отдых с заботой об окружающей среде, культуре и людях. Предлагая экотуры, необходимо следовать некоторым стандартам:

- старайтесь беречь, по возможности, большее количество энергии и помните о занятиях, отнимающих ее, таких, как поездка в транспорте (минибусы вместо автомобилей), старайтесь развивать пешие и велосипедные туры.

- удаление отходов (избегайте большого количества мусора и позаботьтесь о его удалении).

- природные ресурсы: используйте их осмотрительно, например, во время занятий спортом и т.д.

ТУРИЗМ, ОСНОВАННЫЙ НА СООБЩЕСТВЕ (СВТ) И СЕКТОР ТУРОПЕРАТОРОВ

Концепция СВТ. СВТ направлен на пользу как туристам, так и поставщикам услуг в селах. Доход от предоставленных услуг должен возвращаться в сообщество. Туризм должен развиваться, но путем защиты окружающей среды (например, не оставлять нигде мусор) и социальной сферы (например, уважение к местной культуре и обычаям). Доля дохода от туризма должна быть reinvestирована в охрану окружающей среды и культурного наследия. СВТ полностью зависит от участия и вовлечения местных заинтересованных лиц. Члены сообщества должны принимать решения по планированию, внедрению и мониторингу туризма с поддержкой других заинтересованных лиц и сетей, политикой и действиями правительства.

Рассмотрим этот процесс на примере уже существующей структуры в Кыргызстане. Так, сеть СВТ (Кыргызская Ассоциация Туризма, основанного на Сообществе - КАТОС) «Гостеприимный Кыргызстан» работает по следующим принципам:

Сохранение природных ресурсов: развитие туризма в горных областях повышает спрос на природные ресурсы гор и вследствие этого оказывает влияние на горные сообщества. Местные знания и традиционные системы социального управления и управления окружающей средой, так же как и передача знаний и технологий извне необходимы для поддержания хрупкой экологии гор и вложения доходов от туризма в их охрану.

Улучшение социально-экономической ситуации: СВТ вносит свой вклад в улучшение всеобщего благосостояния и уровня жизни в сельских и горных районах. Местная собственность и контроль за ресурсами являются необходимыми факторами успешного внедрения СВТ.

Охрана исторических и культурных ценностей: СВТ может удовлетворить общую необходимость в культурной идентичности. Культурное наследие сообщества, включая традиции, могут понести убытки от туризма, если не предпринять предупредительные меры. СВТ может лучше защитить от негативных последствий посредством таких мер как: обучение туристов надлежащему поведению и обучение местного сообщества видам туризма. Например, люди Кыргызстана помнят древние традиции и показывают их туристам благодаря СВТ.

Более эффективное планирование, внедрение и мониторинг туристской деятельности: Необходимо осознать реальные знания не только потенциала, но и потенциальное воздействие, местные поставщики туристских услуг могут стимулировать внедрение местного знания в развитие туризма. Участие сообщества позволяет владеть собственностью, что гарантирует более эффективное и обоснованное планирование, внедрение и мониторинг туристской деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: СВТ, планирование, мониторинг, природные ресурсы, концепция, ферма, экотур, велотур, пешие прогулки, гид, размещение, верховая езда, туроператор, принимающий агент, цепочка услуг.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие формы отдыха и путешествия предлагаются в Центральной Азии?
2. Что входит в элементы поездки?
3. Какова практическая концепция СВТ?
4. Как действует цепочка услуг?
5. Какие понятия в турбизнесе используются в практической деятельности?

5.3. РЕКОМЕНДАЦИИ КАК ОБСЛУЖИВАТЬ ТУРИСТОВ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМФОРТА ДЛЯ ТУРИСТОВ В ГОСТЕВЫХ ДОМАХ. При приеме туристов мы часто сталкиваемся со словами качество и сервис, но что это такое? По словарю: «качество услуги - это совокупность характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности потребителя». Для туристских предприятий решающее значение имеет то, что и как потенциальный потребитель принимает за качество на рынке услуг. При оценке качества потребитель сравнивает то, что ему

предоставили, с тем, что он желал получить. Таким образом, понятие качество очень объемное и включает в себя много непрременных условий и, кроме того, у всех имеется разное понимание «качества», поэтому необходимо иметь единое видение и критерии качества.

Давайте рассмотрим минимальные критерии качества для частных гостевых домов, принятые в Центральной Азии по рекомендации Ассоциации путешественников «Рабат Малик» и Кыргызской Ассоциации Туризма, основанного на сообществах.

1. Дом:

- Порядок и отсутствие мусора в помещениях и рядом с домом;
- Отсутствие пыли;
- Свежий воздух (невысокая влажность, отсутствие посторонних запахов).

2. Спальные комнаты:

- Минимальная площадь одностойной комнаты - 7 кв.м;
- Минимальная площадь двухместной комнаты - 11 кв.м;
- Разделение спальной и другой жилой территории в квартире/доме;
- Кровать должна быть как мин. 190 см в длину, с непроваливающимся основанием кровати, с цельным неслишком мягким матрасом, подушкой, несинтетическим одеялом и застеленное постельным бельем;
 - Постельное белье свежее и выглаженное (менять постель после каждого туриста, а если турист живет более 3-х дней, то через каждые 3 дня);
 - Постель для туриста должна быть не сырая и без посторонних запахов;
 - Необходимо наличие дополнительных одеял по запросу туриста;
 - На каждого туриста необходимо выделять по 2 полотенца;
 - Полотенца необходимо менять каждые 3 дня или по запросу туриста;
 - В комнате обязательно наличие вешалки с мин. 2 плечиками для туриста и по одному стулу возле каждой кровати;
 - Необходимо наличие естественного и общего освещения во всех комнатах, где принимают туристов;
 - Возможность проветривать комнату;
 - Один чистый стакан и графин с минеральной или чистой кипяченной питьевой водой возле каждой кровати на тумбочке;
 - Минимальная температура в комнате 18°C;
 - Отдельный вход в комнату из зала или веранды;
 - Плотные шторы на окнах;
 - На форточках наличие сетки против комаров;
 - Обязательное наличие двухстороннего замка или хотя бы крючка внутри и замок снаружи;
 - Все розетки и электропроводка в доме должны быть безопасными;

- В доме необходимо организовать информационный уголок, где будут находиться анкеты для туриста, буклеты, меню и другая полезная информация.

3. Туалет:

Если он расположен в доме:

- Туалет должен быть чистым, без запахов, грязи и пыли;
- Наличие туалетной бумаги в туалете;
- Обязательное наличие мусорного ведра с крышкой (желательно пластикового, хорошо моющегося) с пластиковым пакетом внутри;
- Щетка для унитаза;
- Естественная или искусственная вентиляция;
- Не менее одного туалета на десять человек;
- Освежитель воздуха.

Если туалет находится снаружи дома, то он должен быть:

- Чистым снаружи и внутри;
- Без запахов (для этого необходимо, чтобы он был глубиной не менее 3-4 метров и с отводной трубой вверх);
- Побеленным снаружи и внутри с покрашенной дверью;
- Туалет должен быть устойчивым;
- Иметь крышу;
- Обязательно наличие крючка внутри;
- Обязательно наличие мусорного ведра (желательно пластикового, которое хорошо моется) с пластиковым пакетом внутри;
- Обязательно наличие туалетной бумаги;
- Обязательно наличие света внутри;
- Дорога в туалет освещена, безопасная и чистая (нет опасных собак, ям, мусора).

4. Умывальник:

- Зеркало над раковиной;
- Мусорное ведро рядом с раковиной (в квартире мусорное ведро может находиться в другом месте);
- Заменяемые пластиковые пакеты в ведре;
- Рядом с зеркалом есть электрическое освещение;
- Мыло;
- Вешалка для полотенец с чистым полотенцем;
- Желательно, если умывальник закрытый, например со шторками.

5. Душ или баня:

- Чистыми снаружи и внутри;
- Аккуратно побеленными или покрашенными;
- Обязательно наличие туалетного мыла, желательно одноразового;
- Полотенце банное необходимо дать лично в руки туриста, непосредственно перед заходом в баню или душ;

- Обязательное наличие вешалки;
- На полу в бане или в душе обязательно должна находиться деревянная решетка, которая должна быть чистой;
- Тазики и ведра должны быть чистые и без ржавчины;
- Емкость, в которой находится вода, должна быть чистой и без ржавчины;
- Двери в баню или в душ должны иметь крючки и плотно закрываться;
- Душ должен быть с занавеской или задвигающейся дверью;
- Нескользкое покрытие на полу и в самом душе/бане.

6. Гостеприимство

- Бронирование (имена гостей и период пребывания);
- Регистрация гостей (имена, страна, даты приезда и отъезда);
- Четкие цены, согласованные с туристами перед предоставлением услуг;
- Минимальные и максимальные цены не отличаются от указанных в брошюре на текущий сезон;
- Хозяин более или менее постоянно в распоряжении гостей, чтобы ответить на вопросы и выполнить их просьбы (в случае предоставления комнат);
- Напитки по прибытию (горячие или прохладительные);
- Нет шума из других комнат и квартир;
- Предоставление гостям оценочной анкеты;
- 70 % положительных отзывов по оценочным анкетам (не для первого года обслуживания).

7. Обеспечение безопасности

- Наличие аптечки;
- Безопасная электрическая проводка;
- Информация (телефонные номера) о пунктах медицинской помощи, графике работы в выходные дни находится в легко доступном и видном месте (около телефона) на английском языке;
- Нет опасных и агрессивных собак в доме.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПИТАНИЮ ТУРИСТОВ. При приготовлении пищи для туриста продукты должны быть высокого качества, то есть без гнилых мест, обязательно только свежие. На завтрак готовятся легкие блюда, например молочная каша, блинчики, запеканки или омлет. Кроме основного блюда на стол можно поставить варенье или мед, топленое масло или каймак, свежие фрукты, если есть, минеральную воду. Если есть возможность, то желательно, чтобы в комнате у туриста, на столе рядом с водой, всегда были бы свежие фрукты.

Обед готовится из одного горячего, первого или второго, и салата, можно добавить в меню еще какой-нибудь десерт. На ужин желательно

подавать блюда вторые, то есть не жидкие. При приготовлении горячих блюд из мяса желательное использование не жирной баранины или говядины, ни в коем случае не использовать конину.

Время подачи пищи должно быть обусловлено с туристом заранее. Вы также заранее должны узнать, ест ли он мясо или какие-то другие продукты не употребляет в пищу, и естественно приготовить пищу согласно его желаниям и в пределах ваших возможностей.

Любые национальные напитки, будь то кумыс или айран, или бозо, прежде чем предложить выпить, объясните из чего и как он изготавливается, ни в коем случае не заставляйте туриста выпить до конца, у него могут возникнуть проблемы с пищеварением, которые вы должны будете разрешить.

Предпочтения иностранцев в еде:

Англичане придерживаются давних традиций в еде. Англичане потребляют много всевозможных мясных продуктов (кроме жирной свинины), причем мясо должно подаваться в натуральном виде, никаких тефтелек или котлет. Гарнир - только овощи или картофель. За завтраком истинный англичанин пьет кофе с молоком, а в обед - черный кофе. На завтрак рекомендуется подать овсяную кашу, яйцо всмятку, омлет, джем, мед, белый хлеб или булку.

Бельгийцы, голландцы, швейцарцы за основной продукт считают свинину. Впрочем, говядина, телятина, дичь и птица тоже идут в дело. Особое внимание обращено на рыбу, овощи, яйца и молочнокислые продукты. Без специй не обходится ни одна готовка. Перец, гвоздика, мускатный орех, горчица и корица - все используется в тамошней кулинарии. Из первых блюд предпочтение отдается супам-пюре с сыром и ухе, а из вторых - жареному мясу с овощами. Обед непременно завершается черным кофе.

Итальянцы, как известно, питают страсть к макаронам. Отдельно подаются сыр, масло, различные соусы. Из жиров в большом почтении оливковое масло. Дары моря - не менее ценный продукт для итальянца, чем макароны. Немыслим итальянский стол без пряностей, ароматных корений и овощей. Это и цикорий, и листья одуванчика, и кабачки, и баклажаны. Овощи в Италии - не только гарнир, но и совершенно самостоятельное блюдо. Мясо в Италии предпочитают натуральное, но никак не рубленое. Не пользуется спросом жирная свинина. Ржаной хлеб итальянцы не едят, а в качестве добавки ко всем блюдам охотно используют маслины. Трапеза обычно завершается черным кофе.

Немцы и австрийцы любят разнообразные блюда из свинины, телятины, говядины, дичи, птицы и рыбы. На гарнир - овощи. Вся пища неострая, с малым количеством приправ, соусов и специй. В ходу кисломолочные продукты, яйца, бутерброды. Австрийская кухня

отличается от немецкой равнодушным отношением к говядине. В Австрии предпочитают свинину.

Жители Северной Америки не садятся за стол без фруктовых и овощных салатов. Любят мясо и птицу, но почти не едят заливную и копченую рыбу, а также рыбные консервы. Из первых блюд распространены супы-пюре, бульоны и фруктовые супы. Не едят в этих областях ни тушеной капусты, ни макаронных изделий. Вообще избегают мучных продуктов, равно как и жирных. Сметану к блюдам подают отдельно. Традиционно употребление перед едой воды со льдом. Скандинавы (жители Дании, Норвегии, Финляндии, Швеции) больше всего любят рыбу и морепродукты. Очень популярно молоко, которое пьют и взрослые, и дети. Не обходится стол и без знаменитых скандинавских сыров. Именно с сыром пьют черный кофе, которым завершается каждый обед.

Французы любят изысканную и утонченную кухню. Одних только соусов они знают более 3000 видов. В качестве закусок французы едят не только лягушек, но также омаров, устриц, крабов, холодную жареную свинину и салаты из овощей и фруктов. Наряду с деликатесами французы охотно употребляют каши, молоко и молочные продукты. Любимая сладость - взбитые сливки с сахаром.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА СЕРВИРОВКИ СТОЛА. Сервировка стола это не просто подготовка его к завтраку, обеду, ужину или чаю. Это своего рода искусство, которое в большей степени зависит от вкуса человека, накрывающего стол, а не от его финансовых средств. Эстетичность стола зависит от скатерти, салфеток, столовых приборов, посуды, цветочных композиций, присутствующих на столе, а также от общей гармоничности интерьера помещения, его цветовой гаммы и стиля.

Помимо этого, к сервировке стола предъявляются следующие требования: соответствие виду и поводу застолья, сочетание с меню и правильное расположение предметов сервировки. Существует определенная последовательность действий, которая помогает быстро и правильно расставить многочисленные предметы сервировки.

Вначале накрывают стол скатертью, которая должна быть безупречно чистой и отглаженной. Желательно, чтобы концы скатерти свисали равномерно со всех сторон стола примерно на 25-30 см, а углы скатерти должны закрывать ножки стола. После этого расставляют тарелки. Рекомендуется их не только хорошо вымыть и протереть, но даже отполировать до блеска полотенцем или салфеткой. Закусочная тарелка должна располагаться строго против каждого стула на расстоянии от края стола примерно в 2 см. На расстоянии 5-15 см слева от закусочной тарелки ставят пирожковую тарелку. При этом центр тарелок должен находиться на одной линии. В зависимости от вида и повода застолья

тарелок может быть несколько. В таких случаях под закусочные тарелки ставят мелкие столовые, а пирожковую тарелку (тарелку для хлеба) можно поставить так, чтобы дальние от края стола края тарелок были на одной линии с мелкой столовой тарелкой.

Примеры сервировки для меню из двух блюд:

Глубокая тарелка стоит для основного блюда. Десертная тарелка подается позже по мере необходимости. Столовые приборы расположены таким образом, чтобы не запутаться в их применении: нож и вилка лежат рядом с главным блюдом и, соответственно, предназначены для него. Десертная ложечка лежит за тарелкой черенком направо. Если подается вино, то справа за ножом стоит соответствующий бокал для белого или красного вина. Если подается несколько напитков (пиво, соки, вода), остальные бокалы должны стоять там же.

В данном случае глубокая тарелка, предназначенная для спагетти, стоит на большом блюде-подставке. С итальянскими блюдами обязательно подается тарелка для хлеба. Спагетти кушают при помощи ложки и вилки, поэтому нож заменяют на соответствующий прибор, десертная ложечка лежит так же, как и в предыдущем случае, а нож для масла лежит на тарелке для хлеба. С итальянскими блюдами всегда подается вода, соответственно бокал для воды (минеральной, например) должен стоять на первой позиции, ближе к блюду. Бокал для вина располагается слева сверху за бокалом для воды.

Столовые приборы раскладывают сразу после расстановки тарелок. Если присутствует большое количество ножей, вилок и ложек, то начинают с приборов для главного блюда. Ножи кладут с правой стороны, лезвием к тарелке, вилки – с левой стороны, острием вверх. Ложку для супа кладут носиком вверх, рядом с ножом. Если в меню предусматривается несколько блюд, требующих использования отдельных приборов, то поступают следующим образом. Ближе к тарелке кладется столовый нож, правее рядом с ним – рыбный нож и последним – закусочный нож. Кстати говоря, если подают сливочное масло к хлебу, то на тарелку для хлеба (или пирожковую), которая должна располагаться слева от вилки, кладут маленький нож для масла. Если подается суп, то ложка для супа кладется между закусочным и рыбным ножами. Она может лежать вместо рыбного ножа, если блюдо из рыбы не предусмотрено. С левой стороны от тарелок располагают соответствующие ножам вилки – столовую, рыбную, закусочную. Расстояние между приборами должно составлять немного меньше 1 см, равно как и расстояние между тарелкой и приборами. Концы ручек приборов так же, как и тарелки должны отстоять от края стола на 2 см.

Теперь очередь стеклянной (хрустальной) посуды. Для каждого напитка существует свой предмет сервировки. Если предполагается

подать только воду, то за каждой тарелкой, в центре или чуть правее ставят фужер или бокал. Он должен располагаться на линии пересечения верхнего края тарелки с концом первого ножа. Если вместо воды подается квас или морс, то вместо фужера ставят кружку, причем ручкой вправо. Для алкогольных напитков предусматривается своя посуда, которая ставится рядом с фужером, справа от него. При нескольких предметах для напитков, фужер смещают левее от центра тарелки, а рядом с ним правее выстраивают на одной линии остальные предметы. Но ставить в одном ряду более трех предметов не принято. При полной сервировке предметы для напитков выстраивают в два ряда. Расстояние между предметами должно быть не менее 0,5-1 см.

Примеры сервировки для меню из четырех блюд:

На блюде-подставке стоят глубокая тарелка и суповая чашка. Суповая ложка лежит справа по внешнему краю, затем - нож и вилка для закуски. Нож и вилка для основного блюда лежат рядом с тарелкой. Помните, гости всегда начинают есть приборами, которые лежат по внешнему краю, и затем берут по мере смены блюд приборы по направлению к тарелкам. Далее: десертная ложка кладется за тарелкой. Бокал под белое вино, которое предполагается для закусок, стоит справа сверху за суповой ложкой. Если подается вода, бокал для нее ставят слева за бокалом для вина. И, наконец, бокал для красного вина к основному блюду стоит по прямой линии над другими бокалами.

Суповая тарелка и глубокая тарелка стоят на блюде-подставке. Слева рядом, чуть выше вилок – тарелка для хлеба. Столовые приборы расположены следующим образом: суповая ложка – справа, рядом с ножом для рыбы, вилка для рыбы лежит по левому внешнему краю, для главного блюда около тарелки лежат соответствующие вилка и нож. Маленький нож для сливочного масла и закусок лежит на пирожковой тарелке. Десертные приборы лежат над тарелками: вилка -черенком влево, ложка - черенком вправо. Бокалы ставят в следующей последовательности от суповой ложки справа и вверх: для белого вина под закуски, бокал для воды и бокал для красного вина к основному блюду.

Салфетка - непереманный атрибут сервировки стола, который раскладывается сразу после размещения на столе посуды из стекла (хрусталя). Существует множество способов свертывания салфеток, как простых, так и требующих определенного мастерства. Свернутые салфетки кладут каждому гостю на закусочную тарелку. В некоторых случаях полотняные салфетки можно заменить бумажными.

Завершающим аккордом сервировки стола служит представление приборов со специями, ваз с цветами и других декоративных элементов. Приборы с солью и перцем ставят в средней части стола на специальных

подставках. Прибор с горчицей, если в нем есть надобность, ставят рядом. Можно также поставить рядом со специями флаконы с уксусом, растительным маслом или острыми соусами.

И, конечно же, праздничную завершенность столу придадут только цветы. Растения должны быть безупречно чисты, нельзя допускать, чтобы на стол осыпались лепестки, листья и пыльца. На стол цветы можно поместить в любой плоской посуде или невысоких вазах, чтобы букеты не заслоняли собой людей, сидящих за столом, или блюда, ради которых тщательно подбиралась сервировка.

ОСНОВНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ГИДУ.

Детальное описание требования для гидов, которые работают в СВТ. Прежде всего гид **должен уметь**:

- работать как самостоятельно, так и в команде;
- слушать и определять потребности туристов и соответственно адаптировать свои услуги;
- описывать, информировать и взаимодействовать;
- выявлять имеющиеся местные ресурсы;
- действовать в соответствии с возникающими опасностями и принимать правильные решения.

Существует **пять категорий** основных критериев оценки гидов:

- Физическое состояние, опыт, наличие оборудования;
- Компетентность, профессиональные знания;
- Информация и взаимодействие;
- Безопасность;
- Социальное поведение;
- Физическое состояние, опыт, наличие оборудования.

Возраст гида должен быть не меньше 20 лет. Гиды, имеющие **менее трех лет опыта**, не должны быть старше 50 лет. Гид должен быть в **хорошей физической форме**, чтобы сопровождать группу туристов в течение нескольких дней по горной местности. Гид должен **знать** тур «как свои пять пальцев», включая:

- Основной маршрут;
- Альтернативные пути движения;
- Вид и состояние той или иной дороги, как необходимо двигаться;
- Места отдыха;
- Места размещения на ночь;
- Альтернативные места размещения на ночь (в случае изменений);
- Расстояние и время движения;
- Интересные места (исторические памятники, культурные мероприятия, уникальные природные места);
- Источники воды;
- Основную топографию;

- Особенности акклиматизации;
- Необходимые разрешения или входные билеты;
- Необходимое снаряжение;
- Средства связи и размещение служб, которые могут оказать содействие в проведении спасательных мероприятий.

Гид СВТ обязан **уметь ездить** верхом. Лошади для туристов должны быть обучены и отвечать ряду требований. Важно проверить состояние и особенно снаряжение выючных животных перед каждым туром, а также во время тура.

Гидам пешеходных маршрутов следует иметь следующее **горное снаряжение**: соответствующие теплые перчатки и обувь, непромокаемую одежду от дождя, перчатки; рюкзак; аптечку; фонарик; бутылку с водой; нож; спички; пластиковый пакет для мусора. Дополнительно желательно иметь: карту; бинокль; мобильный или спутниковый телефон; рулон туалетной бумаги; маленький словарь.

Для туров с ночевкой в палатках требуется специальное оборудование и умение его использовать. Основное оборудование включает:

- палатки;
- матрасы;
- спальные мешки;
- полный набор кухонного оборудования;
- топор или лопата;
- палатка-туалет;
- туалетная бумага;
- емкости для мытья;
- пластиковые пакеты и ведро для мусора.

Компетентность, профессиональные знания. Одним из самых важных аспектов является роль гида как **лидера** в группе, что означает взятие на себя ответственности и принятие решений, а также обеспечение безопасного движения всей группы. Поэтому гид всегда находится с группой. В течение нескольких дней тура частное свободное время гида это лишь только то время, когда все туристы занимаются своими делами. Лидирующая роль в группе - это также выбор наилучших вариантов для успешного проведения тура. В каждой ситуации гид всегда должен оценивать альтернативные варианты, находить решения и импровизировать в нестандартных условиях. Под последними понимаются опасные ситуации, а также особые пожелания туристов и другие изменения в программе. Последнее решение всегда остается за гидом (иногда это решение нужно принимать очень быстро).

Для туров с ночевкой в палатках. Организация туров с ночевкой в палатках предполагает детальную организацию и управление

палаточным лагерем и персоналом. В первую очередь гид должен выбрать хорошее место для лагеря, учитывая при этом следующие аспекты:

- безопасное место с целью избежания потенциальных опасностей (лавин, оползней, обвала камней, ограбления);
- ровное место;
- в идеале: светлое место с сухой или песчаной почвой (избегать влажности и грязи);
- открытое место, куда попадают солнечные лучи;
- защита поверхности (минимальное загрязнение окружающей среды);
- близость к населенным пунктам, если возможно;
- на расстоянии от главных дорог;
- достаточное количество воды.

На гида также возлагается задача управления деятельностью персонала, задачи каждого из которых должны быть четко определены. Уборщики и охранники должны точно знать, какие функции по лагерю на них возложены, включая уборку туалетов, охрану туристов, лошадей, багажа. Повара должны уметь работать самостоятельно и своевременно и готовить свежую пищу в соответствии с конкретными условиями. Гид сам обязан организовать и координировать деятельность по прибытии группы (установку палаток, взаимодействие с туристами, кормление лошадей и т.д.), а также во время отбытия (распределение груза, контроль лошадей, упаковка вещей, чистота оставляемого места и т.д.).

Если имеется туалет-палатка, установить ее на расстоянии не менее 50 м от источников воды и тропинок. Ее размеры должны быть не менее 45 см в ширину, 38 см в длину и 30 см в глубину. При отбытии, отходы туалета должны быть покрыты сверху сожженным мусором, а яма засыпана оставшейся выкопанной ранее землей.

Информация и взаимодействие. При первой аккредитации гидов СВТ знание английского языка не требуется. (Однако следует помнить, что знание основ языка всегда помогает непосредственному общению гида с туристами). Со знанием английского или без, с туристами важно найти общий язык, используя язык жестов. Гид способен понимать язык жестов и использовать его для выражения своих мыслей, если хорошо знает психологию людей. Все перечисленное важно в опасных и конфликтных ситуациях. Личное участие и взаимный интерес позволяют создать лучшую атмосферу взаимопонимания и избежать недоразумений. Межкультурный контакт всегда оставляет пространство для неверного понимания друг друга (различным культурам свойственны разное взаимодействие и интерпретация как устная, так и невербальная). Важно внимательно прислушиваться к вопросам туристов, их интересам

и выражению эмоций и давать конкретную, прозрачную и понятную информацию. Информация должна предоставляться в течение всего тура с самого его начала. Точная информация создает атмосферу уверенности и надежности.

Информация должна включать географическое, природное и биологическое описание местности, истории, культуры и экономики. География подразумевает топографию и административные аспекты, такие как горы, реки, озера, охраняемые территории, а также общее описание Кыргызстана и представляемого региона. Рассказ о природных и биологических особенностях должен концентрироваться на типичных для Центральной Азии аспектах. Гид должен уметь распознать основные для региона растения и животные. История, культура и экономика предполагают знание основных фактов и влияния Шелкового пути, истории народов, включая описание типичных культурных событий, праздников, национальных блюд, традиций и главных экономических событий.

Информация и взаимодействие являются важной составляющей при подготовке туристов к конным турам. Инструкции должны даваться шаг за шагом - как для начинающих, так и для опытных туристов - и должны сопровождаться демонстрацией. Инструкции должны быть точными, понятными и охватывать следующие аспекты:

- как подойти к лошади;
- как забраться на лошадь;
- как общаться с лошастью и какова может быть реакция животного (что делать и что не делать);

- команды;
- как начинать езду;
- как останавливаться;
- технические советы;
- положение и отношение седока;
- положение шпор;
- как слезать с лошади;
- снаряжение.

Дополнительно туристов следует научить:

- как ездить на различной скорости и как переходить с одной на другую - ходьба, рысь, галоп;
- как подниматься на склоны и как спускаться;
- горные леса;
- переход болот и рек, движение по заснеженным, каменистым и покрытым травой горам;
- как добиться взаимопонимания между наездником и животным.

Гид должен наблюдать и постоянно спрашивать туристов, комфортно ли они себя чувствуют и не испытывают ли страха.

Для туров с ночевкой в палатках особенно важной составляющей является координация деятельности персонала и создание хорошей атмосферы в группе. Гид должен представить сотрудников туристам, быть с ними во взаимодействии для эффективной организации работы и давать необходимую информацию туристам и персоналу.

Безопасность. Избежание различных видов инцидентов и происшествий является базовым принципом как для туристов, так и самого гида. Гид должен знать, что туристы могут отлично от него воспринимать потенциальные опасности (например, во время верховой езды или пересечения дорог в Центральной Азии). Туристы не знакомы с особенностями стран, и это задача гида заботиться насколько возможно о здоровье и безопасности туристов. Более того, туристы, которые не чувствовали себя безопасно и испытали страх, не вернутся обратно в Узбекистан, Казахстан или Кыргызстан и не воспользуются больше услугами СВТ. Все гиды должны уметь оказывать первую помощь. Соответствующее обучение должно быть организовано во время обучения гидов СВТ или отдельно каждым координатором группы. Гид должен всегда иметь аптечку и знать месторасположение служб, которые могут оказать помощь. Это является важной составляющей подготовки к туру.

Гид должен знать, какие опасные ситуации могут возникнуть и как их избежать. Поэтому необходимо постоянно отслеживать ситуацию. Ему следует оценивать потенциальные опасности, связанные с:

- погодными условиями;
- природными явлениями (оползни, обвал камней, сход льда и т.д.);
- инфраструктурой (мосты);
- состоянием тропинок;
- животными.

Туристов необходимо информировать заранее, давать четкие инструкции и показывать, как себя вести, чтобы свести риск к минимуму. Избежание опасных ситуаций означает ясную оценку, какие меры предосторожности должны быть приняты. Во время тура, гид должен постоянно наблюдать за туристами, а именно следить за:

- физическим и эмоциональным состоянием туристов;
- снаряжением и комфортом;
- соблюдением графика времени и ритмом.

С точки зрения вышеперечисленного требуется индивидуальный подход для начинающих в верховой езде. Туристам требуется время, чтобы научиться и найти подход к животному. В этом туристам нужна помощь. Следует постоянно спрашивать туристов, как они себя чувствуют, что будет способствовать установлению взаимопонимания.

Для туров с ночевкой в палатках. Существенным элементом безопасности здесь является выбор безопасного места для лагеря (с

учетом потенциальных опасностей). Следует прочно устанавливать палатки, используя специальное оборудование и учитывая направление ветра, состояние почвы, погодные условия и т.д. Грозы значительно увеличивают риск. При ночевке в палатках к работе в туре должны привлекаться уборщик и охранник.

Социальное поведение. Гид предоставляет услуги и непосредственно работает с туристами. Прежде всего гид должен быть надежным, честным. Однако контакт с клиентами требует вежливости, дружелюбия, открытости и положительного отношения. То, как себя ведет гид и как он выглядит, облегчает взаимодействие с туристами. Запрещены алкогольные напитки.

Также от гида СВТ требуется соблюдение экологических требований. Он является примером как для туристов, так и для обслуживающего тур персонала и местного населения. Поэтому гид должен отлично знать все требования СВТ для туристов и реализовать их на практике. Весь неорганический мусор, накопившийся во время остановок на отдых и разбивки лагеря, должен быть собран:

- изделия из пластика, тампоны;
- консервные банки;
- бутылки и стекло;
- батарейки;
- металлические отходы;
- алюминиевая фольга и обертки от конфет.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: гид, повар, снаряжение, СВТ, сопровождение, палатка, сервировка, туалет, освещение, полотенце, мыло, зеркало, вешалка, хлеб, тарелка, ложка, стакан, суп, вторые блюда, напитки, мусор, погода, знания, профессиональный навык.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Какие требования предъявляются к средствам размещения СВТ?
2. Как сервировать стол?
3. Какими навыками должен обладать гид-проводник?

5.3. ПОДСКАЗКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

СХЕМЫ КООРДИНАЦИИ. Теперь вы знаете своих клиентов и какие продукты вы продаете лучше. Как вы можете найти новый продукт для своей группы СВТ? Вот несколько подсказок:

Обратная связь от предыдущих клиентов: что они получили в общем и что им особенно понравилось? Что им не понравилось? Что бы они предложили? Некоторые предложения могут быть конкретными (например, предложить определенный маршрут), некоторые могут быть общими. И тогда ваша работа – получить чистый продукт из общих замечаний.

Отслеживать тенденции: хорошие организаторы туров читают газеты, журналы и просматривают Интернет для обнаружения новых тенденций и полезных идей, которые можно применить в организации тура. В 90-х годах был небывалый подъем экотуризма. Средняя Азия может много предложить из-за своей первозданной природы, великолепных горных пейзажей, чистых горных озер, кочевой жизни и т.д. Вы можете последовать данной тенденции и предложить приемлемые поездки.

Заимствовать успешные идеи у других: многие туроператоры процветают только потому, что они заметили ранний успех конкурентов и позаимствовали и развили идею. В джунглях туристского маркетинга успешный организатор туров – это «человек, внимательно прислушивающийся к каждому шороху, каждому щелчку продающегося вина». Следите за новыми идеями и продуктами других. Вы можете многому научиться из наблюдений за вашими конкурентами!

Эксперименты методом проб и ошибок: все знают, что такое проба и ошибка. Вы оглядываетесь на прошедший сезон и вычисляете, что было успешным и что вам нужно улучшить в следующем сезоне. Практика – лучший способ обнаружения хороших продуктов.

После окончания процесса исследования и имея много идей по новым продуктам, вам необходимо собрать информацию, которая приведет к разработке и дизайну. Насколько удалена область? Какие возможности проживания? Какими маршрутами пользоваться? Что может привлечь на маршруте? Сколько будет стоить каждый компонент тура? Существует много инструментов - помощников для нахождения новых идей:

- Путеводители: взгляд на путеводители (Средней Азии или других регионов) может дать вам представление о продуктах с других направлений и дать вам новые идеи.
- Публикации и журналы: туристские журналы могут быть очень полезны в проектировании новых продуктов.
- Интернет: это один из самых мощных разработанных средств поиска. Вы можете легко узнать о направлениях на множестве веб-сайтов туристских бюро, туроператоров, развлечений и других схожих сайтов.
- Брошюры & листовки: они могут быть богатым источником сравнительной информации в вашем регионе и соседних странах.
- Карты: для того, чтобы разработать маршрут тура, необходимо иметь четкую карту. По карте вы можете узнать больше – как долго продлится тур (на лошадях, на автомобиле). Если вы не знаете дороги, то важно проконсультироваться с кем-нибудь кто хорошо их знает, для подсчета времени, за которое туда можно добраться.
- Друзья и семьи, живущие в данной местности: никто не знает регион лучше, чем люди, живущие там. Если вы хотите начать новый тур в регионе, вам не знакомом, попросите совета у людей, живущих там.

• **Визиты на местах:** лучший возможный способ изучения направления тура – это съездить туда. Вы лично встречаетесь с будущими партнерами, и возможно узнаете что-то неизвестное вашим партнерам.

Это только некоторые факторы, которые вам необходимо принять во внимание при выборе приоритетной линии продуктов:

Персонал и обучение: Способен ли ваш персонал работать с новым продуктом, разработанным вами? Достаточно ли они квалифицированы? Достаточно ли хорошо они знают район?

Оборудование: Какое оборудование необходимо для разработанного продукта? Имеете ли вы его?

Конкуренты: Существуют ли конкуренты, предлагающие тот же самый продукт, который вы планируете предложить? Если да, то есть ли такой спрос для вас обоих или вам лучше предложить нечто другое?

Контакты и личные знания: Есть ли направления, которые вы отлично знаете или в которых у вас есть контакты? Используйте свои знания и свои контакты и базируйте развитие своего продукта именно на них!

Клиентура: Приспосабливайте ваши предложения к тем людям, которые как вы считаете, будут вашими клиентами.

Комфорт и удобства: Какими были отзывы ваших клиентов по поводу комфорта в домах-стоянках и на жайлоо? Довольны они настоящим положением вещей или им хотелось бы, чтобы что-то изменилось?

Желание платить: Сколько денег тратит средний турист в день? Соответствует ли ваш новый продукт этому бюджету?

Также рассмотрите вопрос: каково ваше уникальное торговое предложение? Только если вы знаете своих потребителей, вы можете разрабатывать свою продукцию с учётом их пожеланий и предпочтений. К примеру, КАТОС «Гостеприимный Кыргызстан» предлагает следующие товары и услуги:

- Услуги по размещению в сельских домах;
- Услуги по размещению в юртах на джайлоо;
- Горные туристские походы (верхом на лошади, пешие) на 1-7 дней (с ночевкой в юрте или палатке);
- Местные фестивали в сёлах;
- Показ процесса изготовления ремесленных изделий и приготовления национальных блюд (например, изготовление шырдака и ала-кыйыза, процесс переработки молока и т.д.);
- Хорошо продаваемые товары: местные ремесленные изделия, открытки, карты и т.д.

Нечто подобное может быть разработано СВТ Узбекистана и Казахстана. Кстати, при разработке продукции часто употребляется

термин «Уникальное торговое предложение». Что же он означает? УТП - это то особое преимущество, которое отличает ваш товар от аналогичных товаров конкурентов и в то же время предлагает клиентам определенные выгоды. Например, сеть «Гостеприимный Кыргызстан» уникальна не только в Кыргызстане, но и во всей Центральной Азии. Предлагаемые туры с профессиональными гидами и возможностью остановиться у местных жителей по всему Кыргызстану представляют собой уникальную возможность для иностранцев. В сеть «Гостеприимный Кыргызстан» входят 15 местных групп СВТ (в том числе НПО «Жизнь чабана»), и каждая группа имеет свои сильные стороны, свои особенности и своих сотрудников с разнообразными возможностями и знаниями. Если каждая группа СВТ будет развивать свое УТП, сеть СВТ будет представлять собой пестрый ковер из самых разнообразных предложений. Такая система очень удобна для клиентов, поскольку в этом случае они смогут знать, на что они могут рассчитывать в каждом из регионов. Конкретной группе необходимо знать своё УТП с тем, чтобы знать свои сильные стороны и преимущества по сравнению с другими группами СВТ. В целом для организации очень важно, чтобы каждое из её подразделений имело свое УТП для того, чтобы быть в состоянии предложить клиенту наиболее полный отдых с группами СВТ в стране.

Помните, что вы сильны настолько, насколько сильна ваша сеть в целом. Чем сильнее ассоциация, тем лучше для вас, потому что вы ее член и ваш успех напрямую зависит от успеха ассоциации в целом. Разрабатывая УТП, не обещайте того, что вы не сможете выполнить. Подчеркните положительные черты вашего расположения, но будьте реалистичны. УТП может быть оформлено в слоган. Например, СВТ Кочкор разработали такой слоган: «Кочкор – центр жайлоо туризма». Это значит, что в Кочкоре вы будете близко к горам и к джайлоо, у вас есть на выбор длинные и короткие маршруты, с ночевкой или без, вы можете делать переходы с одного джайлоо на другое или же на озеро Сон-Куль.

РАЗРАБОТКА ТУРИСТСКИХ ПОЕЗДОК. Здесь рассмотрим процедуру разработки тура с самого начала, уделяя особое внимание процедурам с туроператорами. Для примера мы выбрали иностранного туроператора. Вероятно, вы никогда не имели дела с иностранными туроператорами и никогда не будете. Но даже если так, вам полезно знать, как они работают, поскольку вам, возможно, придется работать с иностранными туристами.

Планирование маршрута – это ключ к хорошему туру. Чем лучше вы знаете ваших клиентов, их желания, интересы, тем удачнее будет ваш маршрут. Также важно самому пройти этот маршрут. Невозможно

мысленно представить себе все вопросы, связанные с туром. Например, понравится ли туристам прибыть в деревню в 19 часов и сразу, без отдыха, идти на ужин? Хотят ли они потратить час на беспечные прогулки по красивому городу? Понравится ли им пикник на вершине горы, где, возможно, дует сильный ветер?

Каждый тур предъявляет свои особые требования. Однако, есть и общие положения, соблюдение которых позволит разрабатывать удачные поездки:

1. Определите, чего хотят ваши потенциальные клиенты: узнайте, насколько это возможно, какие туристы ездят в похожие туры, как можно лучше изучите их пожелания, предпочтения, привычки и т.д.

2. Определите, на сколько дней рассчитан тур: почитайте отзывы и поинтересуйтесь у туроператоров – тур на сколько дней будет оптимальным? Некоторые туристы любят трехдневные походы, другие хотели бы провести на природе неделю.

3. Определите, в какое время года вы можете проводить свой тур: возможно ли осуществлять тур уже в мае и по октябрь или же только в летнее время (с июня по сентябрь)?

4. Выберите тип маршрута: маршруты бывают трех типов. В круговом маршруте тур начинается в определенном месте и заканчивается там же. Например, тур начинается в столице, затем посещение деревни, затем горы и снова столица. Маршрут в одну сторону начинается в одном месте и заканчивается в другом. Узловой ступенчатый маршрут: группа прибывает в город или село и совершает несколько однодневных поездок из этого места.

5. Выберите надежных поставщиков и третьих лиц: рестораны, водителей, специалистов и т.д.

6. Дайте своему туру название: Название тура будет простым, запоминающимся и ясным. Например, вы можете назвать ваш тур «поход к небесным озерам», если вы в ходе тура будете проходить одно либо два прекрасных озера. Озеро в таком случае будет ядром вашего тура. Удостоверьтесь, что вы отвели ему достаточно времени.

7. Составьте график тура по городу: если ваш тур начинается в столице, начните с тура по городу. Это даст туристам возможность познакомиться со страной и немного освоиться.

8. Следите за тем, чтобы количество мероприятий было разумным: Хотя каждый турист хочет получить максимум от своего отпуска, необходимо оставлять немного свободного времени. Особенно это касается западных туристов. Удостоверьтесь, что туристы будут иметь минимум 2 часа свободного времени в день. Прислелемое время пребывания, свободные отрезки времени в течение дня позволят сделать день туриста размеренным.

9. Выберите интересные маршруты: Где туристы смогут увидеть нечто более захватывающее? По дороге, идущей через деревню, или по гряде холмов?

10. Разумная длина верховых маршрутов: В Кыргызстане и Казахстане верховая поездка является частью визита в страну. Многие туристы, даже те, которые у себя дома не ездят верхом, хотят попробовать это здесь. Другие же – опытные наездники и считают самой собой разумеющейся верховую поездку во время посещения Кыргызстана. Тем не менее, верховую езду необходимо ограничивать 4, максимум 5 часами в день, если только вы не разрабатываете специальный верховой тур для опытных наездников.

11. Придайте вашему туру большое количество разнообразных деталей: постарайтесь выбрать тур со множеством разнообразных особенностей. Если ваш тур начинается с остановки в частном деревенском доме, затем вы будете останавливаться в палатках и юртах. На обратном пути старайтесь использовать различные места для остановок или даже маленькие отели. То же касается и ресторанов.

Предположим, вы получаете запрос от туроператора «Грин турс» из Германии на организацию тура в вашей области. Что вы должны делать и чего ожидает от вас оператор?

Кое-что необходимо подготовить еще до вступления в непосредственный контакт с партнерами:

- Информация об истории, геологии, биологии и пр., в соответствии с типом тура;

- По возможности цветные слайды с изображениями домов для ночлега, юрт и пейзажей (для брошюры туроператора);

- Хорошие карты, на которых вы сможете обозначить точные расстояния и маршрут;

- Будьте доступны для контактов по телефону, факсу или электронной почте.

Как составить предложение туристской поездки: на примере «Грин турс». Рассмотрим это на практике.

Местный агент, ступень 1. ««Грин турс» («ГТ»), маленький специализированный туроператор в Германии, существует 5 лет. «ГТ» специализируется на легких турах по Восточной Европе и бывшему Советскому Союзу для людей, которых интересуют походы и культурный отдых. Требуется двухнедельный тур для групп и отдельных туристов. Предпочтительно в период с апреля по октябрь. Пожалуйста, как можно скорее вышлите предложение и расценки».

Примерно такой факс вы получите в качестве запроса. На первый взгляд – ничего особенного, но когда вы начнете его обдумывать, возникнет масса вопросов. Начните с проверки вашей «контрольной

таблицы запросов туров». Эта таблица предназначена для вашего внутреннего пользования. Используйте ее для того, чтобы определить, обладаете ли вы необходимой информацией для составления предложения. В ней вы найдете большинство вопросов, которые могут возникнуть. Это экономит массу времени, факсов и нервов обеим сторонам. Эта таблица была разработана в помощь вам, но не забывайте о своих особых вопросах, которые необходимо добавить, учитывая особенности вашей ситуации, местоположения, трудностей и возможностей в вашей стране/районе и т.д.

После получения запроса как можно скорее ответьте «ГТ». Поблагодарите за запрос и попросите ответить на наиболее важные вопросы, ответы на которые вам необходимы для составления предложения. Детали, такие как, информационный пакет, можно оставить на потом. Никто не хочет, чтобы ему надоедали своими вопросами, поэтому старайтесь ограничивать количество вопросов, если вы вступаете в контакт впервые. Детали можно обсудить и уточнить, когда вы будете заниматься подготовкой окончательной программы тура. Даже если вы знаете, что их конечный срок еще далек, всегда отвечайте как можно скорее. Если вы затягиваете с ответом, они могут в это время получить предложение от другой компании.

По возможности постарайтесь ознакомиться с брошюрой «ГТ» или заглянуть на их вебсайт для того, чтобы иметь представление о том, что они делают и продают и по какой цене. Возможно, они уже предоставляют туры по Центральной Азии, но ищут альтернативные программы.

«ГТ», ступень 2. «ГТ» получает ваше сообщение и им, вероятно, требуется какое-то время для ответа.

Местный агент, ступень 2. В случае, если вы не получили ответа в течение 2 недель, пошлите короткую доброжелательную записку и поинтересуйтесь, все ли понятно в вашем предыдущем сообщении. Вы также можете сделать телефонный звонок: это более личный контакт, который обычно более эффективен.

Местный агент, ступень 3. Вы получаете ответ на ваши вопросы, будем надеяться, удовлетворяющий вас. Если нет ответов на некоторые вопросы, не задавайте их снова, если только нет крайней необходимости. Теперь вы составляете ваше первое предложение.

Обязательно прилагайте расценки к первому предложению. Предложение без расценок обычно отбрасывается, потому что как они могут принять решение, если они не знают, сколько это стоит? Всегда четко указывайте, что цена приблизительная, если вы не можете выслать точных цен. Указывайте, что конкретно входит, и что не входит в стоимость. Если они хотят, чтобы вы подкорректировали предложение, корректируйте, в том числе и расценки.

Ваше предложение обязательно должно содержать:

1. Описание маршрута со дня прибытия (в пункт назначения) по день отъезда (из конечного пункта). Внимание! Не перепутайте количество дней и ночей [Например, восьмидневный тур включает в себя 7 ночей и может быть предложен как девятидневный тур из страны клиента (напр. Германия) (2 дня пути и 7 дней в пункте назначения)]. Всегда уточняйте нужное количество ночей. Вам могут заказать тур на 7 дней (или 1 неделю). Уточните, им нужно 6 или 7 ночей. Иначе, здесь может возникнуть путаница.

2. Расценки именно для этого предложения, с указанием того, что входит, и что не входит в стоимость. Укажите также свои комиссионные.

3. Время, необходимое вам для работы от предложения до подписания контракта на предоставление туристских услуг, в случае, если вам известны их конечные сроки).

«ГТ», ступень 4. Получение предложения. Ответ – немедленный или же через какой-то промежуток времени. Помните о двухнедельном периоде, если сроки ответов еще не оговорены.

Местный агент, ступень 4. Вы получили ответ на ваше предложение. Вероятно, придется внести кое-какие изменения. Если это возможно, внесите их. Если их запросы превышают ваши возможности, сообщите об этом с объяснением причин. Это также важно при первом предложении. Никогда не обещайте того, чего вы в итоге не сможете сделать!

Вышлите откорректированное предложение и расценки как можно скорее! Всегда помните о том, что «ГТ» - клиент, а вы - поставщик. Это означает, что вы должны отвечать быстрее, чем «ГТ». Это глупо, но все устроено именно так. Если вам требуется больше времени на ответ, вышлите им небольшую записку с сообщением, когда вы сможете ответить. Вы не должны заставлять их ждать, не подавая никаких вестей о себе. Все понимают, что иногда для ответа требуется больше времени. Считается непрофессиональным, если вы не сообщаете об этом и просто отмалчиваетесь. Помните также, что есть туроператоры, которые «присматриваются». Они запрашивают предложения нескольких агентов и выбирают лучшее из них.

«ГТ», ступень 5. Ваше предложение принято. Проводятся переговоры о ценах и условиях, и заключается договор.

Местный агент, ступень 5. Вы составляете контракт (в 2 экземплярах) со всеми необходимыми деталями и высылаете его «ГТ» для утверждения и подписи. Если у туроператора имеется собственная форма договора, вы можете использовать ее. Однако, проследите, чтобы она содержала все пункты и детали, которые вам нужны. Если обе стороны согласны с условиями контракта, то стороны подписывают оба

экземпляра контракта и у каждой стороны остается по одному экземпляру.

Четко отслеживайте расписание в отношении времени прибытия туристов для того, чтобы поставщики услуг и другие третьи стороны, с которыми вы работаете, были готовы встретить клиентов.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЦЕН И КОМИССИОННЫЕ. Это также важная экономическая часть разработки туров.

Ценообразование и калькуляция турпродукта. Следует знать, что цена - это количество денег, уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги. Равновесная цена - это цена, устанавливаемая на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения.

Цена туристского продукта - услуги имеет два предела: нижний и верхний. Нижним пределом выступает себестоимость произведенного товара или услуги, а верхний предел определяется спросом на данный товар.

Основные методы ценообразования:

- Ценообразование на основе себестоимости (себестоимость + надбавка);
- Ценообразование, ориентированное на конкуренцию;
- Ценообразование на основе ценности товара.

Особенности ценообразования в туризме. Услуги туризма представляют собой конечный продукт, предназначенный непосредственно для потребления, поэтому цены на услуги - это розничные цены. Устойчивость спроса на туристские услуги зависит от индивидуальных особенностей человека, поэтому при установлении цен на них следует учитывать следующий психологический момент: цена не должна вызывать отрицательных эмоций у потенциальных покупателей.

Процессы производства, реализации и потребления услуг совпадают во времени, поэтому в сфере услуг применяется сезонная дифференциация цен и тарифов; спрос на услуги туризма носит ярко выраженный сезонный характер. Туристские услуги реализуются как на внутреннем, так и на мировом рынках, поэтому при оценке качества и стандартизации принимаются во внимание международные требования, так как цены для иностранных туристов, как правило, более высокие, чем для отечественных, и устанавливаются в свободно конвертируемой валюте.

Цены на туристские услуги должны включать потребительские стоимости, которые не принимают непосредственно товарную форму (например, национальные парки, исторические памятники) или не являются продуктами труда, а созданы природой (горы, водопады).

Калькуляция цен. В этой части мы рассмотрим процедуры расчета стоимости пакета туристских услуг. При расчете вы складываете чистые

издержки плюс ваш процент на содержание офиса и ваша норма прибыли. Это та необходимая цена, которая позволит вашему продукту быть безубыточным (издержки покрываются заработками, без дополнительной прибыли).

Калькуляция цены отличается от таких расчетов. Калькуляция цен должна соответствовать понятию «правильной цены», учитывающей рынок и конкурентов. Это может означать, что ваша расчетная цена окажется слишком высокой или слишком низкой. Калькуляция цен также зависит от интерпретации имеющейся у вас информации об операторе и его услугах.

Таблица № 5.1.

Пример калькуляции цен в Кыргызстане

День 1 10.9. пятница	Дорога в Кочкор* Обед и Ужин* (по желанию) Размещение в доме с ночлегом и завтраком	150-180 сом/чел. Разл. 250 сом/чел. = 500 сом	Общес такси Ресторан Кубан Карымшаков, 27, ул. Тилека
День 2 11.9. суббота	Дорога в Кызарт Обед Ужин Размещение в юрте Прокат лошади Верховой гид, владеющий английским языком Питание гида	1200 сом 90 сом/чел. = 180 сом 90 сом/чел. = 180 сом 250 сом/чел. = 500 сом 350 сом/чел. в день = 700 сом 650 сом/день = 650 сом 45 сом/порция = 90 сом	СВТ машина «Жизнь чабана» юрта Максат
День 3 12.9. воскресенье	Обед Прибытие на Сон-Куль Прокат лошади Верховой гид, владеющий английским языком Ужин Размещение в юрте Питание гида	90 сом/чел. = 180 сом 350 сом/чел. в день = 700 сом 650 сом/в день = 650 сом 90 сом/чел. = 180 сом 250 сом/чел. = 500 сом 45 сом/порция + 50 сом, завтрак = 140 сом	Максат «Жизнь чабана» юрта
День 4 13.9. понедельник	Обед Ужин Прокат лошади (лошадей возвращает гид) Размещение в юрте	90 сом/чел. = 180 сом 90 сом/чел. = 180 сом 350 сом 250 сом/чел. = 500 сом	Свободный день на оз. Сон-Куль «Жизнь чабана» юрта
День 5 14.9. вторник	Дорога в Кочкор Обед* (по желанию) Дорога в Бишкек*	1800 сом (машина) разл. 150-180 сом/чел.	СВТ машина Ресторан Общес такси
	Итого	9,360 сом	

* не включено в цену

Чтобы рассчитать цену вы можете либо сложить все расходы на одного человека, умножить на количество человек в группе и прибавить вашу надбавку (напр. 5%), либо вы можете рассчитать цену на всю группу и

затем поделить на количество человек в группе. Ориентировочно цена на человека рассчитывается следующим образом⁵⁴:

Это пример г-на Такамаса и его жены, 2 японских туристов, которые провели в Кыргызстане несколько дней осенью 2004 года. Цена была рассчитана на человека, уже с учетом комиссионных (см. таблицу № 5.1).

Смотрите форму калькуляции цен в таблице № 5.2. Она позволяет яснее представить весь процесс и может служить основой для расчета собственных продуктов.

Таблица № 5.2.

Расчеты за услуги СВТ

Имя	Дата
С НОЧЛЕГОМ И ЗАВТРАКОМ _____ сом с чел. x _____ чел. x _____ ночей = _____ сом	
Юрта _____ сом с чел. x _____ чел. x _____ ночей = _____ сом	
Прокат лошади _____ сом лошадь x _____ лошадей (в т.ч. лошадь гида) x _____ дней = _____ сом	
Гид _____ сом x _____ гидов x _____ дней = _____ сом	
Конюх _____ сом x _____ конюхов x _____ дней = _____ сом	
Повар _____ сом x _____ поваров x _____ дней = _____ сом	
Транспорт _____ сом / км. x _____ km = _____ сом	
Обед, ужин _____ сом за порцию x _____ порций = _____ сом	
Питание гида /водителя _____ сом за порцию x _____ порций x _____ чел. = _____ сом	
Ожидание водителя _____ сом в день x _____ дней = _____ сом	
Ночевка гида /водителя _____	Бесплатно = 0
Итого = _____ сом	

Полученная общая сумма, 9360 сом, уже включает в себя 15% комиссионных. Если тур организовала КАТОС Бишкек, то распределение комиссионных будет выглядеть следующим образом: 5% КАТОС Бишкек, 10% СВТ Кочкор (5% для менеджера по бронированию, 5% в фонд). Если тур полностью организован СВТ Кочкор, то распределение комиссионных следующее: 10% для менеджера по бронированию СВТ Кочкор, 5% в фонд СВТ Кочкор.

Очень важно информировать клиента о вашей ценовой политике. Каждый менеджер по бронированию должен разъяснить, каким образом была рассчитана стоимость тура.

Комиссионные. Поскольку все больше туристов и туроператоров заказывают туры через ТИЦ КАТОС в Бишкеке, то с 2005 г. взимается

⁵⁴ Здесь и далее приводятся данные по КАТОС, поскольку эта структура уже действует и зарекомендовала себя как эффективная хозяйствующая структура Кыргызстана.

комиссия в 5%. Комиссионные сборы будут распределяться в порядке, указанном в таблице № 5.3:

Таблица № 5.3.

Распределение комиссионных сборов

Начальная цена	Удержанная комиссия			Итоговый платеж
Турист (100%)	Партнер ТО (10%)	КАТОСТИЦ (2%)	Региональный СВТ (8%)	Поставщик услуг (80%)
Турист (100%)	Не партнер ТО (0%)	КАТОСТИЦ (5%)	Региональный СВТ (10%)	Поставщик услуг (85%)
Турист (100%)		КАТОСТИЦ (5%)	Региональный СВТ (10%)	Поставщик услуг (85%)
Турист (100%)	Партнер ТО (10%)		Региональный СВТ (10%)	Поставщик услуг (80%)
Турист (100%)	Не партнер ТО (0%)		Региональный СВТ (15%)	Поставщик услуг (85%)
Турист (100%)	Партнер ТО (0%)			Поставщик услуг (100%)*
Турист (100%)	Не партнер ТО (0%)			Поставщик услуг (100%)*
Турист (100%)			Региональный СВТ (15%)	Поставщик услуг (85%)
Турист (100%)				Поставщик услуг (100%)*

* в случае, если поставщик услуг принимает клиентов не от КАТОС или СВТ, он должен выплатить 1-5% в фонд СВТ.

Маркетинг и распространение туристского продукта. Предположим, вы разработали новый тур. Вы рассчитали его стоимость и маршрут. Теперь вам нужно, чтобы о вашем туре узнали – вы должны продвинуть его. Существует множество способов продвижения вашего тура: брошюры, флаеры, открытки, пресс-релизы, печатные издания, факсы, прямое почтовое сообщение, вебсайт, радио и телевидение. Материалы о туре можно разослать по почте клиентам, раздать партнерам - туроператорам, разместить на рекламных щитах и вебсайте. Еще один мощный инструмент продвижения вашего тура – это реклама «из уст в уста», идущая от клиентов, которые остались довольны вашими услугами в прошлом сезоне. Следите за тем, чтобы клиенты были довольны! Очень мощный способ продвижения – «Lonely Planet», поскольку его аудиторию составляют тысячи человек.

Дизайн брошюры. Яркая, профессионально выполненная брошюра может во многом способствовать успешной продаже вашего тура. Разрабатывая брошюру, имейте в виду следующие моменты:

- Изучите брошюры других туроператоров. Отметьте, что вам понравилось и не понравилось, составьте список пунктов, которые необходимо включить.

- Следуйте принципу KISS (“Keep it simple and short.” – «делайте ее просто и кратко»). Потенциальные клиенты не воспринимают перегруженные сложные брошюры и цветистые неудачные тексты. Пишите только то, что совершенно необходимо. Если сомневаетесь, писать или не писать – лучше не пишите.

- Придайте брошюре профессиональный вид: внесите цветность в брошюру и проследите, чтобы брошюра имела приятный дизайн. Не имеет значения, если это копия на странице формата А4. Вы по-прежнему можете сделать этот дизайн приятным.

- Сделайте ее наглядной: Сегодня люди больше смотрят, чем читают. Текстовая, черно-белая брошюра без фотографий выглядит скучно по сравнению со всем тем, чем изобилует рынок.

Текст, который вы все-таки используете, должен быть организован в пространстве. Он должен быть информативным и четким. Изучите несколько профессиональных образцов из тех, что вы получаете по почте. Вы заметите несколько общих принципов. Во-первых, опытные составители часто используют нумерованные списки, короткие параграфы, короткие предложения и много пустого белого пространства для того, чтобы текст было легко и приятно просматривать. Во-вторых, они часто используют слова «вы», «нас», «мы», а также вопросы и глаголы в повелительном наклонении для того, чтобы установить более личный контакт с читателем. В-третьих, они создают то, что называется «двойная дорожка». Ключевые слова и фразы выделяются подчеркиванием, курсивом или жирным шрифтом. Это позволяет спешащему читателю обратить внимание только на ключевые моменты и уловить смысл всего сообщения. Читатели же, у которых больше времени могут следовать традиционным путем и читать каждое слово.

На пути к продаже продукта. Продавая тур, необходимо помнить несколько вещей:

- Удостоверьтесь, что система расценок и способов продаж легка и понятна вашим сотрудникам и туристам

- Своевременно отвечайте: если туристы обращаются к вам по почте, отвечайте в течение 24 часов. Задержка с ответом может остудить энтузиазм клиентов по поводу путешествия. Обязательны также подтверждения и своевременная высылка окончательных документов на поездку.

- Если вы хотите продать продукт, вам необходимо иметь полную и достоверную информацию о нем. Люди, которые хотят знать больше о вашем продукте и получают от вас компетентные ответы на свои

вопросы, охотнее купят ваш товар, чем, если вы, пожимая плечами, говорите, что не знаете.

- Всегда будьте внимательны и предупредительны к желаниям клиентов. Ваше положительное отношение к клиенту – первый шаг на пути к продаже вашего продукта.

- Будьте хорошо одеты. Лучше всего, если на вашу одежду будет прикреплен логотип вашей компании.

Ведение переговоров и заключение контракта. Переговоры ведутся не только о деньгах. Есть масса вещей, которые необходимо учитывать в ходе переговоров с туроператором. Перед встречей вы подготавливаете список пожеланий и запросов. Не фокусируйте свое внимание только на цене, которой вы хотите добиться, но также обращайтесь внимание, например на:

Положение, которое вы, как представитель своей организации, занимаете на местном туристском рынке. Кто, кроме вас, может организовать тур в то же место? В зависимости от того, где вы работаете, постарайтесь определить свое место на рынке и представить себя в соответствии с ним. Другими словами, расскажите, что вы думаете о работе, что вы можете сделать и почему оператору важно сотрудничать именно с вами. Помните, что туроператор заинтересован в сотрудничестве с вами не только из-за выгодных расценок. Качественный и надежный сервис важен, по крайней мере, так же, как и деньги.

Большой для местного рынка туроператор может открыть вам путь на иностранные рынки, а это кое-чего стоит. Вы хотите сотрудничать с ним.

Не фокусируйтесь только на достижении наилучшей стоимости услуг на человека, обсудите также особые условия. Это покажет, что вы заботитесь о продукте в целом.

Для вас лучше, если вы получите больше клиентов при более низкой цене, чем при более высокой цене не получите ни одного клиента. С другой стороны, если в первый год вы согласились на очень низкую цену, на следующий год вам будет очень трудно поднять ее до нормального уровня. И наоборот: вы достигли договоренности об очень высокой цене, однако, это оказалось слишком дорого, и туристы не приехали. На следующий год вам придется сильно снижать цены. Т.о. очень важно установить «правильную» цену.

Имейте наготове для туроператора красиво и привлекательно оформленную информацию о территории, по которой будет проходить поездка.

Обоюдный интерес – самый лучший интерес. Люди разных культур имеют разные представления о хороших манерах, о том, как себя вести и как подойти к другому. Конечно, на доброжелательное

отношение ответят тем же, откуда бы вы ни были. Но если вы встречаетесь с кем-либо для ведения переговоров, очень важно, чтобы вы произвели хорошее впечатление, и чтобы ваш собеседник чувствовал себя комфортно в вашем присутствии. И наоборот.

Мы уже говорили о деньгах. Несомненно, переговоры о цене очень важны. Однако цена – это всегда только одна часть сделки. Вы ведете переговоры обо всем продукте, в том числе и о его цене. Если ваш продукт не устраивает клиента, то даже самая низкая цена для него высока. Поэтому всегда пытайтесь встать на место туроператора и представить, что будет лучше для него и его организации. Вскоре вы обнаружите, что-то, что лучше всего подходит ему, лучше всего подходит и вам для того, чтобы заключить с ним хорошую сделку. Попробуйте представить, каким он хотел бы видеть продукт, и сделайте все возможное, чтобы найти оптимальные решения. Если продукт и клиент нашли друг друга, то результатом будет оптимальная цена. Если вы доверяете друг другу, вы будете знать, что каждая сторона делает свою работу наилучшим образом. Это относится ко всем, начиная с владельца маленького палаточного лагеря и заканчивая самым большим туроператором, с которыми вам придется работать. Поэтому не жалейте времени и внимания на то, чтобы построить хорошие взаимоотношения. Это самый ценный капитал.

Все это сводится к следующей формуле:

**довольный турист=довольный туроператор=довольный
представитель СВТ**

Она показывает, что вы преследуете одни интересы, и туроператор является вашим партнером по бизнесу, а не оппонентом.

Заключение контракта. Контракт всегда должен оговаривать следующие пункты:

- Стороны (адреса, представители и т.д.);
- Общие условия (кто что делает);
- Процедура резервации (в том числе путёвочная система, сроки запросов и т.д.);
- Оплата;
- Процедура расторжения контракта;
- Юридическая ответственность, применяемый закон и т.д.;
- Описание поездки;
- Имена, даты и подписи сторон.

Бронирование и предварительный заказ. Это процедура предварительного заказа, когда вы работаете с ТО. Основная процедура заказов и прибытия туристов выглядит так:

1. Туристы заказывают тур с помощью туроператора;
2. Вы, как местный агент, получаете запрос на резервирование от туроператора;

3. Вы подтверждаете резервирование в течение согласованного периода времени или указываете альтернативные даты в случае, когда не имеется возможного размещения для туристов;

4. Тур продаётся туристам, а туроператор получает платёж за него;

5. В качестве местного агента вы получаете платежи от туристов по их прибытии;

6. Туристы получают информацию о поездке, к которой прикладывается ваучер;

7. Туристы передают ваучер лицам, предоставляющим услуги, гидам и другой третьей стороне;

8. МБ (Менеджер по бронированию), который выдает ваучер, несёт ответственность за то, чтобы лицо, предоставляющее услуги, гид и другая третья вовлечённая сторона получили свои деньги в течение 2 недель.

Скажем, контрактный сезон для вашего партнёра - туроператора длится с апреля по октябрь. Вы знаете, что придут 2 группы, 1 в июле, куда входит 6 человек, 1 в августе, куда входит 4 человека.

Во время организации тура вы осуществили бронирование с лицами, предоставляющими услуги, водителями и горными гидами. До 1-го июля вы проверяете, чтобы все стороны подготовились, и всё ещё могли предоставить то, о чем стороны заранее договорились. Это выглядит глупо, поскольку услуга была законтрактована, но опыт показывает, что двойная проверка никогда не бывает лишней и может предотвратить много беспокойств.

Ваучер – это документ, в котором указывается определённая услуга, и который имеет силу на оказание конкретно данной услуги. Например: турист забронировал ночлег на 1 сутки, включая ужин, в городе Джизак в Узбекистане. Турист получает ваучер из Туристического Информационного Центра (ТИЦ) в Ташкенте или в Джизаке на 1 сутки (включая завтрак) и ужин вместо внесенной оплаты в ТИЦ. На месте своего размещения он(а) только отдаёт денежный оправдательный документ лицу, предоставляющему услуги. После этого, лицо, предоставляющее услуги, получит деньги в ТИЦ, где уже вычтены комиссионные.

Будут также выпущены ваучеры на туры, проживание, для фестивалей и так далее. Каково преимущество ваучерной системы? Каждая денежная операция в группе СВТ должна проходить через руки менеджера по резервированию, так что для него/неё проще управлять всеми приезжающими и отъезжающими туристами. Для лица, предоставляющего услуги, имеется лишь небольшая разница. Им больше не нужно предоставлять счета к оплате при отъезде туриста; вместо этого, они принимают ваучер от туриста, и приносят его в ТИЦ после отъезда туриста, при этом они немедленно получают свои деньги.

Это даёт больше ответственности и контроля для менеджеров по бронированию и служит доказательством того, кто где остаётся. В случае мошенничества МБ имеет возможность не производить оплату лицу, предоставляющему услуги.

Важное замечание: всегда сохраняйте у себя копию ваучера в своих файлах.

Иногда будет трудно выдать ваучер для тура, когда туристы сами не уверены, на сколько дней они хотят поехать, и какое количество обедов они будут заказывать. В этом случае, вы выдаёте “минимальный ваучер”, вы проставляете все услуги на этом документе, которые турист(ы) определённо закупает. Этот минимальный ваучер согласовывается с туристом. Все дополнительные услуги, которые они хотят купить, и которые не указаны в ваучере, они будут оплачивать напрямую и на месте заносить их в специальный блокнот. После этого, лицо, предоставляющее услуги, получит свои деньги, а комиссионные передаст в ТИЦ.

В некоторых случаях, туроператор также будет передавать ваучеры туристам, потому что это “его” или “её” бронирование. В этом случае вы должны убедиться, что получили список этих ваучеров или других административных инструментов, чтобы знать, какие документы следует ожидать. Вы можете попросить у туроператора образец документов на поездку, которые клиент получает от туроператора. Храните эти бумаги вместе со своим контрактом/договором.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ. Это важнейшая часть управления процессом, и здесь следует остановиться на таких аспектах, как:

Прибытие туристов. Вы дважды проверили со всеми лицами, предоставляющими услуги, дату прибытия и необходимые услуги для гражданина Мюллера и сопровождающих его лиц. Всё в порядке. Вся информация о туре имеется в наличии для туристов. Убедитесь, что вас можно будет отследить и найти в случае чрезвычайных ситуаций, и в случае, когда вы можете срочно понадобится лицу, предоставляющему услуги. В качестве менеджера по резервированию вы являетесь центральным лицом, как для туристов, так и для туроператора на данном этапе.

Если у вас есть возможность совершить краткий визит к господину Шрегеру из Германии и сопровождающим его лицам, и если промежуток времени позволяет сделать это, то спросите, все ли довольны и все ли в порядке. Это добрый жест, который очень приветствуется туристами! Это также даёт вам возможность дать знать клиентам и узнать, комфортно ли они себя чувствуют. Не бойтесь жалоб и предложений.

Информация для туристов. Туристы, которые уже забронировали тур в своей стране, любят получать информацию о своих праздниках,

как только они прибывают на место. Ввиду этого, предоставьте им хороший информационный пакет, который должен включать в себя:

- Точное описание маршрута посуточно;
- Карту района(ов), который они охватывают;
- Информацию о достопримечательностях, о местах питания и т.д.;
- Дополнительная практическая информация, которая может помочь в пути (как-то: места расположения автозаправочных станций);
- Номер телефона на случай ЧП: вы можете дать ваш номер мобильного телефона или номер телефона вашего ТИЦ.

Ведение дел с третьими лицами. Так называемые “третьи стороны” – это люди, с которыми вы сотрудничаете по определённой услуге, которую вы не можете предоставить внутри своей СВТ группы, например, специальный транспорт (для большой группы), авиалинии, гостиницу, ресторан и т.д. Наиболее важным моментом является то, что каждая договорённость, которую вы достигаете с организациями и людьми, вам нужна для определённой услуги, и это определяется контрактом. Это не обязательно должен быть договор на 5 страницах, а просто письменный документ, в котором вы подтверждаете услугу, где указывается дата, на сколько человек, по какой цене и т.д. они предоставляются. Это необходимо, потому, что вы полностью должны полагаться на них, иначе у вас может возникнуть проблема.

Также в пределах вашей СВТ группы вы должны быть на 100% уверены, что предоставляется обещанная услуга. Если член группы не надёжен, то он(а) может быть исключён из группы. Вы лишь являетесь отправной точкой, и если у вас такой плохой опыт, ваша репутация будет немедленно принижена.

Поскольку бизнес туризма – это бизнес с людьми, то каждый должен полагаться друг на друга. Договоры являются стандартной процедурой, как это делается. Не всегда удаётся предотвратить ошибки, поэтому всё, что от вас требуется, это выполнять свою работу наилучшим образом. Отношения между вами и туроператором, или между вами и лицом, предоставляющим услуги, основаны на доверии и уважении друг к другу, что касается знаний и ноу-хау друг друга. Только в сотрудничестве вы можете выполнять свою работу хорошо. Однако придерживайтесь определённой процедуры, которая наилучшая для вас и ваших обстоятельств и полагайтесь на то, что все остальные поступают также.

И последнее, но не менее важное: турбизнес – это практический бизнес. Ему не научат в школе, его невозможно описать в книгах или в руководстве, подобно этому (или только частично). По этому делу следует набираться опыта. У некоторых людей больше талантов, чем у других. Первое важное правило: поставьте себя на место туриста – это первый шаг к вашему успеху. Второе правило: полностью посвятите

себя вашей работе в качестве менеджера по резервированию. Турбизнес нуждается в азартных людях, которые полностью отдаются работе при выполнении своих обязанностей.

Плановый учёт и оценка. В то время как туристы находятся в пункте назначения, у них набирается много впечатлений о людях и об окружающей обстановке, у них появляется новое, и некоторые из них заводят себе новых друзей во время своего отпуска. Туристы, которые побывали в Центральной Азии, – это именно те люди, от кого вы можете узнать о том, что им понравилось, а что – нет. Для каждого лица, предоставляющего услугу, в СВТ, чрезвычайно важно получить обратную связь для того, чтобы улучшить свои продукты согласно пожеланиям клиентов. Здесь приводится несколько заметок о том, как вести плановый учёт:

Распределяйте форму обратной связи до отъезда туриста: эти формы предоставляют жизненно важную обратную связь, что касается нужд ваших клиентов и уровня их удовлетворённости, а также оценки выполнения работ всеми работниками вашей СВТ группы, с которыми они встречаются. Тщательно проанализируйте форму обратной связи. Она содержит важные подсказки, на которых вам следует сконцентрировать своё внимание в будущем при разработке продукта.

Приготовьте новые поездки для клиентов, где все продумано ещё до того, как заканчивается текущий тур: предоставление нового тура (на бумаге формата А4), особенно, если клиенты довольны поездкой, которую они совершили, что является мощной стратегией продаж. Даже краткое упоминание о других турах со стороны гида-проводника хорошо срабатывает. Это должно быть сделано на первичном уровне, тем не менее, избегайте того, чтобы это звучало с некоторым нажимом.

Немедленно занесите имена клиентов в почтовый список после того, как они уедут: одним из наиболее ценных активов у вас является почтовый список ваших удовлетворённых клиентов от прошедшего сезона. Когда они возвращаются домой, они всё ещё хотят в Центральную Азию, и держат на заметке именно ваш регион. Если вы затеете почтовую переписку по поводу новых продуктов, фестивалей и других особых событий на следующий сезон, они должны будут рассматривать возможность своей поездки в этот регион. Или, если они не могут приехать, может быть, они порекомендуют вашу страну своим друзьям или родственникам. Помните: пропаганда из уст в уста от предыдущих удовлетворённых клиентов является одним из наиболее мощных инструментов рекламирования!

Вышлите плановые благодарственные письма своим клиентам: каждому нравится почувствовать, что он или она не забыты после своих отпусков. Благодарственные письма могут построить более крепкие

отношения между вами и клиентом и заставить его/её почувствовать, что он(а) теперь является частью “Центральноазиатской семьи путешественников”.

Административные вопросы следует решать исходя из имеющихся ресурсов.

Офисное оборудование. Здесь приводится список того, что вам следует иметь в своём офисе:

По одному письменному столу на человека и дополнительно пару малых простых или письменных столов для факс-аппаратов и другого оборудования;

Стулья к столам для сотрудников;

Стулья для клиентов (приблизительно по два стула для каждого стола);

Хороший источник света для каждого стола;

По одному телефонному аппарату на каждого сотрудника;

1 настенный календарь в вашем ТИЦ;

Календарь ежедневных встреч по договоренности на каждого сотрудника;

Полки для папок и скоросшивателей;

Компьютер и принтер со столом;

Факс-аппарат;

Место, где можно выпить чай или кофе;

Сейф;

Полки для брошюр; Канцелярские принадлежности: ручки, бумага, конверты, скрепки для бумаг, степлер, папки для файлов, 3 скоросшивателя, планшеты для сообщений, факсимильная бумага, счет фактуры, формы для заказов, ваучеры, писчая бумага, копировальный аппарат, копировальная бумага;

Телефонные справочники и список поставщиков;

Список всех членов вашей ассоциации с номерами телефонов и адресами, который висел бы на стене над каждым рабочим местом;

Географические карты, висящие на стене ТИЦ (по крайней мере, 1 карта страны, 1 карта региона, 1 карта города/села);

Афиши с вашими продуктами и услугами;

Бухгалтерские журналы и книги;

Часы;

Материал для демонстрации.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ВАШУ РАБОТУ ЭФФЕКТИВНО. Здесь мы поговорим о том, как организовать вашу административную работу. В течение сезона у вас может быть много туристов, посещающих ваш ТИЦ. Некоторые из них остаются на ночлег, некоторые отправляются в

тур, а некоторые просто заходят заглянуть к вам и задать несколько вопросов. Как вы узнаете, кто здесь останется, а кто отправится в тур, с каким гидом и когда?

Ввиду этого, вам нужны некоторые основные административные инструменты для хорошей организации работы:

Правило № 1: Распечатайте все документы, которые у вас есть о клиенте (адрес электронной почты для корреспонденции, калькуляция туров, программа туров, соглашения, и т.д.). Вам нужна чёткая структура о том, как вы подшиваете свою работу. Каждый, работающий в вашем ТИЦ, должен понимать структуру и быть способным работать с ней.

Ввиду этого, мы советуем вам купить 3 скоросшивателя:

- Один для объявленных групп. У каждой группы должен быть лист бумаги с их окончательным маршрутом. Туда помещаются сшитые скрепками калькуляция и полная переписка по электронной почте (каждое электронное сообщение, которое вы отсылали, и которое присылалось вам). Скоросшиватель будет отсортирован по тур компаниям и не должен содержать “диких туристов”.

- Второй скоросшиватель предназначен для “диких туристов”, т.е. тех, кто обратился в ваш ТИЦ без объявления. Вы можете отсортировать этот список по одному имени группы (“лидер группы”). Здесь вы также внесите всю информацию, какая у вас есть, программу туров, о размещении и т.д.

- Третий скоросшиватель будет содержать квитанции от всех туристов (отсортированные по тур компаниям, что касается “диких туристов” – то по их именам).

Дополнительно, вам нужен большой скоросшиватель, который вы вывешиваете в своем ТИЦ и который хорошо видим. Здесь вы пишете, например: “Кыргыз Концепт, 9 человек”, и вы помечаете день прибытия, а также стрелочкой указываете, как долго группа будет находиться в вашем регионе, включая имя гида и имя лица, предоставляющего лошадь. Это очень простой инструмент для того, чтобы узнать все время, которое группа будет проводить и с каким гидом.

Правило № 2: По всем документам, которые вы выдаёте туристам (например, расчётную ведомость тура), всегда делайте копию для себя и подшивайте ее в скоросшиватель. Что касается документов в компьютере, то распечатывайте одну копию для скоросшивателя. Что касается документов, которые составляются письменно от руки, то делайте копию (или используйте копировальную бумагу), чтобы и у вас оставалась копия.

РАССМОТРЕНИЕ ЖАЛОБ. Возможно, у вас уже был опыт работы с туристами, или с туроператорами, которые жаловались после тура. Уход в отпуск, путешествия и встречи с новыми странами и людьми –

счастливое событие, но это также и своего рода стрессовая ситуация (новый климат, необычная еда, иностранный язык и т.д.). Когда турист приезжает в Центральную Азию в первый раз, он не может быть подготовлен ко всему. Некоторые туристы очень добродушны, и если что-то идёт не по их плану, они очень легко это воспринимают. Другие туристы сердятся или обижаются, а это те люди, которые могут пожаловаться, если что-то было не так, как ожидалось.

Здесь приводится несколько основных правил, над которыми вы можете поразмышлять, и которые могут предотвратить дальнейшие жалобы или помогут избежать негативных ситуаций:

Всегда серьёзно воспринимайте жалобу или замечание от туриста. Выслушайте его/её жалобу без прерываний и своих собственных умозаключений, даже если вас интересует, какова же реальная проблема, и что вы можете сделать по этому поводу. Часто люди уже удовлетворяются, если у них возникло ощущение того, что кто-то слушает их и находит важным услышать то, что человек сказал. Выделите время для этого и запишите все их замечания. Затем скажите им, что вы обратите внимание на это и как можно скорее обратитесь к ним, если это то, что они ожидают. Не говорите им то, что вы думаете об этом в данный момент. Просто скажите, что вы можете понять их озабоченность происходящим. Наиболее важно: воспринимайте туриста серьёзно!

Знайте, что всегда имеется что-то, что вызывает основание для беспокойства, даже если никто не может помочь или что-то сделать по этому поводу. Может быть, погода была плохой, или тур оказался слишком трудным, или что-то не так оказалось с ночлегом и завтраком. Иногда это будут просто обстоятельства, а иногда может оказаться так, что все было сделано не так, как надо, поэтому всегда проверяйте, в чём заключалось беспокойство, и анализируйте, что бы вы могли сделать в этом случае, и как оказать помощь людям, которых это обстоятельство беспокоит.

В случае, когда проблема может быть решена, то, конечно, немедленно займитесь этим и скажите клиенту, что было сделано по этому поводу. Например, если туалет не был чистым или нет туалетной бумаги, убедитесь в том, чтобы здесь немедленно были сделаны соответствующие изменения.

Бывают случаи, когда проблему не удаётся решить немедленно или вообще не удаётся решить (например, люди заблудились в пути и очень рассердились по этому поводу). Что вы можете сделать? Как можно скорее поменяйте тур и обсудите это с гидом. Даже если вы сделали, что могли, для решения проблемы, иногда хорошо бы предоставить небольшой презент клиентам. Всем нравится этот жест, если он уместен.

Это может быть какая-нибудь ручная местная поделка или что-то ещё, исходящее от ваших хороших намерений, что показывает, что вы сделали всё, что могли. В случае, когда вина ложится на третью сторону (лицо, предоставляющее услуги), вы должны обсудить это с этим лицом, потому что он(а) должен принять это к сведению. Лицо, предоставляющее услуги, может, например, предоставить бесплатно обед или выдать фрукты или овощи со своего сада. Здесь всё зависит от обстановки, и вы должны смотреть на все возможности, и выбирать наилучшее решение для себя.

В случае, когда проблема серьёзная, запишите её или дайте возможность туристу выписать её, проставить его подпись, а вы проставите свою. Это доказательство того, что это на самом деле произошло, что может предотвратить много недоразумений в случае, если туроператору расскажут о жалобе, а вас поставят об этом в известность после этого. Также вы можете выслать копию этого письма-жалобы туроператору, чтобы он был подготовлен к ситуации. Это то, что обычно делается. Не старайтесь тщательно прикрыть ошибки или проблемы, потому что это выглядит плохо.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: калькуляция, комиссионные, тур, маршрут, администрирование, информационный листок, карта, сейф, сувенир, ведение дел, плановый учет, клиент, партнер, контракт, бронирование, ваучер.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что входит в информирование туристов?
2. Как произвести калькуляцию туров?
3. Как управлять жалобами?
4. Как регулировать административные вопросы?
5. Как вести переговоры с клиентами и партнерами?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доступность путешествий и желание побывать в красивых и необычных местах привели к тому, что на земле осталось мало уголков, где не побывали бы туристы. Излюбленная цель их маршрутов - удовольствие и чудеса дикой природы. Растущая популярность подобных путешествий может обернуться злом или благом для диких мест природы. Безответственное отношение к окружающей среде способно разрушить хрупкую красоту, которая, главным образом, и привлекает туристов. При должной же организации эти путешествия могут помочь в сохранении территорий дикой природы, их обитателей.

Посещение уголков дикой природы превратилось в новую форму путешествий, известную как экотуризм. Бережное отношение к традиционным культурам - неотъемлемая часть этой сферы путешествия. Развитие экотуризма и курортов с минеральными источниками становится одной из главных тенденций в туризме. По всему миру развитые и развивающиеся страны выделяют обширные участки своей территории под заповедники, резерваты, национальные парки, стремясь привлечь экотуристов, а с ними и их капитал.

Перспективы развития экологического туризма ограничены во всем мире, в том числе и в Центральной Азии, поскольку биоразнообразие подвергается деструктивному влиянию со стороны человеческой цивилизации. Специалисты разных стран предполагают, что экологический туризм или, в соответствии с немецкоязычной терминологией, «экологический и социально-ответственный туризм» должен отвечать следующим основным критериям:

- осуществляться на хорошо сохранившихся природных территориях, представленных во всем мире, как правило, национальными природными парками, заповедниками, резерватами и другими типами охраняемых природных территорий;

- подразумевать наличие определенных правил поведения в окружающей природной экономике, направляя в нее часть прибыли и привлекая к работе местное население.

ГЛОССАРИЙ

Анализ СВОТ. Аналитический инструмент, помогающий выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы предлагаемой стратегии развития.

Ваучер. Это документ, указывающий на то, что за услугу или товар была произведена предоплата. Ваучер выдаётся туристу в том случае, если он/она заранее производит оплату будущей услуги в ТИЦ. Ваучер также называется купоном.

Внутренний туризм. Внутренними туристами являются жители страны назначения, но не места назначения.

Значимое окружение. Все стороны (сообщества, учреждения, государственные организации, НПО, предприятия, организации, представляющие экономические и социальные сектора и лица), чье участие и/или поддержку можно считать необходимыми и/или полезными для понимания целей сохранения охраняемых территорий и гарантии успеха стратегии развития устойчивого туризма.

Зонирование. Разделение территории на определенные зоны для определенных целей, основанное на оценке ее потенциальной физической и социальной емкости и туристского потенциала. Зоны, в которых не разрешается никакая деятельность или разрешается ограниченная деятельность, обеспечивают оптимальную охрану природы.

Индустрия экотуризма. Этот сектор туристской индустрии включает в себя экотуристские операции, развитие экотуризма и/или предоставление услуг для экотуризма.

Комиссионные. Проценты, уплачиваемые продавцу, за продажу предмета или услуги (например, комиссионные владельцу предоставляемого жилого помещения).

Комплексный продукт. Туристский продукт, такой как тур или полное мероприятие, согласно тому, как опубликовано в туристской брошюре. Обычно сочетает транспорт, жильё, питание и мероприятия/экскурсии.

Маршрут. Перечень ежедневных мероприятий, включая путь следования, проживание, место расположения на обед и обязательное время, требуемое для каждого мероприятия.

Местный агент. Туркомпания в стране назначения, принимающая на себя заботу о прибывающих туристах в сотрудничестве с групповыми операторами исходных стран.

Маркетинг. Маркетинг – это процесс передачи продукта от его производителя к потребителям. Он включает оценку потребностей,

исследование рынка, разработку продукта, ценообразование, продвижение и распространение.

Наценка. Дополнительная сумма к цене (например, комиссионный сбор, накладные расходы, прибыль и т.д.).

Отправляющий или отсылающий туроператор. Туроператор в исходной стране, отправляющий туристов в зарубежную страну назначения.

Оплата. Стоимость определённой услуги (передача, виза, обработка и т.д.), уплачиваемая вашим клиентом или туроператором.

Пакет турпродуктов. Туристский продукт, тур или поездка полностью, как описывается в туристской брошюре. Обычно представляет собой сочетание транспорта, проживания, питания и экскурсий.

Потенциальная емкость. Количество посетителей/туристов, которое может принять территория за определенное время (день, год, сезон), не оказывая при этом негативного экологического, социально-экономического, культурного и психологического влияния.

Принимающий или встречающий туроператор. Туроператор в месте назначения, принимающий туристов от отправляющего туроператора в исходной стране.

Пункт назначения. Страна, регион или место, куда приезжают туристы в отпуск или с иными целями (например, бизнес, исследование).

Природные территории. Существующие в природе или сформированные природой; не искусственные; включающие также культурные аспекты.

Природный туризм. Туризм на природе, который часто уделяет основное внимание определенным видам деятельности на природе, таким как пешие прогулки, сафари, альпинизм, рафтинг, прогулки верхом на лошадях, лыжные прогулки и т.д.

Продукт. Природное, культурное или человеческое качество, ставшее доступным для туристов при помощи определённых средств обслуживания или услуг.

Регион. Область, которая окружает охраняемую территорию, имеющая границы, подходящие для развития устойчивого туризма. Регион должен иметь уникальные характеристики и целостность территории, а также предлагать признанные продукты и услуги. Необходимо определить имеющиеся и будущие туристские средства (транспорт, жилье и виды деятельности), включая привлекательные места, природное и культурное наследие.

Регион экотуризма. Это сочетание физических, биологических, социальных, культурных и управленческих условий, которые обуславливают ценность региона. Регион включает природные богатства

(растительность, ландшафты, топографию, пейзажи), качества, связанные с использованием региона для экотуризма (интенсивность и тип использования) и условия, обеспечиваемые менеджментом (развитие, доступ, правила). Из разных сочетаний этих качеств и условий можно создать большое количество возможностей экотуризма в каждом из регионов.

Ставка. Исчисленная стоимость товара (туристской поездки с заранее составленным маршрутом, экскурсии и т.д.).

Туристская база. Крупное туристское предприятие, популярный центр отдыха во времена Советского Союза. По условиям соответствует кэмпингу западного образца 60-х годов. Спальные помещения и строения, принадлежащие сообществам, являются постоянными структурами.

Туроператор. Организация, специализирующаяся на подготовке комплексных продуктов, продаваемых покупателю либо непосредственно (“прямой продавец”), либо через турагентов.

Туристский агент. Организация, в основном занимающаяся продажей клиентам путёвок в туристские поездки с заранее составленным туроператорами маршрутом и билетами.

Тур пакет. Организованная поездка, состоящая, по меньшей мере, из двух пунктов, например, услуги проживания и поездка куда – либо или услуги проживания и транспортные услуги, либо проживание и участие на фестивале и т.д.

Туризм на основе природы. Туризм, имеющий место в природных условиях и зачастую сосредоточивающийся на видах деятельности именно в этом специфическом природном окружении: пеший туризм, сафари, альпинизм, путешествия на плотах, поездки на лошадях, лыжные походы и т.д.

Туроператор, работающий на внутренний рынок (Внутренний оператор). Туроператор, работающий в стране (местности) назначения, принимающий туристов от туроператора, отправляющего туристов.

Туроператор, работающий на внешний рынок (Внешний оператор). Туроператор в исходной стране, отправляющий туристов в зарубежную страну назначения.

Уникальное торговое предложение. Особое преимущество, выделяющее наш продукт в ряду конкурентов, и в то же время предлагающее им дополнительные выгоды (например, Регистан в Самарканде, озеро Сонкол в Кыргызстане).

Устойчивый туризм. Может быть определён как туризм, удовлетворяющий потребности туристов и принимающих регионов, при этом защищая и расширяя возможности для будущего. Ведёт к управлению всеми ресурсами таким образом, который позволяет

удовлетворять экономические, социальные и эстетические потребности при сохранении социальной и культурной целостности, важных экологических процессов, биологического разнообразия и систем жизнеобеспечения. Устойчивый туризм – это руководящий подход, применимый как массовому, так и к мелкомасштабному экотуризму.

Экотуризм. Природный туризм, связанный с посещением относительно нетронутых уголков природы, включающий обучение и осознания важности естественной окружающей среды и управляемое экологически устойчивым путем.

ЛИТЕРАТУРА

Азуйлар Ренате. Руководство для туристских информационных центров, Хельветас-Кыргызстан, Кыргызстан, 2003;

Брайвуд Барбара и др. Начало осуществления выгодного бизнеса с тур направляющими (гидами) Селф-Каунсел Пресс, Канада, 2000, 2-ое издание;

Дусейншалиев Т. Тернистый путь отечественного туризма.// Казахстанская правда, 2000;

Ердаuletов С.Р. Казахстан туристский. Алма-Ата, Кайнар, 1989;

Лессер Кристиан, Хааг Вера. Стратегия туризма для Кыргызстана, Университет Сент Галлена, Швейцария, 2002;

Манчини Марк. Проведение туров, Делмар, США, 2001, 3-е издание.

Назарчук М.Ки др. Перспективы развития экологического туризма в Казахстане. Алматы, ТОО «Экопроект», 2001;

Налогообложение и бухгалтерский учет в негосударственных некоммерческих организациях Узбекистана. Методическое пособие. Ташкент, Международный центр некоммерческого права, 2003;

Понд Лингл, Катлин. Профессиональный гид, динамика работы с гидами туров, Джон Уили и Уонс, Инк., Канада, 1993;

Проект по поддержке туризма, основанного на сообществе в Кыргызстане, Полугодовой отчет за 2004 год, Хельветас Кыргызстан

Саитов А.А. Теория и практика туризма Казахстана. Алматы, РИК Казахстанской Академии образования им.И.Алтынсарина, 1999;

Тухлиев Н., Таксанов А. Экономика большого туризма. Ташкент, ГНИ «Узбекистон Миллий энциклопедияси», 2001;

Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Менеджмент и организация бизнеса в Республике Узбекистан. Ташкент, ГНИ «Узбекистон Миллий энциклопедияси», 2006;

Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Национальные модели развития туризма. Ташкент, ГНИ «Узбекистон Миллий энциклопедияси», 2006;

Хачатуров Т.С. Экономические проблемы рационального природопользования и охраны окружающей среды. Москва, МГУ, 1982;

Эйтингон А.И. Экологический туризм. Москва, РИБ «Турист», 2001;

Нурислам ТУХЛИЕВ
Тамилла АБДУЛЛАЕВА

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Государственное научное издательство
«O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi»

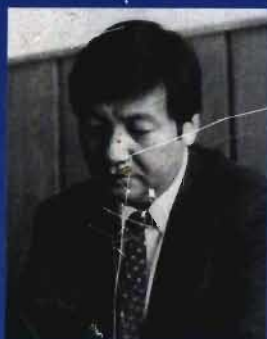
Редакторы *А. Кременцова*
Н. Хашимова

Дизайн и
компьютерная
верстка *А. Якубджанов*

700129, Ташкент, ул. Навои, 30. Подписано в печать 16.01.2006.
Формат 60 x 84 $\frac{1}{16}$. Гарнитура Таймс. Усл.-печ. 24,18 л.
Уч.-изд. 23,3. Тираж 200.

Оригинал-макет и дизайн изготовлен на базе технических и программных средств Государственного научного издательства «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi». 700129, Ташкент, ул. Навои, 30.

Авторы



Нурислам Тухлиев – 1947 года рождения, доктор экономических наук, профессор. Директор Государственного научного издательства «Узбекистон миллий энциклопедияси», заведует кафедрой – «Экономика стран СНГ, Европы и Америки» Ташкентского государственного института востоковедения. Автор более 300 научных работ, в том числе более 20 книг, монографий и учебных пособий. Среди них «Трудный путь к рынку» (1999 г.) и в соавторстве с А. Таксановым «Национальная экономическая модель Узбекистана» (2000 г.), «Экономика большого туризма» (2001 г.), «Основы экономики Узбекистана» (2006 г. в соавторстве).



Тамила Абдуллаева – 1972 года рождения. Окончила Ташкентский государственный экономический университет по специальности «Экономика промышленности» и Узбекский университет мировых языков по специальности «Учитель французского языка». В настоящее время – докторант Университета Бордо, Франция. Опубликовала (в соавторстве с профессором Н. Тухлиевым) учебные пособия – «Менеджмент и организация бизнеса в туризме Узбекистана» (2006 г.), «Национальные модели развития туризма» (2006 г.), а также автор ряда статей, посвященных экономике и организации туристской деятельности.

