

Первая « Астраханская туристическая выставка »

Круглый стол « Особые экономические зоны и иные механизмы
развития туризма в Астраханской области »
г. Астрахань 10 августа 2006 г.



« - »
,

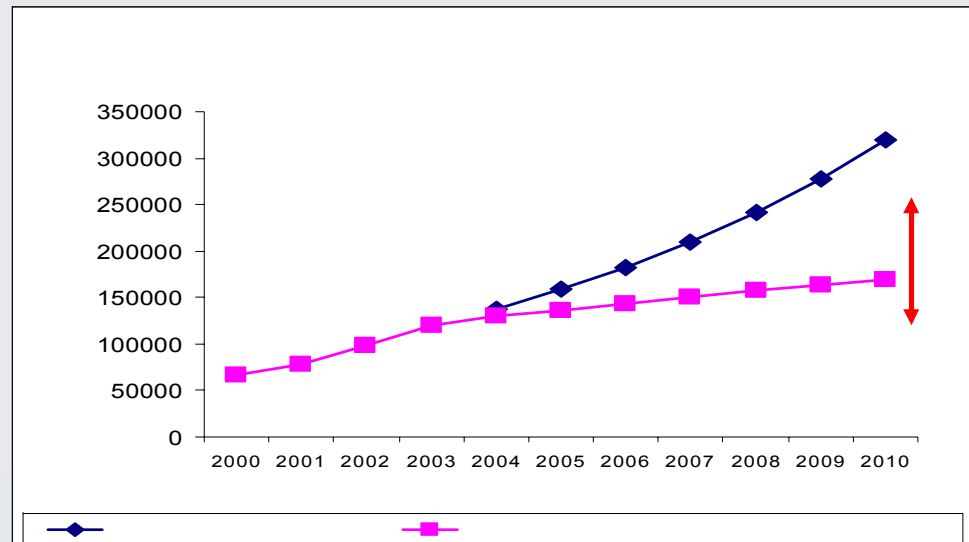
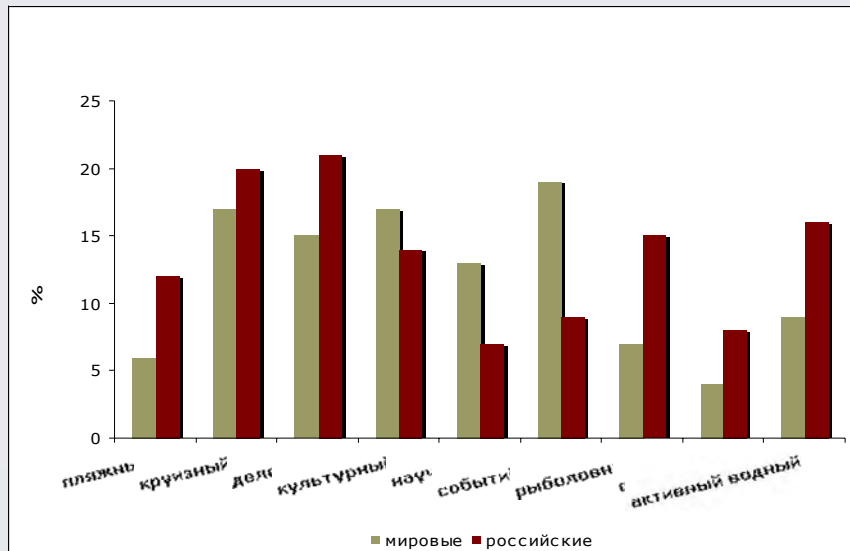
. 2006

Альтернативы

- Стратегия региона туризм или промышленное развитие
- Краткосрочная выгода или стратегия долгосрочного роста
- Государственная поддержка или «невидимая рука рынка»
- Темпы развития
- **Greenfield** (освоение территории с «0») или **brownfield** (реконструкция уже освоенной территории)
- Развитие силами местных игроков или с помощью привлечения **внешних компаний**

Приоритеты

-
- (, , . .)
- (, , . .)
- (, .) —
-
-
- :



По оценкам ЦСР СЗ

-
-
-



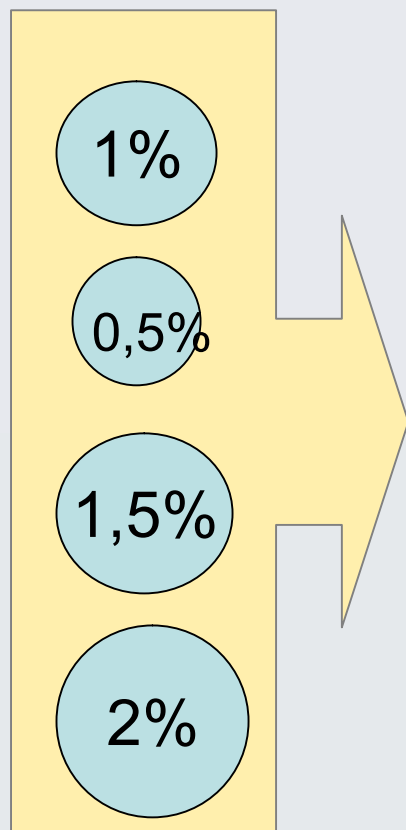
Две развилки образуют матрицу из 4-х возможных сценариев развития туризма в области

Внешние компании
Местные игроки

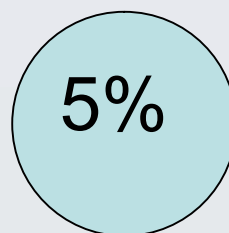
« Комплексное освоение территории» (КОТ)	« Скупка»
« Традиционная ОЭЗ»	« Жесткий кластер»

Greenfield

Brownfield



Укрупнение доли
рынка до 5-10%
с целью
перепродажи



Аналогичные процессы набирают силы и в других секторах ритейла, банковском, гостиничном бизнесах

При потоке туристов 25 тыс чел в год на объект – объект уже интересен крупным быстро развивающимся сетевым компаниям

Изменения в законе о туристской деятельности, связанные с введением финансовых гарантий повлекут за собой укрупнение игроков на туристическом рынке

В итоге центр капитализации туризма Астраханской области переместится в Москву

элемент	важность	обеспеченность	комментарии
Туроператоры и турагенты			Часть туроператоров (около 30%) находится в Москве. Астраханские в большинстве случаев являются турбазами, предоставляющие услуги туроператоров.
Коллективные средства размещения			Турбазы не консолидированы, не диверсифицированы по продуктам, не стандартизированы по качеству сервиса.
Общественное питание			Недостаток ресторанов высшего и среднего класса.
Экскурсионное сопровождение			Рынок есть. Качество инфраструктур, маркетинга и технологий низкое и неконкурентоспособное.
Центры досуга туристов			Специализированных досугово-развлекательных услуг для туристов, помимо небольшого набора на турбазах нет.
Лечебно-оздоровительные			Один монополист санаторий «Тинаки» мощностью 300 мест. Рынка практически нет, имеется большой потенциал по ресурсам и по спросу.
Сувенирная промышленность			Сегмент практически не развит.
Питание на базах			Низкий стандарт. Стандарты и спец. услуги отсутствуют.
Юридические			Рынка специализированных услуг нет.
Маркетинговые			Услуг и проработок маркетинговых стратегий в регионе практически не предоставляется. Позиционированием региона в целом занимается Агентство по туризму.





Проект развития кластера включает в себя

- Стандартизацию качества услуг
- Создание и развитие единого туристического бренда на который работают все участники
- Проектирование и ввод необходимых коммуникаций маркетинговых, транспортных инженерных
- Разработки экологической политики и стандартов

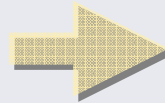


УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

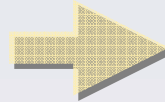
ОТВЕТСТВЕННЫЙ



,
,



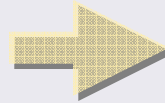
Разработчики заявки



Администрация области



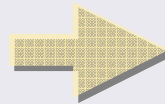
,



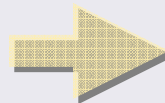
Федеральный бюджет



PR: “ ”



Разработчики заявки



Федеральные и областные органы власти

**Ахтубинская
пойма**

Рыбалка
рекреация
круизы,
пикники

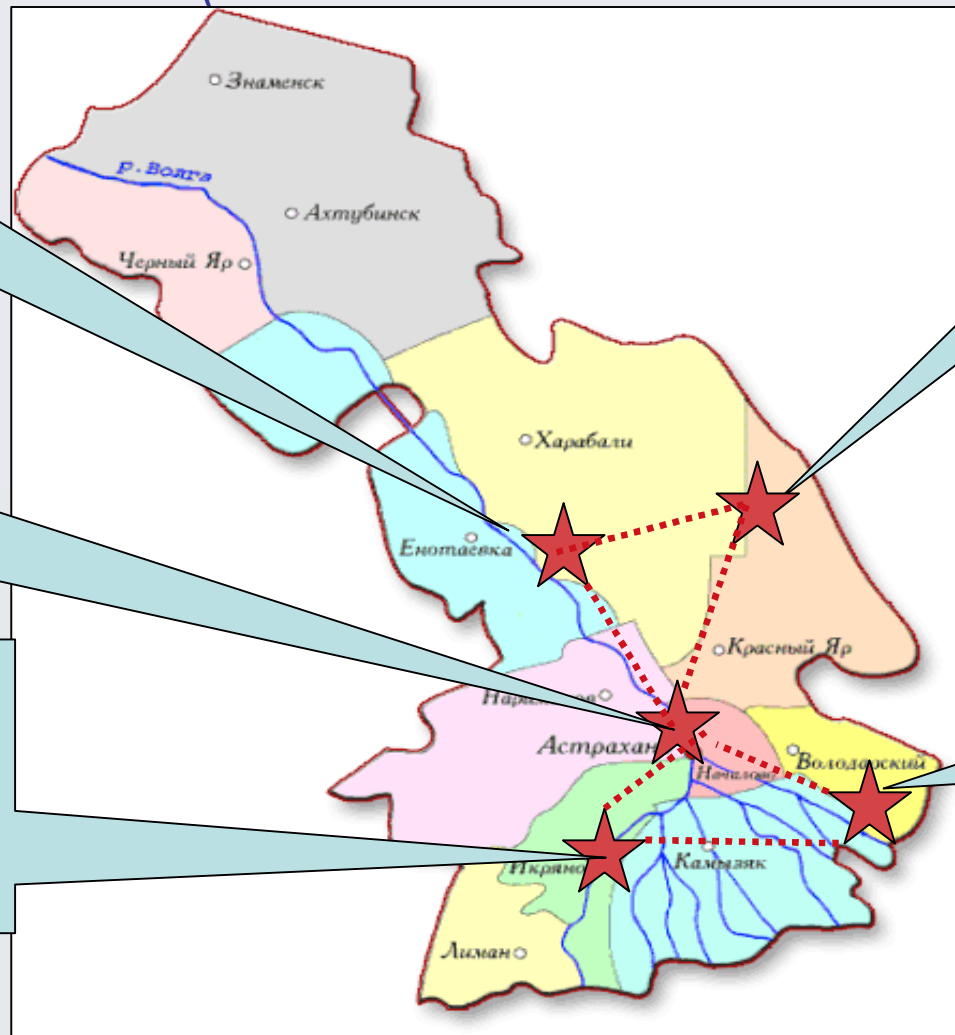
Оз Баскунчак
минеральные
соли
бальнеология
лечение

Лotosовые поля
Экскурсии с
посещением
лотосовых полей,
наблюдением за
птицами, рыбалка



г Астрахань
архитектурно-
исторические
достопримечательности,
шоппинг,
развлечения

**Археологический
памятник**
экскурсии, музей
истории и
археологии,
сувениры



«

()»

Условия реализации сценария

- ✓ Правильный выбор участка и юридическая «чистота» территории
- ✓ Привлечение «флажкового» инвестора в регион
- ✓ Экономически оправданное соотношение стоимости земли/ объема инвестиций/ стоимости турпакета

:

—

—

—

« ()»:

- :
-
-
-
- : ,
- : , , , ,
- ,



(

,

)

<p>« КОТ »</p> <p>Отсутствие «флажкового» инвестора</p> <p>Слишком высокая стоимость подготовки земли на продажу</p>	<p>« СКУПКА »</p> <p>Не выйти на масштаб не собрать необходимую минимальную долю рынка</p>
<p>« ОЭЗ »</p> <p>Неполучение федерального финансирования</p>	<p>« КЛАСТЕР »</p> <p>Недостаточная для реализации масштабных проектов организация участников кластера</p>

« КО Т »

Техпредложение
инвесторам.
Инвестиционное
законодательство

« СКУПКА »

Пакет
договоренностей
с новыми
владельцами

« ОЭЗ »

Конкурсная
заявка на ОЭЗ

« КЛАСТЕР »

Программа
мероприятий по
развитию
туристического
кластера

- « - »
- + 7 (812) 380 03 21, 380 03 20
- E-mail: movily@csr-nw.ru

www.csr-nw.ru