



С.Л. Копылова, И.В. Лебедева

Основы сельского туризма



Методическое пособие «Основы сельского туризма»

Авторы: С.Л. Копылова, И.В. Лебедева

Методическое пособие «Основы сельского туризма» / Копылова С.Л. ,
Лебедева И.В. — Москва: АНО АРСИ, 2018. — 125 с.

Издание посвящено практическим основам сельского туризма. В нем рассказывается, как сделать «настоящий», правильный, аутентичный турпродукт и в чем его особенности, как и чем привлечь туристов, как с ними работать, как развиваться.

Пособие также содержит подборку успешного опыта из практики работы сельских гостевых домов, проведения экскурсий, создания частных музеев, проведения мастер-классов, сельских событийных мероприятий из разных уголков России и ближнего зарубежья.

Содержание

Введение	4
Виды и направления в сельском туризме	5
Раздел 1. Сельский гостевой дом	5
Раздел 2. Маршруты и экскурсии в сельском туризме	31
Раздел 3. Мастер-классы и интерактивные программы.....	49
Раздел 4. Сувенирная продукция	62
Раздел 5. Музеи, коллекции и арт-резиденции в сельском туризме.....	72
Раздел 6. Фольклор в сельском туризме.....	85
Раздел 7. Агротуризм.....	88
Раздел 8. Событийные мероприятия в сельском туризме.....	92
Примеры комплексного подхода в развитии объекта сельского туризма	106
Приложения	114
Приложение 1. Памятка для владельца гостевого дома	114
Приложение 2. Правила личной безопасности.....	115
Приложение 3. Образец договора туристической фирмы с хозяином гостевого дома на оказание услуг по краткосрочному проживанию	116
Приложение 4. Чем занять гостей дополнительно?	120

Опыт и практика сельских жителей разных уголков России показывает, что создание разнообразных предложений для сферы туризма ограничивается только энтузиазмом и фантазией сельских жителей, а не инфраструктурой или начальным капиталом.

Залог успеха – это инициатива, выдумка и любовь к своей земле и своему делу. Немаловажным является также знание основ предпринимательства, тонкостей сельского туризма, принципов его организации. Мы надеемся, что это пособие станет хорошим подспорьем для всех, кто начинает заниматься сельским туризмом, и положит начало еще не одной истории успеха. Мы также надеемся, что организаторы сельского туризма в разных регионах России будут использовать материал этого издания в своей работе с сельскими жителями.

Раздел 1. Сельский гостевой дом



ПОЛЕЗНО

От сельского туризма гости ожидают:

- Спокойствия и размеренной жизни, обстановки.
- Чистого воздуха, сельской тишины и натуральных продуктов.
- Возможности приобщиться к сельскохозяйственным работам в свое удовольствие.
- Домашней атмосферы и пищи, деревенской бани.
- Близости к природе, возможности больше времени проводить на свежем воздухе в лесу, на озере и др. (сбор грибов, ягод, рыбалка).
- Новых впечатлений, знакомства с местными традициями, расширения кругозора, возможности приобщения к другой культуре и обычаям, участия в местных праздниках и развлечениях, общения с сельскими жителями.
- Развлечений для детей и организованного досуга для взрослых.
- Смены обстановки, позволяющей снять стресс, накопившийся в городских условиях, получить психологическую разгрузку.
- Приемлемых цен.

Чего хотят туристы и как их принимать?

Основными интересами / ожиданиями туристов от «сельского туризма» можно назвать две составляющие, условно назовем их:

1. Размещение (быт).
2. Впечатления (досуг).

Начнем с размещения.

Гостиничный бизнес как составляющая туризма является одним из важных элементов сферы услуг. В этой главе речь пойдет об особенностях размещения туристов в гостевых домах, расположенных в сельской местности.

Что такое гостевой дом?

К сельским гостевым домам могут относиться: дома в деревне, агротуристские фермы, дома рыбака и охотника, заимки, бунгало и другие малые средства размещения. Сельский гостевой дом могут называть сельской усадьбой.

Хозяева гостевого дома предоставляют услуги кратковременного проживания, а также дополнительные услуги по организации питания, досуга постояльцев, экскурсионной программы и т.д.

Проживание в таком доме может быть как самостоятельным, так и совместным с хозяевами.

Стоит сказать, что совместное проживание во многих случаях – дополнительный фактор, привлекающий туристов. Туристам интересно все! Как живет хозяин, как ведет хозяйство, что ест его семья, как общается, какими секретами выращивания обладает, как у них принято ухаживать за домашней скотиной. Часто туристы покупают продукты подсобного хозяйства, что расширяет спектр услуг гостевого дома. В отличие от гостиниц такие частные дома в периоды отсутствия туристов выполняют свою основную функцию – это просто частный жилой дом. Никаких дополнительных затрат на содержание «простоя» здесь не требуется.

Впечатление о стране или регионе пребывания у туристов связаны не только с памятниками архитектуры или природы. Для тех, кто отправляется в сельскую местность, они непосредственно будут связаны с бытом и атмосферой.

Агротуризм по-итальянски



*«Агротуристическая ферма недалеко от Болоньи, Италия».
Фото взято с сайта: <http://www.cortedaibo.it/en/index.html>*

Одна из первых стран, где зародился сельский туризм, и признанный лидер в этой области – Италия. Здесь под этим понимают возможность пожить на совершенно обычной итальянской ферме, полностью погрузиться в ее жизнь и даже поучаствовать в сельскохозяйственных работах. Сельский туризм является дополнительным доходом для хозяев ферм, которые большую часть своего времени заняты своей аграрной деятельностью.

Считается, что начало сельскому туризму в Италии положил некий иностранец, отправившийся пожить на итальянской ферме просто для разнообразия. Это было в послевоенный период, когда фермеры еле выживали, так что для его хозяев дополнительный доход оказался совсем не лишним. Рассказы туриста об отличном отдыхе, прекрасной натуральной пище и итальянском гостеприимстве быстро распространились, начали появляться новые желающие. Итальянцы, увидев в этом возможный бизнес, стали обустривать свои дома и фермы, чтобы создать приезжим все условия для качественного отдыха. К 70-м годам XX века стали появляться агриколы – действующие хозяйства, которые, помимо производства вина, оливкового масла и другой продукции, официально сдавали комнаты туристам. На агриколах, как правило, нет никакой особой программы по развлечению гостей:

хозяева просто занимаются своими обычными делами, а туристы – участвуют в этом, как могут и насколько хотят. И этих впечатлений им более чем достаточно.

Сегодня сельский туризм в Италии – это уже сформированный рынок. Ежегодно на фермы и усадьбы приезжает около двух миллионов человек, что дает немалую прибыль в бюджет страны.

Главное в обслуживании туриста – гостеприимство! Это дружелюбие, сердечность, искреннее желание хозяина сделать отдых гостя приятным, качественным и интересным. Поэтому далее мы будем называть туристов именно гостями, т.к. их пригласили к себе в дом, к себе в гости.

Для того чтобы гости остались довольны, хозяевам нужно приложить немало усилий, осваивая культуру быта, соблюдая интересы отдыхающих, поддерживая чистоту в доме и на приусадебной территории, создавая комфортные условия для проживания за приемлемую цену.

Каковы основные требования, предъявляемые к размещению в гостевых домах?

- Безопасность жизни и здоровья (в т. ч. чистота, свежесть воздуха, качество питьевой воды).
- Наличие определенного набора удобств.
- Добрые отношения с хозяевами.

В этом наборе основных требований ключевое значение имеют первый и последний аспекты. У гостевого дома могут быть какие угодно недостатки, но если хозяева – уникальные, удивительные, добрые люди, то отсутствие иных удобств зачастую не имеет большого значения, к таким хозяевам всегда будут приезжать гости – за общением, за радушием, теплым душевным разговором. И, наоборот, бывает, что все прекрасно в доме, а гость не чувствует, что ему здесь рады, что он «ко двору». В такой дом ему не захочется вернуться вновь.

Таким образом, гостевой бизнес – очень «эмоциональный» бизнес. Успешным он будет только в том случае, если хозяину самому интересны люди! Если он любит людей, общение, умеет и любит слушать, если ему интересны человеческие судьбы, значит, гостевой бизнес он выбрал правильно, это его бизнес. Значит, главная составляющая успеха у этого хозяина уже есть!

*Занимайтесь тем бизнесом,
который интересен и близок
лично вам!*

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Сельская усадьба «У Заеца», Калининградская область



На востоке Калининградской области уже много лет работает сельская усадьба «У Заеца» – один из «пионеров» отечественного сельского туризма. Усадьба находится в большом немецком доме, вокруг – лес, поля, редкие населенные пункты, недалеко есть небольшая речка. Там красиво и уютно, но это есть практически везде. Главное же, ради чего туристы приезжают на усадьбу вновь и вновь, рекомендуют ее своим друзьям – это хозяин, точнее, вся его семья. Как только новый гость паркуется у дома, хозяин Сергей выходит к нему навстречу буквально с распростертыми объятиями.

Он искренне рад человеку, которого видит впервые в жизни. Он проводит его в дом, показывает усадьбу, угощает, знакомит со своей семьей и, если турист хочет, везет на обзорную экскурсию по окрестностям. Дополнительных денег за этот тур Сергей не берет – это, как напитки и всякие мелочи на усадьбе, входит в стоимость проживания. Стоимость эта у него дороже, чем во многих других гостевых домах, однако туристы, как правило, готовы за это платить. Они действительно чувствуют себя здесь как дома или в гостях у добрых друзей – а это дорогого стоит.

Уникальность

Для того чтобы гостевой дом запомнился, он должен иметь какую-то «изюминку», особенность, иными словами, уникальность. Это может быть стиль, в котором оформлен интерьер (особенный интерес вызывает тот стиль оформления, который традиционен для данной местности). «Изюминкой» может стать одно из личных увлечений хозяина или хозяйки, например, они что-то коллекционируют, или делают мебель своими руками, или кто-то из домашних рисует, поет или играет на музыкальных инструментах (возможно, национальных). Или здесь предлагают блюда национальной кухни и мастер-классы по их приготовлению. Или держат в хозяйстве коз и производят продукцию на основе козьего молока. Вариантов много, главное выбрать то, что действительно характеризует именно этого хозяина, и именно эту семью, их жизнь, их интересы и достоинства. Тогда это будет оценено гостями. Всегда интересно наблюдать за тем, чем люди занимаются профессионально.

Отличайтесь от других!

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Агротуризм по-белорусски

В Республике Беларусь, где сельский туризм начал развиваться раньше, чем в России, сегодня существуют уже тысячи совершенно разных гостевых домов. Несмотря на то, что поток туристов (в т. ч. огромная их доля – из России) постоянно растет, гостевые дома испытывают конкуренцию друг с другом, т. к. все они представляют аналогичные услуги и примерно аналогичного качества. Решение этой проблемы придумали жители Воложинского района Минской области. Они собрались вместе и договорились ввести специализацию, «изюминку» каждому из своих гостевых домов, чтобы перестать быть похожими друг на друга. В результате сегодня в районе есть усадьба «Мир пчел», а есть, к примеру, «музыкальная» Усадьба Ганка.

Хозяева первой – семья потомственных пчеловодов. Пчелами занимались и родители, и деды нынешних хозяев. Сами они – учителя, умеют и любят работать с детьми, поэтому усадьба специализируется на проведении занимательных экскурсий для школьников на тему пчеловодства. Важно, что и дизайн помещения гостевого дома выполнен в «пчелином» стиле: в саду гостей встречают фигуры пчел и макеты ульев; комнаты оформлены под «внутренности» улья; кормят на усадьбе блинами со своим медом и пр.



«Концерт для гостей на Усадьбе Ганка, Республика Беларусь». Фото С. Белова

Соседняя Усадьба Ганка принадлежит достаточно известному в Беларуси музыканту, который собирает коллекцию народных музыкальных инструментов. Здесь для гостей проводятся концерты с приглашением известных и народных музыкантов, музыкальные вечера, ставятся спектакли. Эту «изюминку» усадьбы прекрасно отражает и ее интерьер: на стенах повсюду висят старинные дудуки и балалайки из коллекции хозяина; все напоминает гостю о том, куда он попал.

А плюс от такого «разделения труда» между усадьбами в том, что гостя можно задержать в районе дольше, нежели удавалось раньше. Ведь его всегда можно отправить на какое-то мероприятие (музыкальный вечер или «пчелиная» экскурсия) к соседям без риска его потерять, т.к. продукт разных усадеб совершенно непохож друг на друга, соответственно, у каждой из них – своя аудитория.

ВАЖНО! Немного о дизайне в сельском туризме

Вопрос оформления сельского гостевого дома – в числе первых и очень важных из тех, что вам придется решить. Важно понимать, что туристы едут за сельским колоритом и атмосферой, а не за городским «евроремонтом». Вы никогда не удивите горожан, если будете стремиться к тому, чтобы сделать все, как в хорошей городской квартире – у них дома это уже есть. Да и едут они к вам не затем, чтобы снова смотреть на пластиковые рамы, сайдинг, современные обои и заборы из яркого металлопрофиля. Старайтесь избегать всего этого, а лучше воссоздайте атмосферу старинного села или добавьте в дом какой-то своей авторской идентичности, создайте свой стиль. Применяйте по возможности натуральные материалы, типичные для вашей местности. Избегайте ярких кричащих цветов – живя на природе, используйте цвета природы. Мебель, сделанная своими руками, скатерти ручной работы, баночки с соленьями и травами на полках – все эти мелочи, которые хочется рассматривать и о которых хочется говорить, имеют большое значение.



«Правильный сельский дизайн». Фото: С.Копылова

Как правильно выбрать с какими туристами работать?

Это очень важный вопрос, и подойти к нему необходимо очень внимательно и не торопясь.

Начинающие владельцы гостевых домов зачастую думают: «Да какая разница? Кто приедет и будет согласен платить – с тем и буду работать!» Конечно, отказывать на первых порах нежелательно. Однако

вам необходимо сразу, лучше на самом начальном этапе организации гостевого дома, понять и определить «своего туриста». Тех, с кем вам будет понятнее, приятнее и интереснее работать в дальнейшем. Тогда вы заранее подготовите ваш дом должным образом и оборудуете свое пространство теми предметами интерьера и быта, которые будут удобны и необходимы именно этой категории туристов. Например:

Ваши туристы в основном	Особенности данной группы туристов	Что нужно организовать в своем гостевом доме или на участке
Семьи, мамы с маленькими детьми, пожилые люди (пенсионеры) с внуками	Для этой категории особенно важны: – чистота и свежесть воздуха, – тишина, уединенность, – наличие определенного набора удобств.	Качели, детскую площадку, маленькие домики-«прятки», игрушки, книжки, мультфильмы, сказочных героев, все то, чем можно развлечь детей; а также учитывайте количество тепла в доме, наличие дополнительных детских кроватей, ярких элементов, посуды, других принадлежностей, связанных с детством
Одиночные путешественники, командировочные	Как правило, это люди, приезжающие на территорию с деловыми и иными целями, предпочитающие останавливаться в спокойных местах в силу особенностей своего характера, либо транзитные туристы, передвигающиеся по территории региона.	Обычно эту категорию туристов интересует наличие связи и интернет
Туристы с палатками	Неприхотливая категория туристов. Как правило, организаторы такого лагеря заранее разрабатывают программу для группы. Это могут быть волонтеры, студенты, люди науки или просто любители походных условий и песен у костра.	Достаточно места для размещения палаточного кемпинга на вашем участке, наличие больших емкостей для приготовления пищи, оборудованное место для костра, навес-тент от дождя, настилы под палатки, места для стирки и сушки белья, длинные уличные деревянные столы под навесом, уличные туалеты, умывальники и места для мытья посуды, баню и другое оборудование, необходимое для «кемпинговых» туристов. Важно обеспечить безопасность туристов, ночующих в палатках, а также проинформировать их о правилах безопасности проживания на природе в данной местности.

Ваши туристы в основном	Особенности данной группы туристов	Что нужно организовать в своем гостевом доме или на участке
Рыбаки, охотники	Как правило, это самая неприхотливая группа из всех представленных. Эти люди точно знают, чего хотят, зачем приехали и что им от вас нужно. Это может быть либо только проживание, либо плюс сама организация рыбалки или охоты. Приемом таких групп занимаются обычно те хозяева, которые сами являются заядлыми рыбаками или охотниками.	Все необходимое для организации рыбалки, охоты, последующей разделки и первичной заготовки рыбы и дичи; может понадобиться предоставление необходимого оборудования и инвентаря; транспорт и сопровождение. Важно проинформировать туриста обо всех действующих на территории правилах и сроках охоты и рыбалки. В противном случае, претензии будут предъявлять вам.
Гости «одного дня» (без проживания)	Этой группе в первую очередь важна познавательная, образовательная и культурная составляющая сельского быта.	Предложите им культурную программу: маршруты за пределы села, общение с домашними животными, участие в местном празднике, экскурсионное обслуживание.
Этнографы, историки, ценители традиций	Самая узкая аудитория, случайно такие туристы к вам не приедут. Только если вы обладаете какими-то уникальными знаниями, наследием, особенными материалами местного быта, национальных традиций, исторических событий, коллекций старинных предметов, иных объектов, представляющих особую ценность для специалистов, тогда эти специалисты станут находить вас, бережно передавать друг другу информацию о вашей теме, начнет образовываться узкий круг «своих» посетителей, единомышленников, тех, кто понимает толк в конкретном вашем увлечении. Стоит добавить, что, как правило, это очень неприхотливые гости! Так как едут они не столько отдохнуть, сколько за «идеями».	Материалы и объекты по теме.

Ваши туристы в основном	Особенности данной группы туристов	Что нужно организовать в своем гостевом доме или на участке
Компании взрослых, корпоративы	Данная группа, пожалуй, самая беспокойная. Много шума, музыки, возможны алкоголь и конфликты внутри группы, все это не оставит вас, как хозяйина, в стороне. Делать ставку на данную группу туристов стоит только в том случае, если не возражают ваши соседи, и если вы сами любите яркие эмоции, шумные посиделки и тусовки. В противном случае вы очень быстро устанете от вашего гостевого бизнеса.	Наличие мангала, бани, большой комнаты-столовой или зала для праздника, большого стола (или нескольких столов в доме и на улице / на террасе), музыкального оборудования, телевизора с DVD, возможно, караоке, достаточное количество посуды, бокалов, фужеров, других принадлежностей, необходимых для отдыха больших компаний. Важно, чтобы гости не мешали вашим соседям. Рекомендуется предусмотреть как можно больше вариантов для активного отдыха (спортивный инвентарь для игр, прокат лыж, велосипедов и пр., продумать варианты экскурсий и прогулок по окрестностям, интерактивные программы, мастер-классы и т.п.). В ваших интересах, чтобы гости были заняты, а не просто сидели за столом.
Иностранцы	Как ни удивительно, но обычно это одна из самых комфортных групп. Они некапризны, не будут ругаться и требовать повышенного внимания к себе. Если территория интересна иностранцу, и он уже приехал к вам, то ему будет интересно наблюдать за всеми проявлениями жизни на этой территории. И за позитивными (достоинствами), и за негативными (недостатками) тоже.	Приветствуется знание минимального (бытового) иностранного языка у хозяев или наличие англоговорящего помощника, приходящего хотя бы на пару часов в день. В этом случае создание позитивного образа вашего региона, делающего его привлекательным для иностранного туриста, становится важной составляющей вашей деятельности как «хозяйина» не только гостевого дома, но и «хозяйина» территории.

Определите «свою» аудиторию. Выберите ту группу туристов, с кем вам будет понятнее, приятнее и интереснее работать в дальнейшем.

«Образ хозяина / хозяйки»

Успешный хозяин гостевого дома – это «гибкий» и «довольный» хозяин.

- Он способен быстро реагировать на запросы и просьбы гостя, вносить изменения в оборудование дома в зависимости от состава группы гостей (обеспечить связью, шампунями, установить детскую кровать, сделать пандусы для перемещения инвалидной коляски, убрать или добавить спальные места и пр.).
- Имеет договоренности с другими односельчанами на оказание дополнительных услуг своим гостям (экскурсии, катание на лодках, прокат велосипедов, мастер-классы по ремеслам и промыслам, иное, если он не делает этого сам).
- Умеет разрешать конфликтные ситуации.
- Поддерживает радушную атмосферу в своем доме.
- Способен принять к сведению любое замечание в свой адрес, стремится повышать качество своих услуг.
- И самое главное – он доволен своей жизнью, своим делом, ему нравится жить там, где он живет, и так, как он живет. Важно гордиться своей территорией, регионом, поселком, своим домом и своим образом жизни. Образ хозяина должен быть привлекательным как внешне, так и внутренне. К внешним признакам относятся некие особенные, узнаваемые элементы одежды или запоминающиеся привычки (один хозяин всегда встречает гостей в характерной национальной шляпе, другая хозяйка – всегда в традиционном ярком сарафане). А к внутренним признакам относятся самодостаточность, достоинство, интерес к людям и искреннее радушие.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Гостевая усадьба «Козий двор» на удаленном от центральных дорог хуторе Калининградской области

Муж и жена, сейчас им по 60 лет. Сельским туризмом занимаются уже около 20 лет.

Хозяйка Лена. В ее хозяйстве около 50 коз. Любой гость может наблюдать, как она общается со своими козами. Кормит, доит, чистит, заботится, разговаривает. Далее цедит молоко, готовит творог, свежий

козий сыр. Все делает спокойно и размеренно, с улыбкой, с большой любовью и с явным удовольствием от происходящего. И это спокойствие и удовлетворенность передается и ее гостям.

Хозяин Виктор. Работает. В его ведении несколько ульев, большое хозяйство, баня, собственный частный музей старинной домашней утвари (много лет он занимается коллекционированием старинных вещей, это интересно и ему самому, и его гостям). Приусадебный участок большой и ухоженный, с двумя скамейками и клумбой. По территории двора расставлена коллекция старинной сельскохозяйственной техники на конной тяге.



Летом он много работает по хозяйству, даже когда у него есть отдыхающие. И за этим процессом тоже интересно наблюдать.

Но в определенное время дня Виктор заканчивает свою работу, переодевается и отдыхает. Он сидит на своей скамейке, любуется участком и результатами своего труда, пьет кофе или занимается чем-то для души, как правило, мастерит, и постоянно думает над улучшением интерьера своего гостевого дома, насыщением его новыми любопытными предметами быта. Это его хобби. Он доволен своей жизнью и своим делом. И мы, будучи гостями, видим и верим, что он получает удовольствие от своего образа жизни, от своего дома, участка, своего хозяйства. Он не устает, или устает, но умеет отдыхать. Он умеет жить! И ему прекрасно живется в деревне!

Кроме гостевого размещения эти хозяева кормят, предоставляют помещение компаниям (мини-кафе, пристроенное собственными руками к сараю) для проведения праздников и корпоративов, предлагают

экскурсии по окрестностям, продают домашние продукты из козьего молока, и много и охотно общаются со своими отдыхающими.

Именно образ довольного и успешного хозяина очень привлекателен для гостей. Более того – к ним постоянно хочется вернуться, чтобы вновь ощутить эту гармонию, окунуться в их спокойный, сильный и самодостаточный мир.

Гордитесь своей деревней, домом и делом. По мнению многих экспертов, это то, что оставляет у туристов одно из самых благоприятных впечатлений.

Теперь поговорим о второй составляющей интересов и ожиданий туристов от сельского туризма. Это **впечатления**.

Дополнительные услуги, которые вы можете продумать и предложить вашим гостям: предоставление бани с веником; парковка автомобиля на территории приусадебного участка; подсобные работы на участке; общение с домашними животными; зелень с грядки; травяные чаи; поделки у камина или костра.

Эти и другие мелкие, но приятные услуги обычно входят в стоимость проживания и повышают конкурентоспособность вашего гостевого дома.

Дополнительные платные услуги:

- **Питание.** Для самостоятельного приготовления пищи гостям предоставляется оборудованная кухня. По договоренности приготовление пищи может осуществляться владельцем жилья. Однако это не относится к услуге по сдаче жилья в аренду или краткосрочному проживанию. Вы всегда имеете право угостить ваших гостей без оформления такого вида деятельности как «Общественное питание». Однако если вы делаете это официально и за деньги, вам надо получить ОКВЭД «Общественное питание», пройти проверку Роспотребнадзора, иметь санитарную книжку, иметь декларации о соответствии качеству на продукты питания.
- **Катание на лошади, квадроцикле, снегоходе.**

- Прокат велосипедов, лодок, оборудования и снаряжения.
- Транспортные услуги на собственном транспорте хозяина.
- Продажа продукции подсобного хозяйства.
- Организация рыбалки, похода в лес, сбора ягод и грибов.
- Участие туристов в мастер-классах (работа с деревом, плетение сетей, ловля и приготовление рыбы, сыроварение, любая традиционная заготовка, любые другие местные ремесла и промысла). Этим можно заниматься у себя в доме или договорившись с соседом. Любая кооперация с односельчанами – это большой плюс в копилку впечатлений туриста. Не стоит бояться конкуренции! Чем больше возможных интересных занятий вы предложите вашим туристам, пусть и с помощью соседей, тем качественнее будет их отдых. Проживание у вас им больше запомнится, у них в «копилке» будет больше новых знаний, навыков и хороших фотографий. А значит, и всё путешествие лучше запомнится и оставит только самые позитивные впечатления!



- Экскурсионные услуги. Этому умению необходимо постоянно учиться: на курсах, через книги, перенимая опыт других людей. Если в принимающей семье отсутствует человек, способный оказать ка-

чественные экскурсионные услуги, следует также поискать его в ближайшем окружении (среди родственников, соседей, друзей) и побудить его обучиться на экскурсовода-гида-проводника. Оригинальная экскурсионная услуга будет сильным магнитом вашего гостевого дома и дополнительным источником дохода для вас.



«Экскурсия в музее Ортош, Республика Алтай».
Фото: И.Пантюхина

Помните! Если вы водите туристов на территорию заповедника, заказника, национального парка, вам необходимо заранее согласовать это, получить разрешение и оплатить пребывание на территории ООПТ (особо охраняемой природной территории).

Людей, приехавших издалека, интересует все! Быт деревни или поселка, их окрестности, история, храмы и часовни, и даже заброшенные постройки.

Маршруты по окрестностям могут пешими, конными, велосипедными. Подробнее о маршрутах мы поговорим в отдельной главе.

Таким образом, предоставление иных туристских услуг может стать для вас дополнительным источником доходов. (см. Приложение 4).

Сделайте отдых у вас разнообразным, интересным и запоминающимся!

Рассмотрим для примера несколько вариантов предложений, которые вы можете сформировать в собственный так называемый «тур-продукт». (Подробнее на определении «турпродукт» мы остановимся в следующей главе).

Вариант 1: «Тур выходного дня».

Владелец гостевого дома предоставляет услуги по проживанию на два выходных дня (одна или две ночи) как основной пакет услуг. Дополнительно предоставляет услуги по прогулкам вокруг деревни, организации рыбной ловли, баню, организует пикник, осмотр местных достопримечательностей и т. п. Причем дополнительные услуги предоставляются за отдельную плату, по договоренности.

Вариант 2: «Недельный сельский тур».

Владелец сельского дома предоставляет услуги по проживанию на срок от 3 до 10 дней. К длительному отдыху туристы обычно предъявляют более высокие требования. Набор дополнительных услуг может быть таким же, как в первом варианте, но нужно будет дополнить количество предложений. Желательно, чтобы каждый день происходило что-то интересное. Направленность развлекательных мероприятий будет зависеть от специализации вашего хозяйства и хозяйств ваших односельчан, участвующих в сельско-туристической деятельности вместе с вами: велосипедные или конные прогулки, рыбалка, демонстрация процессов сельскохозяйственного производства (сбор меда, стрижка овец, уход за животными, производство творога, сыра и т. д.), знакомство с традиционными народными промыслами, мастер-классы по ремеслам, организация экскурсий для осмотра местных достопримечательностей.

Не бойтесь конкуренции. Кооперируйтесь! Взаимодействуйте с соседями для предоставления более широкого перечня предложений для «сельского туриста». Это пойдет на пользу вашему бизнесу.

Под конец пребывания в вашем гостевом доме предложите гостям местную сувенирную продукцию. Это может быть как ваша собственная продукция, так и взятая на реализацию у соседнего мастера. Если гостям понравилось у вас, они обязательно ее купят. Тем самым вы и поддержите тех ваших односельчан, кто делает сувениры, и зарабатываете на разнице сами, а у туристов останется что-то оригинальное, самобытное на память о данной местности, об отдыхе, о вас и о вашем гостеприимном доме.

Подробнее про изготовление и использование сувенирной продукции мы поговорим в отдельной главе.

Полезные советы

1. Продумайте заранее организацию приема гостей – встреча, оформление, знакомство с условиями проживания.
2. В оформление обычно входит: запись паспортных данных; прием оплаты; выписка квитанции (бланка строгой отчетности, если вы работаете как индивидуальный предприниматель или как физическое лицо), один экземпляр квитанции выдается гостю, один остается у владельца. На основании этой квитанции вы делаете позднее запись в свою книгу доходов. Более подробно об использовании бланков строгой отчетности мы поговорим в главе о предпринимательстве.
3. Существенно облегчит будущие отношения четкий письменный договор между владельцем гостевого дома и туристом.
4. Оплату удобнее принимать в начале отдыха туристов. Владельцу следует учитывать, что поступившие деньги становятся окончательно заработанными только после отъезда туриста, если его отдых закончился благополучно. Если отдых продолжительный, то оплату лучше взять частями. Плата за дополнительные услуги гостевого дома взимается до оказания этой услуги, по договоренности с гостями.
5. Следите за качеством продуктов питания и чистотой в доме.
6. Если вы содержите домашних животных, то необходимо получить в местной администрации справку о состоянии здоровья скота, кроликов, птицы при реализации продукции собственного производства.

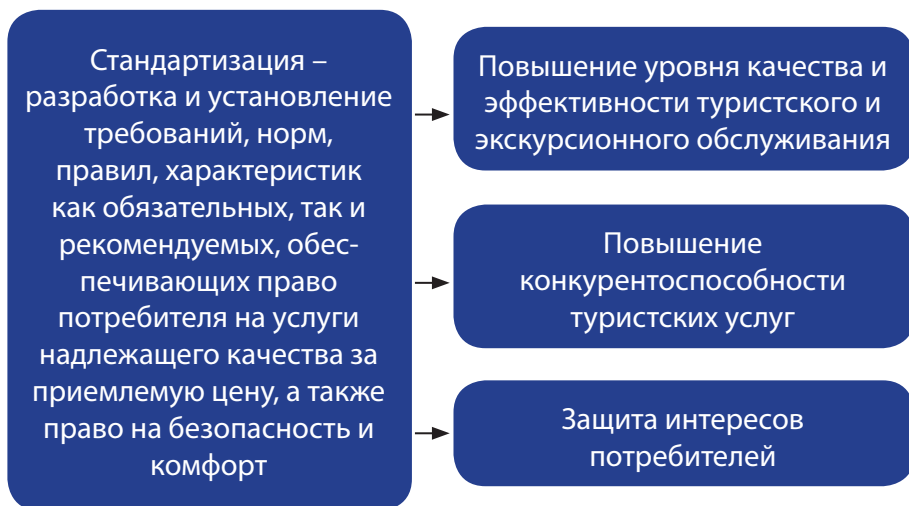
7. Во избежание имущественных претензий гостей и хозяев друг к другу рекомендуется строго разграничить места семейного, гостевого и общего пользования. Заранее предупредите гостей об этих разграничениях.
8. При первом знакомстве расскажите гостям о требованиях пожарной безопасности в вашем доме, покажите, где находятся ключи, мусорное ведро, как пользоваться водой и пр. Рекомендуется проинформировать гостей о местных условиях, расписании движения рейсовых автобусов, если таковые есть, о расположенных рядом с населенным пунктом природных объектах, о культурных и других мероприятиях.
9. Составьте и распечатайте внутренние правила пользования гостевым домом. Наличие такой памятки облегчит туристам первое знакомство с домом, а вас освободит от долгих перечислений того, что можно в вашем доме, а что нельзя.
10. Отдельно расскажите о действиях в случае возникновения чрезвычайной ситуации (отключение электроэнергии, водоснабжения и тепла). Заранее продумайте механизмы экстренной помощи при возникновении проблем со здоровьем (аллергическая реакция, отравление, укус клеща, укусы животных, другое). Имейте аптечку первой медицинской помощи и быстрый доступ к вызову врачей (связь).
11. Разрешение конфликтных и спорных вопросов. В любом бизнесе могут возникать конфликтные или околоконфликтные ситуации. А в гостевом – особенно. Туристы – это прежде всего потребители, которые платят, чтобы получить приятное, интересное, максимально комфортное и неустомительное времяпровождение. Конфликтные ситуации обычно порождаются существенным различием между ожиданиями туриста и его конкретными впечатлениями, полученными от поездки и проживания. Например, стоимость услуг гостевого дома показалась туристу завышенной при отсутствии необходимых бытовых условий (нет горячей воды, холодный туалет во дворе и пр.). Предупредите туриста заранее обо всех нюансах вашего гостевого дома.
12. Относитесь к потребностям гостей внимательно и гостеприимно. В то же время не нужно чрезмерно навязчиво предлагать свою помощь и дополнительные услуги. Соблюдайте «золотую середину»!

Позвольте гостям чувствовать себя у вас легко и непринужденно, как дома.

Требования, предъявляемые к сельским гостевым домам

Стандартизация в туризме

Важнейшим инструментом государственного регулирования туристской деятельности и защиты прав потребителей туристских услуг являются стандартизация и сертификация туристских услуг.



Стандартизация сельских гостевых домов

В России впервые утвержден и введен в действие 01.07.2016 года национальный стандарт ГОСТ Р 56641-2015 «Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования». Он устанавливает общие требования к сельским гостевым домам и услугам, предоставляемым сельскими гостевыми домами.

Требования данного стандарта для гостевых домов носят только рекомендательный характер.

Общие требования к сельским гостевым домам приведем в таблице ниже, разделив их для простоты восприятия на обязательные и рекомендуемые.

Область применения	«Сельские гостевые дома должны...»	«Владельцам гостевого дома рекомендуется...»
Требования к территории	<p>Зоны отдыха и хозяйствования должны быть аккуратными и незахламленными</p> <p>Место содержания домашних животных должно быть чистым, удобным для подхода и кормления</p>	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечить пешеходные дорожки, тропы, подъездные пути – огораживать, озеленять территорию – разделять зоны отдыха и хозяйствования
Туристская информация гостевого дома		<p>Включать в информационное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> – информацию о расстояниях между гостевым домом и ближайшими населенными пунктами и достопримечательностями – информацию о местном общественном транспорте – номера телефоном и адреса больниц, магазинов, кафе – инструкции о поведении при пожаре и в чрезвычайных ситуациях – правила проживания в гостевом доме – предоставление каталогов историко-культурных и природных объектов
Оснащение и оборудование гостевых домов	<p>В гостевом доме должна быть укомплектована аптечка для оказания первой доврачебной помощи. Аптечку необходимо периодически обновлять и пополнять содержимое, проверяя сроки годности медикаментов</p>	<p>Гостевые дома рекомендуется оборудовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – искусственным и аварийным освещением – холодным водоснабжением (фильтрация, очистка воды или иметь запас бутилированной воды не менее чем на сутки) – горячим водоснабжением (или возможностью нагрева воды) – отоплением – телефонной связью, доступной для гостей
Интерьер гостевого дома		<p>В оформлении гостевого дома рекомендуется использовать колорит народного творчества и современные архитектурно-художественные традиции</p>

Область применения	«Сельские гостевые дома должны...»	«Владельцам гостевого дома рекомендуется...»
Требования к помещениям гостевого дома	Площадь комнат гостевого дома должна позволять гостю свободно, удобно и безопасно передвигаться, и использовать все оборудование и мебель. Минимальная площадь комнат не нормируется	<p>Рекомендуется:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разделить зоны проживания гостей и хозяев – оснастить кухню / мини-кухню: <ul style="list-style-type: none"> • плитой / печью • холодильником (или погребом) • моечной раковиной • кухонными шкафчиками, столовыми приборами и посудой, чайником • местом (полкой или шкафом) для хранения продуктов • мусорным ведром для пищевых отходов • моющими средствами для обработки посуды и комплектом тряпок – предусмотреть наличие комнаты / места для багажа, помещения для стирки и сушки одежды – в зоне проживания гостей рекомендуется располагать санузел, в сельских гостевых домах, принимающих туристов только в летний период, допускается оборудование санузла и душевой кабины во дворе гостевого дома
Требования к услугам гостевого дома	<p>Услуги гостевых домов должны соответствовать следующим критериям:</p> <ul style="list-style-type: none"> – безопасность предоставляемых услуг – транспортная доступность – полноценность, достаточность, достоверность информации о сельском гостевом доме и предоставляемых услугах – готовность персонала (собственников, управляющих) сельского гостевого дома к оказанию услуг 	<p>Рекомендуется предоставлять следующие основные услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – прием гостей для размещения не менее 8 часов в сутки – услуги питания или создание условий для самостоятельного приготовления пищи – санитарную уборку жилых комнат, в т. ч. к заезду гостей – смену постельного белья – не менее одного раза в неделю и при каждом новом заезде – смену полотенец не менее одного раза в 5 дней или при каждом новом заезде

Область применения	«Сельские гостевые дома должны...»	«Владельцам гостевого дома рекомендуется...»
Требования к безопасности гостевого дома	<p>Услуги сельских гостевых домов должны обеспечивать безопасные условия для жизни и здоровья проживающих туристов, сохранность их имущества, с соблюдением правил и требований, установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации [1], [2], [3], [4] и федеральных органов исполнительной власти, в т. ч. ГОСТ Р 32611.</p> <p>Собственники гостевых домов должны обеспечить минимальный уровень риска для жизни и здоровья гостей</p>	
Противопожарная безопасность	<p>Собственники гостевых домов несут полную ответственность за безопасность принятых ими гостей и обязаны обеспечить противопожарную безопасность дома. Все прибывающие в гостевой дом должны быть ознакомлены с инструкцией о мерах пожарной безопасности, включая поведение при пожаре и в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>Рекомендуется иметь инструкции о мерах пожарной безопасности и первичные средства пожаротушения.</p> <p>Обслуживающий персонал должен знать меры пожарной безопасности и соблюдать их.</p> <p>Разведение костров должно производиться в специально отведенных местах под контролем персонала собственника</p>
Санитарно-гигиенические показатели	<p>Для обеспечения жизни и здоровья гостей необходимо соблюдать санитарно-эпидемиологические требования, в т. ч. по содержанию санитарно-технического оборудования, инвентаря, защите от насекомых и грызунов, обработке белья (стирка, глажка и хранение белья).</p> <p>Питьевая вода, используемая для хозяйственно-питьевых целей, должна соответствовать гигиеническим требованиям, быть безопасной и безвредной по химическому составу.</p> <p>Собственник должен регулярно проводить уборку прилегающих территорий, мест общего пользования, помещений, обеспечить сбор и вывоз жидких и твердых отходов (наличие выгребных ям, контейнерных площадок). Регулярно проводить мероприятия по обработке территории вокруг дома по периметру от клещей, информировать гостей об опасности укусов клещей (памятка, взаимосмотр)</p>	

Область применения	«Сельские гостевые дома должны...»	«Владельцам гостевого дома рекомендуется...»
Травмоопасность		Для снижения риска травмоопасности гостей собственнику гостевого дома рекомендуется ознакомить их с правилами проживания, техникой безопасности и другими факторами риска, и мерами по предупреждению травм в данной местности
Требования к персоналу гостевого дома	<p>Персонал сельского гостевого дома должен быть подготовлен к работе и обслуживанию гостей, в т. ч.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – иметь навыки по проведению и организации уборок – иметь навыки по приготовлению пищи и обслуживанию гостей (только при оказании услуг питания) – при наличии иностранных туристов владеть иностранным языком – владеть необходимой туристской информацией о регионе, в котором расположен сельский гостевой дом – владеть навыками использования сельскохозяйственной техники (при наличии) и знать технику ее безопасности – уметь обращаться с домашними животными (при наличии), знать технику безопасности – иметь базовые знания и навыки по оказанию первой доврачебной помощи – владеть навыками по применению первичных средств пожаротушения и эвакуации людей при чрезвычайных ситуациях – знать этику общения с гостями, проявлять приветливость, доброжелательность, предупредительность – проходить периодические медицинские освидетельствования 	
	<p>Сельские гостевые дома должны соответствовать требованиям нормативных правовых актов Российской Федерации, нормативных документов федеральных органов исполнительной власти [1] и [2], а также требованиям настоящего стандарта</p>	

[1] ФЗ от 24.11.1996 года № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями.

[2] СанПиН 2.1.2.2645-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям проживания в жилых зданиях и помещениях».

[3] Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 года № 2300-1 в редакции федеральных законов с изменениями и дополнениями.

[4] ФЗ от 22.07.2008 года № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности». ГОСТ Р 32611-2014 «Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов».

Таким образом, при организации сельского гостевого дома необходимо придерживаться требований данного национального стандарта, а также указанных выше ([1], [2], [3], [4]) официальных документов.

ГОСТ и стандарты качества

Подробные требования приведены в **ГОСТ Р 56641-2015 «Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования»**. Данный ГОСТ можно легко найти в интернете и скачать для ознакомления.

Сертификация гостевого дома

Сертификация по своей сути является практической частью стандартизации. Сертификация – это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая организация удостоверяет в письменной форме, что продукция (услуга) соответствует установленным требованиям.

Цели сертификации

- Контроль безопасности предоставляемых услуг для жизни и здоровья потребителей.
- Защита потребителя от недобросовестности продавца, исполнителя туристских услуг.
- Содействие повышению конкурентоспособности туристских услуг на российском и международном рынках.
- Содействие потребителям в компетентном выборе услуг.

Предоставление собственного сельского дома под гостевой дом (как с проживанием совместно с хозяевами, так и в специально построенном доме) не является гостиничным бизнесом в его классическом определении.

Гостиничный бизнес предполагает экономическую деятельность специализированных предприятий, предлагающих на регулярной коммерческой основе услуги по обеспечению клиентов размещением и питанием.

Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации (утвержденные постановлением Правительства РФ от 9 октября 2015 года № 1085) распространяются на деятельность гостиниц и иных

средств размещения, за исключением деятельности молодежных туристских лагерей и туристских баз, кемпингов, детских лагерей, ведомственных общежитий, сдачи внаем для временного проживания меблированных комнат.

В настоящее время сертификация вашего гостевого дома (а также получение гигиенического сертификата соответствия) носит добровольный характер. Если ваш дом предоставляется под услуги сельского гостевого дома на нерегулярной основе, и вы работаете только самостоятельно, вы не обязаны проходить сертификацию.

• Гигиенические сертификаты Роспотребнадзора не являются обязательным документом и оформляются в случае, когда владельцы хотят повысить конкурентоспособность какой-либо продукции, предоставляя покупателю информацию о ее качестве и безопасности для жизни и здоровья человека. Сертификат Роспотребнадзора – это документ, свидетельствующий о соответствии единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям. Гигиенический сертификат соответствия выдается Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и территориальными органами Роспотребнадзора.

Однако если вы планируете расширять свою деятельность, сотрудничать с турфирмами или заключать договоры на рекламу вашего заведения, то рекомендуется пройти процедуру подтверждения соответствия, результатом которой является документальное свидетельство, удостоверяющее, что ваши услуги соответствуют установленным требованиям стандартов.

• Сертификация услуг сельского гостевого дома не является обязательной, но она способствует обеспечению безопасности предоставляемых услуг и повышению их конкурентоспособности.

Раздел 2. Маршруты и экскурсии в сельском туризме

Маршруты и экскурсии в сельском туризме – это обязательная составляющая вашего турпродукта. Они входят в деятельность по организации досуга туристов.

Маршруты и экскурсии по природным территориям должны отвечать принципам экологического туризма.

Экотуризм – это путешествия с познавательными целями (знакомство с живой природой, с укладом местных жителей, изучение природных и культурных достопримечательностей), которые не оказывают негативного воздействия на окружающую среду и содействуют охране природы.



«Разработка экотуристического маршрута на Алтае». Фото: С.Пантюхина

В маршрутах и экскурсиях, предлагаемых в рамках программ сельского туризма, как правило, тесно перекликается природная и культурная (этно-, гастро- и прочие) составляющие, поэтому понятие «маршрут сельского туризма» в данной главе включает в себя и экотуристические программы (в т.ч. с посещением особо охраняемых природных

территорий), и этнографические, и гастрономические, и приключенческие, а также всевозможные их комплексные сочетания.

Экскурсия – это поездка или поход с посещением достопримечательных объектов (исторических, культурных, природных или созданных руками человека). Проводится в познавательных целях, как правило, под руководством экскурсовода или гида-проводника. Это наглядный процесс познания человеком окружающего мира, построенный на заранее подобранных примечательных объектах.

Маршрут экскурсии – хорошо продуманный, наиболее удобный путь следования экскурсионной группы. Составление маршрута обусловлено темой экскурсии, местом расположения объектов, наличием путей для подъезда (подхода) и площадок для показа и осмотра. В ходе процесса экскурсовод помогает экскурсантам увидеть объекты, услышать о них необходимую информацию, ощутить их значение, красоту и уникальность, овладеть навыками самостоятельного «видения».

Создание экскурсии – это творческий и очень ответственный процесс. Подготовка включает в себя: изучение и отбор объектов для показа, составление маршрута движения, изучение литературных источников по темам объектов, консультации, планирование продолжительности переходов, нагрузок с учетом возрастных особенностей экскурсантов, обеспечение снаряжением, планирование стоянок, а также проработку вопросов безопасности туристов на пути следования.

Чтобы стать хорошим экскурсоводом, надо много учиться, читать методические материалы, разговаривать со специалистами этого дела и тренироваться на практике. Есть множество литературы о техниках создания и ведения экскурсий, о составлении «карты» маршрутов, о методиках показа и рассказа. Эти материалы вы легко найдете в свободном доступе в сети интернет.

В данной главе мы остановимся на том, как «видеть» и находить объекты показа, интересующие приезжего туриста, как составить маршрут, а также коснемся вопросов безопасности.

Виды маршрутов, которые может развивать в своей местности сельский предприниматель показаны на схеме ниже.

Туристы: любители природы, традиций,
культуры и новых впечатлений

Виды туров, или «Путешествия по специальным интересам»

Познавательные

«Отдых» (восстановительный,
оздоровительный)

Активный

Пассивный

Маршруты:

- Исторические
- Этнографические
- Археологические
- Гастрономические
- Наблюдения за животными (в т.ч. птицами) в естественной среде
- Ботанические
- Геологические
- Смешанные
- Фото- и видеотуры

Маршруты:

- Пешие
- Водные (лодки, байдарки)
- Лыжные
- Велосипедные
- Конные и пр.

- Прогулки
- Отдых в гостевых домах
- Отдых на агро-фермах
- Стационарные палаточные лагеря
- Рыбалка
- Сбор трав и травяных чаев
- Сбор «даров природы»

Продолжительность: все виды туров могут быть как однодневными (тур выходного дня), так и многодневными

Эта схема будет полезной для того, чтобы определиться, какие виды туризма близки именно вам и какие из них наиболее соответствуют специфике вашей территории.

Занимайтесь теми направлениями, которые интересны и близки лично вам!

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Путешествия за лекарственными травами



«Примула зацвела».
Фото: С.Копылова

В последние годы по всей стране набирают популярность новые виды путешествий, один из которых – сбор лекарственных трав. В Крыму и на Алтае, к примеру, к этой деятельности уже подключилось много местных жителей и представителей турбизнеса. Смысл такой поездки в том, что помимо наслаждения от красоты природы гости получают и «практическую» пользу.

Опытный сопровождающий (травник) помогает им найти места, где растут различные лекарственные или просто полезные растения, рассказывает об их свойствах, учит правильно собирать и хранить сборы. Гости уезжают не только с фотокадрами, но и с пучками трав, которые продолжают радовать их всю долгую зиму в городе.

ВАЖНО! Если вы планируете организовывать подобные туры, обязательно удостоверьтесь, что сопровождающий, который будет водить группы, разбирается в том, что делает, обладает профессиональными знаниями и опытом, т. к. ваша ключевая обязанность – обеспечить безопасность туриста. Важно также заранее предупредить гостей о возможности аллергии на цветение, определенные виды растений.

Чего хотят туристы, или Как «увидеть» маршрут?

Как мы уже говорили, сельский туризм входит в «моду», индустрия постепенно приходит к тому, что вместо массового отдыха на солнце, море и песке путешественник выбирает природный пейзаж, традиции и досуг в виде наличия ремесел, рыбалки, праздников, вкусной еды. Кроме того, ему интересен местный уклад жизни и общение с сельским населением. Основное, что хотят люди – это индивидуального подхода к своему отдыху, индивидуальных программ пребывания, созданных с учетом их интересов. Им интересно узнать о культуре, увидеть местный быт, традиции, услышать фольклорные песни, попробовать местную кухню.

Рассмотрим подробнее потребности туриста

На какие экскурсии к вам приедут гости?

Вот основные мотивы:

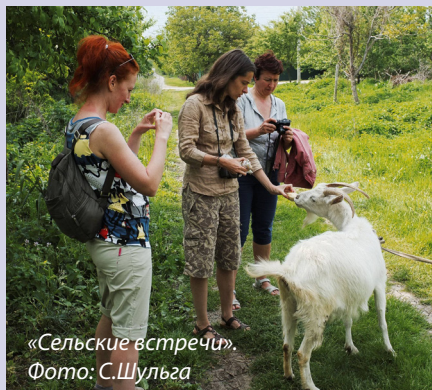
- ***Возможность своими глазами увидеть, как живут деревни, чем заняты местные жители, поучаствовать в этой жизни, почувствовать себя «местным».***

Такой туризм обычно называют «этнографическим» или «культурным». Важно понимать, что даже на территориях, на первый взгляд небогатых культурно-историческими достопримечательностями, музеями и старинными ценностями, такой туризм не только возможен, но и очень привлекателен, особенно для гостей издалека. Ведь они живут совершенно по-другому! И им интересно все: от устройства вашего дома и огорода до того, какие песни вы поете, как справляете праздники и как ходите в баню. Такие гости будут счастливы, если вы возьмете их с собой на традиционную рыбалку, в поход в лес за грибами и ягодами, позволите поучаствовать в засолке огурцов или работе на огороде. Чем больше у них будет возможностей не просто смотреть, но и делать что-то – тем лучше.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Тур-«бродилка» по селу Львовское (Краснодарский край)

В кубанском селе Львовское разработана программа – «сельская бродилка». Гости перемещаются по селу вместе с сопровождающим, заходят в дома местных жителей, знакомятся с тем, как они живут.



«Сельские встречи».
Фото: С.Шульга

В одной хате можно узнать все о кукурузе – основной местной культуре, на которой исторически держалось все кубанское хозяйство. Как ее выращивали, для чего использовали, как делали так, чтобы ничего не пропало, а все пошло в дело? Здесь можно самому смолоть кукурузу на ручном жернове, приготовить традиционное местное блюдо – мамалыгу, а позже самому ее и съесть.

Можно научиться делать куколок из листьев кукурузы или сплести подставку под горячее, а можно накормить козу на соседнем подворье. В другой хате туристы встречаются с местными рукодельницами, а в третьей – поют вместе с фольклорным коллективом. К концу дня гости знают, кажется, всех в селе и с удовольствием сидят с ними за одним столом, наслаждаясь застольными разговорами.

• ***Нетронутая природа и возможность быть в ней, наблюдать диких животных и птиц вблизи и в естественной среде.***

Таких туристов называют «экотуристами». Многие из них одновременно – фотографы и видеооператоры (как профессионалы, так и любители), они готовы лететь на другой конец планеты за редкими кадрами. Им часто не так важна инфраструктура, как то, что вокруг мало людей, есть возможность пройти по тропе и не встретить за целый день ни одного туриста. Если вы знаете маршруты, по которым редко водят туристические группы, где есть возможность почувствовать себя наедине с дикой природой или наблюдать скопления каких-то животных, птиц или рыб, предложите их этой категории гостей.

Настоящему экотуристу будут интересны и берег моря рядом с деревней, и, к примеру, маршрут между деревнями там, где нет асфальтовых дорог, и «не ступала нога человека», и походы в лес на несколько дней под руководством человека, который знает в этом лесу каждую тропинку, способен определить птиц, показать

места произрастания редких растений. Разумеется, планируя подобные экскурсии, необходимо иметь соответствующие знания (о птицах, растениях, тропах, ландшафтах и пр.) и ни в коем случае не «заниматься самодеятельностью», не придумывать «легенды», и не рассказывать о том, в чем вы не уверены на все 100 %. Экотуристы подчас разбираются в географии, биологии, геологии и других науках на уровне ученых, поэтому «отсебятину» и почерпнутые из интернета «сказки» они вам не простят – ваша репутация гида будет моментально подпорчена. Занимайтесь этим только если у вас достаточно знаний, либо рассказывайте о том, в чем точно разбираетесь (например, не о биологических особенностях разных видов животных, но о личных историях, связанных с ними, о жизни вашей семьи, о ваших традициях использования «даров леса» и пр.).

Если рядом с вами расположена особо охраняемая природная территория, намного правильнее будет договориться с ее профессиональными специалистами о проведении экотуристических программ для ваших гостей, или, как минимум, получить профессиональные консультации по тексту вашей экскурсии.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Примеры экотуров можно посмотреть на сайте Фонда развития экотуризма «Дерсу Узала». Один из возможных маршрутов – «Экотур по Чукотке к моржам и белым медведям».

Тур рассчитан на 11-12 дней. Путешественники перемещаются по маршруту: г. Анадырь – с. Эгвекино – с. Амгуэма, посещение кочевого оленеводческого стойбища – с. Ванкарем – остров Колючин, с. Нутэпельмен. В ходе тура гости посещают кочевую оленеводческую бригаду (знакомятся с бытом современных кочевников – аборигенов Чукотки), национальное село, наблюдают за тихоокеанскими моржами на лежбище, колонией морских птиц на острове Колючин, проходят тропами старателей, могут увидеть медведя и много других животных Чукотки.

• **Возможность попробовать уникальную местную кухню и продукты.**

Еще одна категория туристов, которая становится все более частой на просторах России, это «гастрономические» туристы. Им интересно все, что вы едите, и то, из чего и как вы это готовите, и ради этого они тоже готовы преодолевать огромные расстояния. Таких туристов не стоит кормить «по-европейски»: предложите им уникальные местные продукты, расскажите о рецептах вашей бабушки, попробуйте что-то приготовить вместе с ними. Они это оценят.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Гастрономический туризм в Грузии

В последние несколько лет чрезвычайно популярными среди россиян стали гастрономические туры в соседнюю Грузию. Каких только предложений нет сегодня на рынке! «Хинкали-тур», программа



«Хинкали». Фото: И.Лебедева

«Вкусная Грузия», «Наука Бахуса и Корса», «Кулинарное путешествие» и множество других подобных названий выскакивают в поисковике, стоит вбить словосочетание «гастротур в Грузию».

Грузинская кухня – явление, известное русскому человеку.

Тем не менее, еще несколько

лет назад практически никто в эту страну не ездил, и уж тем более в специализированный гастрономический тур. Просто появились первые туроператоры, которые увидели в грузинской кухне не просто кухню, а центральную тему для своих путешествий. Поездки в Грузию, безусловно, включают самые разные активности: и осмотр исторических достопримечательностей, и прогулки по горам, и активные виды туризма. Но суть этой гостеприимной южной страны с ее радушными жителями и длинными философскими тостами отлично передается через кухню. Каждый день программа гастрономического тура включает определенные (желательно неповторяющиеся) кулинарные мероприятия, посещение винных и сельскохозяйственных производств, дегустации, кулинарные мастер-классы. Туристы едут с удовольствием!

• *Старинные храмы и памятники*

Есть регионы, где еще сохранилось множество памятников культуры и религии: деревянного зодчества, храмовые комплексы, каменные кирхи, старинные часовни и пр. По деревням, в т.ч. заброшенным, все чаще ездят путешественники, интересующиеся старинными храмами и светскими постройками. Как правило, это очень увлеченные люди, перед поездкой изучившие массу литературы и разбирающиеся в истории и архитектуре на уровне специалистов. Они, в большинстве случаев, самостоятельны и сами организуют себе путешествие, однако, если найти памятник не очень просто (нет дороги), им могут пригодиться услуги местного сопровождающего. Они могут также ночевать и питаться в вашем гостевом доме, купить продукты с огорода, уникальные местные сувениры ручной работы. Гостям, которые в этой теме не разбираются, но просто хотели бы увидеть что-то новое, вы можете предложить полноценный тур с экскурсией по этим достопримечательностям. Только не забудьте подготовиться, изучить фактическую информацию, чтобы не рассказывать непроверенные «легенды».

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

В Кенозерском национальном парке сохранились уникальные расписные «небеса» – особое перекрытие потолка, широко распространенное в часовнях Русского Севера, и символизирующее небесную сферу со звездами, Солнцем, Луной и царствием Бога. Каркас конструкции «неба» напоминает солнце с расходящимися лучами. «Небо» состоит в основном из восьми, двенадцати или шестнадцати радиальных граней.

Коллекция «небес» XVIII – XIX вв. Кенозерского национального парка уникальна, она составляет 16 комплексов. Значительная часть «небес» располагается в храмах, ряд памятников представлен в музейных экспозициях парка.

Знакомство с «небесами» в часовнях и музеях парка – один из важных мотивов его посещения.

Текст взят с сайта www.kenozero.ru

- **Фольклор, народные традиции, промыслы и ремесла.**

Это также одна из тем, хорошо работающих на развитие сельского туризма. Помните о том, что гостям, которые, действительно, хотят погрузиться в настоящую сельскую атмосферу, не интересны стандартные театрализованные представления формата советского дома культуры, «лубок», «ряженые», костюмы из яркой турецкой синтетики и пр. Они едут к вам за подлинностью. Намного большее удовольствие они получают, если «случайно» попадут на домашние посиделки местных бабушек, где поют песни, вяжут, шьют лоскутные одеяла. Если турист сможет почувствовать себя гостем, своим на вашем празднике, такие впечатления он будет помнить долго.

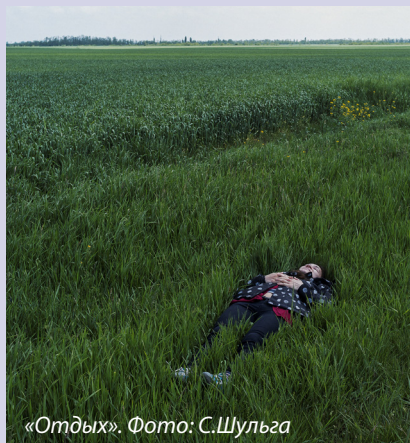
Наиболее привлекательным и эффективным способом получения новых знаний и впечатлений является интерактивная форма. Это «личное участие» туриста в процессе либо наблюдение за ним. Прекрасным интерактивом являются мастер-классы по изготовлению традиционных ремесел или участие в настоящих промысловых видах работ.

На маршрутах и в наблюдениях также присутствуют элементы интерактива. В живой природе все время что-то происходит, это постоянный интерактив, обусловленный непредсказуемостью самой жизни. Посмотреть скопления морских обитателей и птиц, узнать об их разнообразии внутри одного вида, послушать, пофотографировать, выяснить их названия, понаблюдать за их поведением – это и есть лучший интерактив. Например, сидя в укрытии в колонии чаек, крачек или бакланов, наблюдать, как они перелетают с места на место, возвращаются, питаются, дерутся, – это настоящий сериал! Поверьте, приезжий получит непередаваемые эмоции!

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

А давно ли вы слушали птиц и просто звуки природы?

Туры по наблюдению за птицами (в международной литературе это называется «бедвочинг», *birdwatching*), очень популярные во всем мире, все чаще проводятся и в России. Программы могут быть разными – все зависит от того, какого уровня специалисты есть в вашей команде. Бедвочерам, которые ездят в подобные туры много лет и в разные страны мира, конечно, необходим профессиональный гид – орнитолог с хорошим опытом.



Однако есть большое количество обычных туристов, приехавших к вам с другой целью, но также интересующихся птицами, которые обитают в окрестностях вашего поселка или деревни. Таким гостям может быть очень интересна непродолжительная прогулка ранним утром по ближайшим окрестностям в сопровождении местного жителя, который просто хорошо знает местность и умеет замечать птиц, может отличить какие-то виды по внешним признакам или по голосу.

Как правило, это лесник или охотник. Опыт разных территорий показывает, что сам факт прогулки в 5 часов утра для того, чтобы послушать голоса просыпающихся птиц, уже становится незабываемым впечатлением для туристов.

В Нидерландах на одной из небольших природных территорий местные гиды практикуют очень простой интерактивный элемент. Группа идет по тропе, и в какой-то момент экскурсовод предлагает всем лечь на травку и 5 минут молча смотреть на небо. Как рассказывают потом экскурсоводы, на городских гостей это нехитрое упражнение производит большое впечатление.

При составлении своего маршрута очень важно в свои услуги добавлять образовательную (познавательную) составляющую.

Рассказ в экскурсии – это устная часть экскурсии, информация и пояснения, которые дает гид-проводник. Обычно рассказ выполняет две задачи:

- 1) комментирует, поясняет, дополняет увиденное;***
- 2) реконструирует, восстанавливает то, что в данный момент не может увидеть экскурсант (исторические, геологические, экологические нюансы).***

Из схемы ниже видно, что для этого можно использовать и как применить с учетом потребностей туристов:

Собственные знания, опыт. Они могут соответствовать вашей профессии (геология, археология, ботаника, др.) или быть почерпнутыми из «кладезей народной мудрости»

Получать знания и информацию из энциклопедий, книг, статей (по истории, биологии, географии, и др.)

Обратиться к экспертам: историкам, краеведам, специалистам по туризму и научным сотрудникам ООПТ и др.

Наблюдения за животными с рассказами об их жизни будут очень любопытны туристам

Наблюдения за птицами. Их активную жизнь и питание можно видеть на водоемах вблизи населенных пунктов

Недревесные ресурсы леса (грибы, ягоды, шиповник). Геоботаническая экскурсия по окрестностям с дегустацией, сбором

Интересны любые программы с рыбой – совместная рыбалка, разделка, местные особенности приготовления, участие в приготовлении рыбы на природе, обед в походных условиях. Любой процесс может быть сопровожден информацией – что это за рыба, почему она скапливается здесь, почему возвращается и т. д.

Показ «рукотворных» объектов также важно сопроводить рассказом: почему лежат на берегу старые лодки, что за завод в поселке, как он работает; происхождение старых деревенских домов и построек; необычные сооружения, и т.д.

Посещение объектов деревянного зодчества, старинных сооружений (храмов, часовен, зданий дворянских усадеб и пр.)

Исторические события, связанные с военными действиями, памятники и мемориалы ВОВ и иных войн, исторические захоронения могут интересовать тех, кто увлекается краеведением

Показ остатков древнего оледенения (валунов, ледниковых озер) можно сопроводить рассказом об истории и геологии здешних мест и др.

При составлении собственного маршрута учитывайте не только время на прохождение расстояния от одного объекта до другого, но и примерное время, которое займет у вас тот или иной рассказ, а также время на возможные вопросы и ответы. Они обязательно будут!

Помните! Туристу, который уже проделал определенное расстояние, чтобы приехать к вам, интересно все! Любые мелочи, которые кажутся вам привычными и весьма заурядными, могут оказаться очень привлекательными!

И еще. Любая старая постройка может стать либо интересным объектом, если снабдить показ рассказом о ее происхождении и связью с историей поселка, либо будет выглядеть грудой рухляди, если останется безымянной.

Все маршруты и экскурсии должны быть безопасными для жизни, здоровья и имущества туристов и окружающей среды. Ниже приведены выдержки из требований специального ГОСТа по безопасности туристов.

ГОСТ 32611-2014 «Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов» (выдержки)

Область применения

Настоящий стандарт устанавливает требования по обеспечению безопасности жизни, здоровья, имущества туристов при совершении путешествий.

Общие положения

4.1. Туристские услуги и условия их предоставления должны быть безопасными для жизни, здоровья и имущества туристов и окружающей среды.

В процессе оказания туристских услуг необходимо обеспечить приемлемый уровень риска для жизни, здоровья и имущества туристов (экскурсантов) при совершении путешествий.

4.2. Безопасность туристов (экскурсантов) при совершении путешествия распространяется:

- на жизнь, здоровье, личную неприкосновенность туриста (экскур-

санта), включая физическое (телесное) и психическое (моральное) состояние, а также частную жизнь;

- имущество туриста (экскурсанта), в т. ч. предметы туристского снаряжения и инвентаря, багаж, предметы личного обихода и другие предметы, которые используются туристом (экскурсантом) во время путешествия.

4.3. Основные факторы, влияющие на безопасность туристов при совершении путешествия, включают в себя:

- географические и природные особенности места пребывания туристов (морская, горная, пустынная местности, климат, наличие специфических животных и насекомых и т. д.);
- культурную, социальную среду временного пребывания, особенности местной пищи, язык, культурные, религиозные и этнические традиции и т. д.;
- особенности видов туристских путешествий (экстремальный туризм, спортивно-оздоровительный туризм и др.);
- уровень качества и безопасности оказываемых услуг;
- соблюдение туристами (экскурсантами) правил личной безопасности, в т. ч. законов, правил и традиций (культурных, религиозных и др.) страны (места) временного пребывания, санитарно-эпидемиологических норм и правил специальных предписаний, указаний и инструкций органов власти, специализированных служб МЧС, сопровождающих гидов и инструкторов-проводников, а также использование средств индивидуальной защиты.

Перечень мер по обеспечению безопасности туристов (экскурсантов) включает:

- информирование туристов об угрозе безопасности в месте временного пребывания;
- информирование туристов (экскурсантов) о возможности страхования жизни и здоровья от несчастных случаев, включая прохождение ими маршрутов, представляющих повышенную опасность, страхование имущества;
- информирование туристов (экскурсантов) о необходимости проведения профилактических медицинских прививок;
- оказание помощи туристам при возникновении чрезвычайных ситуаций и несчастных случаев (неотложная медицинская помощь, предоставление средств связи);

- обеспечение сохранности имущества туристов в стране (месте) временного пребывания (в средствах размещения, во время перевозок туристов и т. д.);
- защиту персональных данных туристов, охрану их чести и достоинства в стране (месте) временного пребывания.

Согласно определению, данному в Законе о туристской деятельности в РФ, продолжительность прогулок и экскурсий составляет менее 24 часов (без ночевки).

Организация походов и экспедиций предполагает остановки на природе на ночлег.

Правила организации палаточных стоянок

При устройстве стоянки (места для ночлега или лагеря) необходимо учитывать следующие моменты:

- Устраивать стоянки и биваки лучше в тех местах, где уже неоднократно останавливались люди. При выборе места исходить из соображений дружелюбного отношения к природе, безопасности для туристов, а также следовать правилам поведения в дикой природе.
- Устанавливайте палатки на ровных участках (чтобы туристы не «скашивались» во сне), входом с подветренной стороны.
- Желательно устанавливать палатки таким образом, чтобы как можно меньше повреждать растительность, не размещаться на полянах, покрытых мхом. Стойки и колышки для палаток иметь с собой, чтобы не пришлось рубить кустарник для этих целей.
- Пищевые отходы нужно сжечь, или забрать с собой. При сворачивании стоянки уберите весь мусор. Разлагаясь, он отравляет почву и воду, и портит красоту живой природы.
- Все пластиковые бутылки и полиэтиленовые пакеты уносите с собой. Пластик нельзя сжигать! При сжигании они выделяют в атмосферу ядовитые вещества, опасные для вас и для всего живого вокруг. Не оставляйте пластик на побережье — ветром его сдует в море, где он будет проглочен чайками, морскими животными. Большое их количество гибнет именно таким образом.

Правила обращения с водоемами

- Не устраивайте стоянки и костры в непосредственной близости у водоема.
- Нельзя умываться с мылом, стирать и мыть посуду прямо в водоеме. Выберите место в стороне, чтобы мыльная и загрязненная химическим средством вода профильтровывалась через грунт, прежде чем попасть в воду.
- Нельзя выбрасывать в воду пищевые отходы!
- Помните, что водоемы со стоячей водой (непроточные) бывают сильно загрязнены, заботьтесь о безопасности ваших туристов.
- Берегите ваших туристов от неприятностей! Не разрешайте купаться в малоизученных и не проверенных местах.

Правила безопасности в местах обитания диких животных

- Не выбрасывайте пищевые отходы рядом со стоянкой. Тщательно убирайте все продукты на ночь. Запах пищи может привлечь диких зверей, столкновение с которыми может представлять угрозу для туристов.
- Объясните вашим туристам перед походом, что им необходимо отказаться на маршруте от сильно пахнущих предметов гигиены (кремов, ароматических увлажняющих салфеток, дезодорантов, шампуней и др.).
- Расскажите своим туристам заранее о правилах поведения при встрече с крупными дикими животными (лось, медведь, волк, лиса). Нельзя приближаться к ним, так как сокращение дистанции воспринимается ими как агрессия, и они могут совершить нападение.
- Следите за тем, чтобы ваша группа не растягивалась в пути, держите всех в поле вашего зрения.

Правила обращения с растениями в живой природе

Осторожно! Борщевик и другие опасные растения.

- Проинформируйте туристов перед выходом о правилах безопас-

ности, защищающих от опасного растения Борщевик Сосновского. Научите распознавать растение и избегать контакта с ним.

- Отправляясь в поход, рекомендуйте гостям надевать максимально плотную, «закрытую» одежду – рубашки с длинным рукавом, брюки, заправленные в носки (исключите шорты и футболки с коротким рукавом).
- При попадании сока Борщевика на кожу или при соприкосновении с растением нужно быстро промыть пораженные участки тела водой с мылом и защищать их от солнечных лучей не менее двух суток. Для наиболее чувствительных участков кожи в течение последующих месяцев рекомендуется использовать крем от загара. Если сок попал в глаза, их нужно быстро промыть водой и носить солнцезащитные очки также не менее двух суток.
- Желательно иметь при себе синтомициновую мазь (линимент синтомицина), или пантенол (аэрозоль) на случай появления ожогов от сока борщевика. Проводите все мероприятия, применимые при ожогах кожи.
- Важно знать и о других опасных и ядовитых растениях и ягодах вашей области. Прямую угрозу здоровью и жизни человека представляют: «волчья ягода», «вороний глаз», Лютик едкий (куриная слепота), Цикута и другие. Найдите эти и другие опасные растения в интернете, изучите сами, и подробно расскажите о них вашим гостям.

Правила сбора ягод и грибов

- Не пользуйтесь «комбайнами» при сборе стелющихся видов лесных ягод, это приводит к повреждению ягодников.
- При сборе ягод с кустарников недопустимо собирать плоды вместе с ветками.
- При сборе ягод и плодов примерно четверть их оставляйте нетронутыми на кустах, это необходимо для питания птиц и животных, а также для возобновления ягодников.
- Не позволяйте туристам рвать и собирать цветы, пусть они радуют человека в естественной среде.
- При сборе грибов ножом можно срезать только грибы на тонких ножках. Трубочатые грибы на толстых ножках (белые, подосиновики) необходимо не срезать, а осторожно выкручивать из почвы, не нарушая грибницу. Если этого не сделать, оставшаяся мясистая часть

ножки начнет загнивать, поражая гнилью и саму грибницу. На другой год на этом месте грибов уже не будет.

- Если собранный гриб оказался червивым, не бросайте его на землю (там он просто сгниет). Наколите его на ветку, постепенно споры в нем созреют и рассеются по ветру. Грибов будет больше.

Правила обращения с огнем.

Как известно, в большинстве случаев в возникновении лесных пожаров виноват человек. Причинами могут быть:

- Неправильный выбор места для костра, неправильное устройство кострищ, отсутствие присмотра за костром, неправильная его ликвидация.
- Курение в лесу. Брошенный в засушливый период на сухую моховую подстилку окурков, даже если он хорошо (по мнению туриста) затушен, способен сыграть роль фитиля.
- Стрельба из охотничьих ружей. Дымящийся ружейный пыж (войлочный или бумажный) при попадании на сухой горючий материал ведет себя подобно брошенному окурку.

Берегите лес от пожара!



Не разводите костры:

- На полянах, покрытых сухой травой; по возможности обложите кострище камнями.
- На сухих торфяниках, или покрытых мхом местах.
- Под склонами, покрытыми сухой травой (теплый воздух всегда поднимается вверх и при этом как бы «прилипает» к склону).
- Ближе 10 метров от живых деревьев. Пожара такой костер не вызовет, но живым деревьям может навредить.

Если вы с группой туристов столкнулись с крупным очагом возгорания, необходимо:

- 1) немедленно увести группу в ближайший населенный пункт
- 2) сообщить о пожаре местным властям, пожарным, полиции.

Полните, вы несете ответственность за жизнь и здоровье ваших туристов.

Раздел 3. Мастер-классы и интерактивные программы



«Мастер-класс по изготовлению деревянных лошадок в Шенкурском районе Архангельской области». Фото: С.Копылова

Еще одной возможностью разнообразить досуг туристов является проведение мастер-классов и разного рода программ, в которых гости могут быть не просто пассивными наблюдателями (как на обычной экскурсии), но и активными участниками. Такие программы с вовлечением туристов сегодня принято называть интерактивными.

Мастер-класс – передача профессионального опыта от мастера (учителя) ученикам через последовательные выверенные действия, ведущие к заранее обозначенному результату. На практике в туризме мастер-класс – это занятие или серия последовательных занятий по определенному ремеслу, кулинарии, фольклору, традиционному виду хозяйственной деятельности или иной теме, участвуя в котором, туристы под четким руководством мастера за отведенное время получают какой-либо определенный практический навык.

Интерактивная программа – это шоу, инсценировка, представление определенной продолжительности с четко продуманным сценарием, которое показывают туристам, обязательно вовлекая их в действие. В ходе программы туристы также учатся чему-то новому (например, петь местные песни, танцевать кадрили, готовить или сервировать на стол местное блюдо и пр.), а также в ненавязчивой форме получают информацию о локальных традициях, истории, культуре, этнографии, промыслах и ремеслах или иной теме, которой посвящена программа.

Мастер-класс проводит один мастер (при малой группе) и мастер с помощниками (при большой группе). Суть этого мероприятия – в знакомстве с мастерством, талантом, личностью мастера и попытка овладеть какими-то навыками, которые он сможет передать за время мастер-класса. Интерактивная программа – это фактически небольшая любительская театральная постановка, сделанная специально для туристов. В ней обычно участвует несколько человек, у каждого из которых своя роль.

Мастер-класс можно провести и для одного-двух гостей, и для большой группы, тогда как интерактивную программу редко проводят для индивидуальных посетителей. Мы будем рассматривать эти виды мероприятий вместе, т. к. несмотря на эти отличия они объединены общей задачей – научить туриста чему-то новому.

Какие бывают темы для мастер-классов и интерактивных программ?

Традиционные ремесла и промыслы

- Плетение рыболовецких сетей
- Резьба по дереву, по кости
- Берестоплетение
- Изготовление поделок из местных природных материалов
- Пошив традиционной национальной одежды
- Художественная роспись по дереву в разных техниках, по камню
- Лозоплетение
- Изготовление традиционных куколок и оберегов из обрезков ткани
- Ткачество
- Вязание и шитье в разных техниках
- Бисероплетение
- Плетение из травы
- Гончарное дело и многое другое

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Берестоплетение на Русском Севере



«Изделия из бересты»
Фото: С.Копылова

На всем Русском Севере в разных населенных пунктах очень активно практикуются мастер-классы по плетению из бересты. Береста, если она есть в доступе, – хороший и удобный материал для работы с начинающими, как с детьми, так и со взрослыми. Примерно за час под руководством мастера гости могут сделать простую солонку, ободок на волосы или пояс.

Для этого мастер заранее готовит уже нарезанные полоски бересты необходимого размера. Показывает туристам готовые изделия, коротко рассказывает о свойствах бересты, что из нее делали на Руси, почему именно из нее, как заготавливали сырье раньше и как сейчас. Рассказ можно вести параллельно с действием: пока туристы делают свою работу, можно выдавать дополнительную информацию. Мастер последовательно показывает, как сплести полоски между собой, давая после каждого нового действия время на то, чтобы каждый его выполнил.

Тем, у кого получается хуже, дает личные консультации, помогает младшим. С собой туристы увозят готовое изделие и, пользуясь им в дальнейшем, вспоминают мастера и свое путешествие, рассказывают о нем знакомым.

Главное – уделить личное внимание каждому участнику, поэтому рекомендуется не набирать слишком большую группу (лучше не больше 10–12 человек), особенно из детей или новичков. Такие мастер-классы пользуются сегодня большой популярностью.

Гастрономия и кулинария

- Приготовление блинов, вареников, пирогов
- Приготовление каши в русской печи
- Приготовление традиционного национального блюда, присущего данной местности
- Разные способы обработки и приготовления местной рыбы
- Засолка и консервация овощей разными способами
- Приготовление блюд из ягод, грибов и иных традиционных местных ингредиентов
- Приготовление ухи разными способами и пр.

Гастрономическая программа «Сытный сумеречник», Архангельская область

«В деревнях не завтракали, а обедали, не обедали, а паужнали, не ужинали, а сумерничали... Гастрономический тур «Сытный сумеречник» познакомит вас с традициями Устьянского застолья, фольклорной программой и удивит рыбными и грибными блюдами. Хозяева с удовольствием принимают гостей: веселят былями и небылицами, играют, сытно угощают», – так рассказывают организаторы о своей программе на сайте туристско-информационного центра «Устьяны».

Веселые посиделки с традиционным северным угощением «Сытный сумеречник» занимают примерно 2-3 часа. Как правило, гости приезжают на день (а некоторые и с ночевкой), посещают разные экскурсии, катаются по окрестным деревням, а когда проголодаются, заходят «посумерничать». Программа проводится в большой деревянной избе, где уже накрыт стол, за столом сидят одетые в традиционные русские костюмы деревенские жители. Встречают гостей хозяин с хозяйкой. Хозяин на местном диалекте ведет основные разговоры: постепенно, чередуя сказку с былью, знакомит гостей с местом, куда они приехали, с занятиями жителей, с тем, как рыбу ловили, как пироги пекли, какие супы ели и как всей деревней праздники справляли. Периодически поются песни, начинаются танцы. Гости пробуют местные разносолы, узнавая разные подробности о рецептах и кулинарных традициях. Уезжают туристы с ощущением, что побывали в гостях у друзей на домашнем сельском празднике, что давно знают этих людей и эти места, и даже танцевать немного научились. А соленья, варенья и другие сувениры от местных жителей приобретают на память.

Эта программа работает уже несколько лет. В 2017 году она стала частью объединенного двухдневного гастрономического тура «Устьянские вкусноговорки», который включает посещение нескольких соседних деревень, в каждой из которых гостей ждет своя, не менее вкусная программа.

Гастрокультурные мероприятия в Северском районе Краснодарского края

Команда проекта «PROсело-Кубань» проводит однодневные гастрокультурные программы разной тематики, которые становятся все более популярны среди жителей Краснодара и его окрестностей. Северский район – место, где живут представители разных народов, и всех объединяет одно – любовь к вкусной и натуральной пище. На том, чтобы показать гостям района особенности кухни разных народов и фольклорно-игровые традиции этих же народов, и основана идея появления этих программ.



«Грузинское застолье «Гамарджобики» в разгаре». Фото: С.Шульга

Так, одна из программ с шуточным названием «Гамарджобики»¹, посвящена грузинской кухне и традициям грузинского застолья. Гости пьют вино из настоящего рога, учатся говорить длинные тосты, изучают грузинский язык и танцуют под грузинскую музыку.

Программа «Сидрериум» проходит на «Ферме сидра» – это место, где выращивают яблоки и делают из них слабоалкогольный напиток – сидр. Гости пробуют сами отжать яблоки на ручном прессе, знакомятся с процессом производства сидра, узнают рецепты его употребления и дегустируют его со специально подобранными закусками, а

¹ «Гамарджоба» – «здравствуйте» по-грузински.

также ездят на тракторе в яблоневоый сад, танцуют фламенко и поют под испанскую гитару (все-таки изначально родина сидра – Испания).

Подобные программы проводятся на разные темы. Как правило, мероприятие занимает 5-6 часов, в течение которых, четко следуя сценарию, гости узнают новое о культуре страны или народа, которому посвящен праздник, о фольклоре и с большим удовольствием пробуют разные блюда. В работе программы участвует обычно не менее 10 местных жителей.

Этнография:
особенности
культуры
и быта разных
регионов

- Традиционные обряды и обычаи (свадьба, сватовство и пр.)
- Реконструкция традиционного праздника, к примеру, день урожая
- Фольклор

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Эвенское стойбище «Мэнэдек», Камчатский край



В окрестностях Эссо в селе Анавгай реконструировано эвенское стойбище «Мэнэдек». На территории комплекса можно увидеть коряжские и эвенские жилища – яранги и юрты, сооружения для хранения одежды и утвари.

Комплекс был создан артистами ансамблей «Орьякан» и «Нургэнэк» совместно с жителями села Анавгай.

Туристов кормят традиционными блюдами (юколой, ухой из лосося, анавгайской шурпой из оленины), поят фиточаем из ягод и местных трав. Гости могут и вовсе остаться пожить в традиционном жилище местных народов. Здесь можно попробовать станцевать народные танцы, узнать местные сказки и легенды, поучаствовать в реконструированных обрядах.

Для желающих проводятся мастер-классы – плетение из бисера, выделка шкур, резьба по дереву и кости, плетение из бересты, а также экскурсии по окрестностям стойбища. Периодически здесь организуют крупные событийные мероприятия, такие как «Берингия», детский национальный праздник «Дюлин», Праздник первого Олененка, эвенский Новый год, Международный день аборигенов.

Природа и ее уникальные особенности

- Геология
- Растения и животные
- Моря и океаны
- Реки и озера
- Степи, поля, леса и иные природные особенности территории

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Интерактивная образовательная программа по геологии «Виштынецкие сокровища гномов», поселок Краснолесье Калининградской области

Виштынецкий экомузей находится на самом востоке Калининградской области, в Нестеровском районе. Это маленький сельский музей в поселке, где нет и 500 жителей, примерно в 150 км от областного центра

(по калининградским меркам – очень далеко). Однако этот поселок и его музей посещают сегодня множество туристических групп из Калининграда и других городов области. Одна из целевых аудиторий экскурсий в музей и поселок – организованные группы школьников.

Специалисты музея, изучавшие геологию этой местности, решили положить ее в основу туристско-образовательной программы для школьников «Виштынецкие сокровища гномов». Программа рассчитана на 3,5 часа и на группы в 15–20 участников. Ее основа – квест-игра, в ходе которой дети бегают по поселку и ходят по музею, выполняют разные задания, связанные с камнями, изучают минералы – «сокровища гномов», узнавая о них много нового, а в конце получают приз, который забирают с собой – маленький мешочек с камушками. Программа включает и шлифовку минералов, и работу с микроскопом, и поиск камней в мостовой поселка, и в старом карьере, и многое другое. Для работы программы специально разработана тетрадь с заданиями, которая выдается каждому участнику.



«Урок геологии в Виштынецком музее». Фото: С.Копылова

Уникальность этой программы – в фантазии ее авторов. Валуны и разнообразные минералы есть практически везде, но только в поселке Краснолесье догадались использовать эту природную особенность таким удивительным образом.

Традиционное природопользование, в т. ч. сельское хозяйство, рыболовство и пр.

- Вязание рыболовецких сетей
- Особенности оснастки и ловли рыбы на удочку
- Традиционное приготовление рыбных блюд
- Посадка картошки, других огородных культур
- Уход за садом и огородом без применения химических удобрений
- Пчеловодство
- Другое.

О чем следует помнить?

Целевая аудитория

Четко определите заранее, кого вы хотите видеть на вашей программе или мастер-классе: детей, взрослых, какого возраста, новичков или с навыками и пр. Можно исходить из того, какие туристы чаще всего приезжают в вашу деревню или едут мимо нее сегодня. Это поможет вам сделать программу интереснее именно для этой аудитории. Имеет смысл разработать отдельные мастер-классы (разной сложности) для детей и для взрослых.

Мастера и организаторы

Если вы – мастер, работающий в одиночку или с помощниками, четко сформулируйте, что вы умеете лучше всего и что из этого вы сможете продемонстрировать новичкам за короткий промежуток времени. Если вы готовите программу с участием разных людей, соседей, оцените навыки и таланты каждого из них и постарайтесь найти ему ту роль, с которой ему будет проще и комфортнее справляться.

Место проведения и необходимое оборудование

Определитесь с местом для проведения программы и перечнем необходимого оборудования и расходных материалов. Старайтесь начинать с тех мастер-классов, для проведения которых вам требуется минимум вложений. Так вы сможете понять потребности ваших туристов и особенности этой работы и лишь потом начнете вкладываться в более дорогостоящее оборудование.



Очень часто бывает, что прекрасный мастер оказывается совсем не силен в работе с людьми: не хватает терпения, чтобы объяснить начинающим элементарные, с его точки зрения, вещи; работа кажется скучной и примитивной; раздражают чужие люди в своей мастерской и пр. Понять, ваше ли это дело, лучше с минимальными затратами.

Расходные материалы

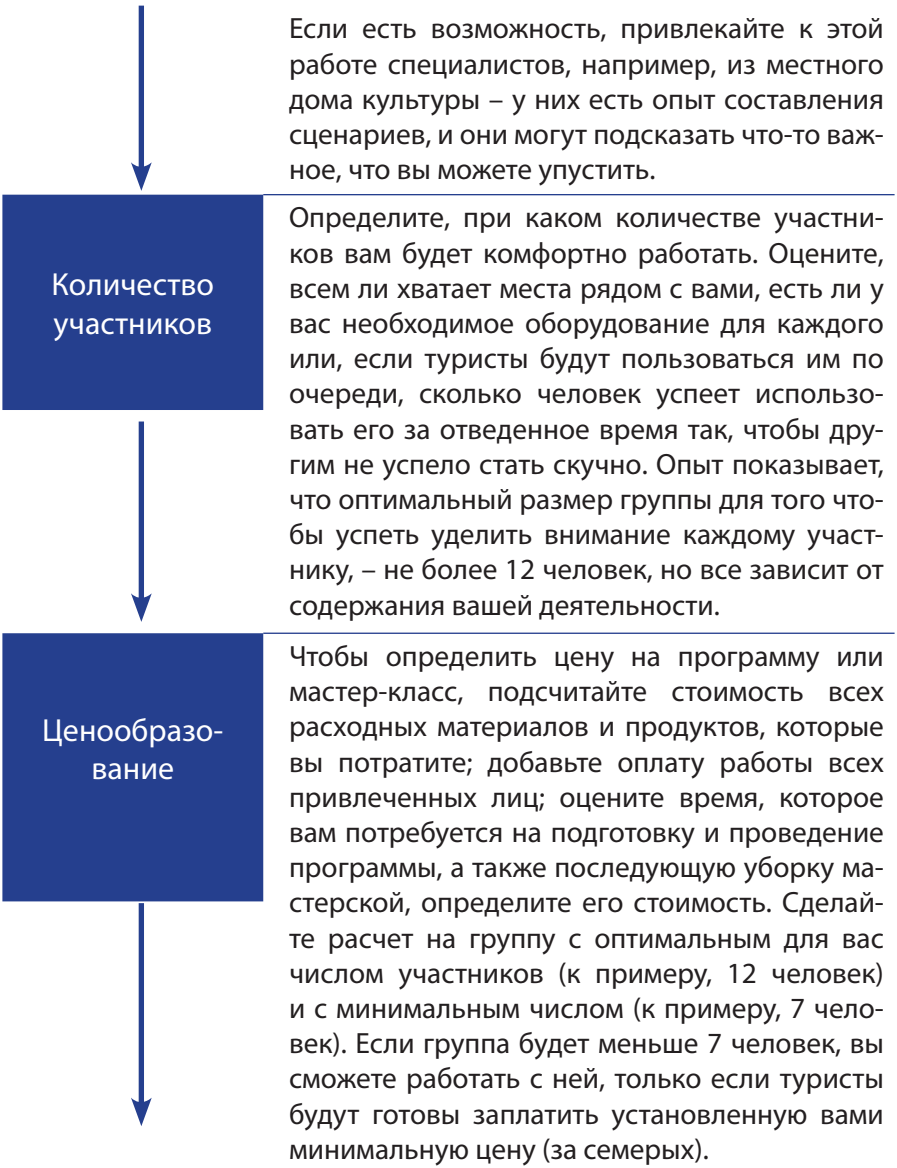


Очень важный момент, о котором часто забывают, – качество и происхождение расходных материалов. Во всем мире сегодня все большее значение имеют аутентичность (подлинность). Старайтесь использовать то, что у вас под рукой, материалы, типичные для вашей местности, то, что использовали ваши предки или хотя бы то, что максимально похоже на аутентичное. Не стоит работать с яркой искусственной синтетикой, привезенной из Китая, а также проводить мастер-классы по экзотическим видам рукоделия, почерпнутым из интернета, которые не имеют никакой связи с местом, где вы живете. Это не тот продукт, который привлечет к вам туристов и удивит их, ведь в городах, из которых они приехали, выбор подобных развлечений точно будет шире и богаче.

Сценарий и хронометраж



Засеките время, за которое необученный человек сможет сделать определенные действия, и четко по этапам прочитайте и распишите программу мастер-класса. Добавьте 10 минут на вводную лекцию и еще 10 – на финальную фотосессию. Если вы готовите сложную программу, очень полезно не пожалеть времени и прописать ее сценарий практически поминутно, а также прорепетировать заранее, чтобы убедиться, что вы укладываетесь в запланированное время.



Если есть возможность, привлекайте к этой работе специалистов, например, из местного дома культуры – у них есть опыт составления сценариев, и они могут подсказать что-то важное, что вы можете упустить.

Количество участников


Определите, при каком количестве участников вам будет комфортно работать. Оцените, всем ли хватает места рядом с вами, есть ли у вас необходимое оборудование для каждого или, если туристы будут пользоваться им по очереди, сколько человек успеет использовать его за отведенное время так, чтобы другим не успело стать скучно. Опыт показывает, что оптимальный размер группы для того чтобы успеть уделить внимание каждому участнику, – не более 12 человек, но все зависит от содержания вашей деятельности.

Ценообразование

Чтобы определить цену на программу или мастер-класс, подсчитайте стоимость всех расходных материалов и продуктов, которые вы потратите; добавьте оплату работы всех привлеченных лиц; оцените время, которое вам потребуется на подготовку и проведение программы, а также последующую уборку мастерской, определите его стоимость. Сделайте расчет на группу с оптимальным для вас числом участников (к примеру, 12 человек) и с минимальным числом (к примеру, 7 человек). Если группа будет меньше 7 человек, вы сможете работать с ней, только если туристы будут готовы заплатить установленную вами минимальную цену (за семерых).

ВАЖНО! Если перед началом работы программы вам придется приобрести дорогостоящее оборудование, вам нужно будет постепенно окупить затраты на него, т. е. заложить и их в стоимость мастер-класса. Кроме того, возникнут так называемые амортизационные расходы на ремонт оборудования, которые лучше закладывать одинаковыми суммами в каждый мастер-класс.

Сувенир на память



Очень важно, что туристы заберут с собой после окончания мастер-класса. В конце интерактивной программы неплохо предусмотреть какие-то сувениры. Отнеситесь к этому со всей серьезностью – это та память о вас и о путешествии, которая еще долго будет у людей перед глазами. Важно рассчитать время и сложность работы на мастер-классе так, чтобы за отведенное время даже самый неопытный гость успел доделать изделие до конца, а не забирал с собой «полуфабрикат». Подумайте о том, чтобы вместе с сувениром у гостей остались ваши контакты: это может быть ваш фирменный штампик на изделии, стильная этикетка с вашими данными и пр.

Юридическое оформление

Если вы – индивидуальный предприниматель, указавший в видах деятельности соответствующие услуги, вы можете работать на патентной системе налогообложения. А именно: приобрести патент на «Изготовление изделий народных художественных промыслов», или «Экскурсионные услуги». Денежные средства, полученные за реализацию определенной программы экскурсии или мастер-класса, необходимо фиксировать в книге учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения на основе патента.

Стоимость изготовленных гостями сувениров (которые они забирают после мастер-класса с собой) целесообразно включать в стоимость мастер-класса, а не продавать сувениры отдельно. В противном случае вам будет необходимо приобрести контрольно-кассовую технику, зарегистрировать ее и применять в точном соответствии с правилами применения ККТ.

Раздел 4. Сувенирная продукция



«Сувениры ручной работы». Фото: И.Лебедева

Сувенирная продукция – важная составляющая современного туризма. Она может быть дополнением к вашей основной работе (гостевого дома, музея, гида и пр.), но может стать и вашим основным бизнесом. В идеале в каждом населенном пункте, где развивается туризм, со временем должны появиться местные производители уникальной сувенирной продукции, у которых все прочие субъекты туризма будут покупать или брать на реализацию какую-то часть их ассортимента, тем самым вместе создавая для туриста дополнительную возможность получить новые впечатления и оставить больше средств на территории.

Сегодня, когда мы имеем возможность выбирать, что покупать, и этот выбор огромен, требования к качеству сувенирной продукции становятся все более высокими. Конечно, в курортных местах, к примеру, на побережье Черного моря или в крупных городах, через которые проходят миллионы туристов, по-прежнему продается множество стандартных сувениров китайского производства: брелоков, магнитов, кружек и пр. Однако турист, который едет на сельские и природные территории за настоящим и подлинным, едва ли польстится на подобную продукцию. Тем более что ее он может купить где угодно,

а сувенир – это то, что напоминает о конкретном месте и конкретных людях. Ваша целевая аудитория – люди, которым действительно важно то, что они увезут с собой: качество этого товара, его происхождение, истории, связанные с его изготовлением. Если вы выбрали сувенирный бизнес, отнеситесь осознанно к формированию ассортимента, ведь некачественный «ширпотреб» может испортить впечатление гостя не только о вас, но и о территории.

Какие бывают сувениры в сельском туризме?

- Изделия для декора (подсвечники из коряг, полочки из спилов деревьев, фигурки из веточек, декоративные панно, букеты и веночки из сушеных цветов и пр.)
- Авторские украшения из природных материалов (браслеты, бусы, серьги, кольца и пр.)
- Свечки ручной работы, оформленные веточками, вязанными подсвечниками
- Мыло ручной работы с добавками из местных трав
- Берестяные туеса, солонки, корзинки, ободки, пояса и другое
- Тканевые авторские сумки, лоскутные одеяла, одежда в стиле пэчворк (из лоскутков)
- Изделия из глины, керамика
- Поделки и изделия из кости
- Композиции и изделия из кожи, мха
- Изделия из бересты, корзины, торбаса
- Изделия из дерева: уменьшенные копии лодок, карбасов, саней и др.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Соломенные сувениры в Польше

На сельских усадьбах Польши продают фигурки домашних животных, сделанные из соломы местными мастерами. Фигурки бывают разного размера – от 10–15 см до 1,5 м. Они используются для декора помещений, садовых и дачных участков, загородных домов. Этот сувенир очень нравится туристам, потому что:



- 1) сделан из местного и очень доступного материала – соломы;
- 2) долго (годами) сохраняет приятный запах, что особенно радует в условиях городской квартиры;
- 3) туристы понимают, что, покупая такой сувенир, они точно поддерживают местного, а не китайского производителя;
- 4) цена изделия получается не очень высокой, т. к. материал дешев, техника изготовления тоже достаточно проста.

Изделия с местной символикой (типичными животными и растениями, легендарными персонажами и др.)

- Фигурки героев местных преданий и легенд из дерева
- Фигурки животных, птиц, связанных с данной территорией
- Изделия, выполненные в уникальной местной технике, например, мезенская роспись, и др.

Местные продукты (запакованные и оформленные сувениры на основе даров леса и продукция местных фермеров)

- Травяные чаи
- Сушеные ягоды, грибы
- Мед и другие продукты пчеловодства
- Варенья и соленья, сухофрукты, приправы
- Рыба во всех видах приготовления
- Сборы лекарственных трав
- Семена местных растений
- Все, что растет в лесу или на огородах, производится из местных продуктов, по традиционным рецептам

Крем-мед Соссо-Велло из уральской деревни Малый Турыш



«Подарочный набор от Cocco-Bello»,
фото взято с сайта <http://www.cocco-bello.com/>

Всего несколько лет назад у уральской деревни Малый Турыш, что в 200 км от Екатеринбурга, не было никаких перспектив. В деревне остались одни пенсионеры, рабочих мест не было совсем. Все шло к тому, что скоро этой деревне не станет.

В 2006 году в Малый Турыш переехала семья Гузель: ее отец перевез туда семейную пасеку и производил мед. В 2013 году стартовал проект по производству крем-меда. Гузель

поставила себе задачу сделать на основе обычного меда новый, оригинальный и хорошо продаваемый продукт, производство которого сможет обеспечить работой не только ее семью, но и соседей.

Так был придуман крем-мед с ягодками Соссо-Велло. Гузель привезла в деревню из Германии машину, которая взбивает мед и превращает его в нежную массу. Местные жители собирали в лесу ягоды, а Гузель с семьей пробовали добавлять их в крем-мед, искали нужные пропорции. Получилось вкусно и достаточно необычно, при этом полностью из местных продуктов.

Средства на расширение производства (приобретение сушильных шкафов для ягод, медо-гонки большого объема, строительство и оборудование производственного цеха) собирали «всемирно» через краудфандинговую платформу Boomstarter².

Сегодня проект активно работает. Взбитый мед с ягодами производят

2) <https://boomstarter.ru> – сайт, с помощью которого можно собирать частные пожертвования на проекты, обычно имеющие социальную составляющую. В данном случае Гузель и ее семья говорили о том, что запуск нового производства позволит предотвратить гибель деревни и дать работу большинству местных жителей, что вызвало большой интерес и обеспечило хорошую поддержку проекта. Запросив 150 тысяч рублей, они собрали почти полмиллиона, а попросив в следующий раз полмиллиона – получили более 650 тысяч рублей.

круглый год – в зависимости от спроса, от 100 кг в неделю до полтонны. Старую мастерскую, построенную в первый год, переоборудовали в гостевой домик – туда Гузель приглашает экотуристов, которые хотят посмотреть, как делается вкусный продукт. На предприятии в зимнее время занято 11 человек (данные на 2018 год), а летом число сезонных работников возрастает до 100-200 человек. Сейчас семья планирует создание местной карамельной фабрики.

Продукцию Соссо-Bello, ассортимент которой уже достаточно широк, покупают по всей стране через интернет-магазины. Туристы поехали в Малый Турыш специально, чтобы посмотреть, как все это работает.

Так, фактически из ничего удалось создать не просто оригинальный продуктовый сувенир, но «магнит», притягивающий в никому не известный Малый Турыш людей, местный бренд. И дать работу соседям.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Ряпушка как местный сувенир



«Ряпушка из Лекшмоозера – отличный сувенир». Фото: С.Копылова

Ряпушка – небольшая рыбка, живущая в озерах Русского Севера и Центральной России. Водится она и в Лекшмоозере, которое находится в Архангельской области и входит в состав Кенозерского национального парка.

Местные жители испокон веков ловят эту вкусную рыбку, солят,

копят в русской печи. Маленькая баночка с копченой ряпушкой с этикеткой «Дары Кенозерья» стала одним из популярных сувениров парка и этой территории. (С 2017 года сувенирная продукция Парка выходит под брендом «Демьян и Параскева»).

По словам местных жителей, гости этот сувенир очень полюбили, заказывают заранее, просят друзей и знакомых привезти им лекшмо-

зерскую ряпушку. Простой, но хороший пример. Важно, конечно, соблюдать все условия и сроки лова, чтобы через непродолжительное время не остаться и без сувениров, и без рыбы.

Сувениры с
просветительской
функцией

- Картины местных художников
- Фотографии местной природы
- Книги, путеводители о природе, истории, традициях, обычаях и пр.
- «Заповедные» сувениры

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

«ЗАПОВЕДНЫЕ» СУВЕНИРЫ



«Сувениры в национальном парке в Нидерландах». Фото: С.Копылова

Во всем мире особую группу сувениров составляет памятная продукция, изготовленная специально для особо охраняемых природных территорий (заповедников, национальных парков и др.). Эта продук-

ция обычно реализуется в визит-центрах, музеях, сувенирных лавках самих заповедников и связанных с ними партнерских учреждений, на тематических мероприятиях, а также по всем магазинчикам, гостевым домам, гостиницам, ресторанам и иным объектам туризма, которые расположены на или вблизи особо охраняемой природной территории (ООПТ); через местных жителей, туроператоров.

«Заповедные» сувениры могут быть очень разными – все зависит от фантазии конкретных мастеров. Но, как правило, они посвящены либо ярким представителям флоры и фауны заповедной территории (тюлень, зубр, медведь и пр.), либо его ключевым природным объектам (лес, море, горы, вулканы), либо выражают саму идею охраны природы, экологичного образа жизни (к примеру, модные сегодня «эко-сумки» из ткани, блокноты из вторично переработанной бумаги). Эти сувениры делают либо из вторсырья, либо из натуральных материалов, стараются не использовать пластик и иные плохо разлагающиеся вещества. Очень часто в них заложена образовательная функция – рассказать об ООПТ через игры, квесты, пазлы, короткие комментарии на этикетке и т. д.

Жителям территорий, расположенных неподалеку от заповедников или национальных парков, имеет смысл рассмотреть эту нишу в первую очередь. Во-первых, большинство туристов, которые проезжают мимо вас, едут в или из ООПТ, т. е. уже нацелены приобрести сувенирную продукцию, которая будет напоминать им о заповедной территории. Во-вторых, если ваша продукция будет оригинальна и качественна, национальный парк или заповедник будет рад взять ее на реализацию в своих визит-центрах, для подарков своим организованным туристам и гостям. Вы сразу же получаете большой рынок и серьезного партнера для продвижения результатов своего труда.

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ

В соцсети Facebook есть группа «Сувениры для заповедников и национальных парков» (<https://www.facebook.com/timeofecogifts/?fref=ts>), на которую рекомендуется обратить внимание. Там вы найдете много хороших примеров качественной натуральной сувенирной продукции, при этом многие из них достаточно просты в исполнении.

Сувениры для детей и сделанные детьми, а также сувениры в «детском» стиле

- Развивающие игры из природных материалов, к примеру, деревянные пазлы в виде местных животных
- Тряпичные куклы
- Куклы из листьев кукурузы и других материалов
- Погремушки в старинном стиле
- Колокольчики
- Игрушки, в т. ч. деревянные
- Маленькие резные фигурки с местными персонажами и т. п.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Обучающая тарелка из музея



В частном музее «Вальдвинкель» в Полесском районе Калининградской области в качестве детского сувенира хорошо прижилась тарелка. Но не простая, а с алфавитом: есть с русским, а есть – с немецким. Казалось бы, что может быть проще? Ребенок, пока ест, выучивает все буквы – и интересно, и полезно. На тарелочке также помещен логотип музея, написано его название, чтобы гости точно не забыли, откуда привезли этот сувенир.

О чем следуем помнить?


Натуральное
и аутентичное!

Если вы работаете в сельском туризме, никогда не разрешайте себе заниматься продажей бесконечных стандартных сувениров (бесконечных кружек, брелоков и магнитов), обычно сделанных в Китае по единому шаблону. Себестоимость китайских сувениров будет дешевле всегда – и местная авторская продукция никогда не сможет конкурировать с ними по этому параметру. Но ваша целевая аудитория принципиально иная. Это люди, которым важно, из чего и кем сделана памятная вещь – за ее подлинность, за то, что они могут лично познакомиться с мастером, а то и посетить его мастер-класс, они готовы платить больше.


ВАЖНО! Тот же принцип касается материалов, из которых вы производите сувениры, а также самих технологий их изготовления. Турист, который едет за подлинностью, не станет покупать товары, сделанные из пластика, ярких синтетических нитей, иных чужеродных для данной местности материалов. Ему также неинтересны современные, заимствованные из интернета виды рукоделия и иного творчества. Ведь все это он может найти в городе, откуда приехал, причем значительно в более широком ассортименте. Зачем ему везти эти же вещи издалека? А вот натуральные материалы, вещи, сделанные по традиционным технологиям, которые сохранились именно у вас, связаны символически и исторически с вашей территорией – это то, что он больше нигде не купит! И только в этом вы можете быть конкурентоспособными.

Связь с
территорией

Связь сувенира с территорией – это не просто нужный логотип или фотография, приклеенная на любой товар. Гостю интересны вещи, которые имеют прямую ассоциацию либо с уникальной природой данного места, либо с историей, этнографией, обычаями, традициями, людьми, ремеслами.




Не пожалейте время на консультации с местными краеведами, историками, биологами и геологами, изучайте литературу – вы узнаете о своей местности много удивительного, даже если прожили здесь всю жизнь. Новые знания натолкнут вас на мысли об оригинальной сувенирной продукции, которая действительно будет непохожа на то, что делают все вокруг.



Ассортимент товаров разной ценовой категории

На начальном этапе, пока вы не представляете в полной мере «портрет» вашего клиента, попробуйте предложить ему разные варианты – так называемую линейку продукции. Небольшие, простые в изготовлении и недорогие сувениры, скорее всего, раскупят быстрее. Однако, возможно, вам будет проще долго работать над дорогой вещью и продать ее одному туристу, чем неделями возиться с однотипной «мелочевкой». Попробуйте разные форматы, поэкспериментируйте с ценами, оцените свои затраты на материалы, износ оборудования и время, потраченное на работу. Будьте гибкими, при этом не теряя свое «лицо» мастера. Через некоторое время вам станет понятно, что покупают лучше, что хуже, и вы сможете расставить приоритеты.



Детские сувениры и безопасность

Товары для детей раскупают, как правило, лучше всего. Особенно если это – развивающие, образовательные игры и методички, что-то полезное и при этом приятное. Но помните, самое главное – это безопасность вашей продукции для ребенка. Обилие мелких деталей, материал изготовления (его экологичность), надежность креплений – все это имеет большое значение. Ваша обязанность – свести к минимуму любой возможный риск, в противном случае возможны крайне неприятные последствия для вашего бизнеса и для вас лично.

На любую продукцию, связанную с детством, желательно оформить гигиенический сертификат или декларацию о соответствии стандартам качества и безопасности товара.

Упаковка

Плохая, некачественная упаковка может испортить все впечатление от сувенира. Как и сам товар, упаковка должна быть натуральной, экологичной, не отвлекающей от самого продукта, но подчеркивающей его аутентичность и связь с территорией. Крафтовая, вторично-переработанная бумага, мешковина, натуральные ткани естественных цветов – хорошие варианты упаковки. Не стоит использовать пластиковые бутылки – замените их стеклом. Коробочки под вашу продукцию лучше сделать картонными, чем пластиковыми, даже если это выйдет дороже. Поверьте, ваши покупатели смогут это оценить.

Если есть возможность обойтись вообще без упаковки – обойдитесь без нее.

Фирменный стиль и этикетки

Современный потребитель хорошо запоминает картинки, поэтому уделите особое внимание качественной этикетке с вашим логотипом на товаре. Придумать свой логотип и фирменный стиль (визуальный образ вашей торговой марки) не так просто, как может показаться. Над этим должны работать профессиональные дизайнеры, поэтому, если есть возможность, постарайтесь проконсультироваться с ними. Хорошо сделанный логотип – не мелочь, он позволит вашим клиентам запоминать и сразу узнавать именно вашу продукцию в ряду аналогов. Особенно актуально это для тех, чья продукция достаточно стандартна (к примеру, мед, травы), может быть сделана в разных регионах разными производителями.

Красочная и качественно напечатанная этикетка с вашим логотипом и названием позволит вашей продукции не затеряться на полках с аналогичными сувенирами, когда ваши гости вернутся домой. Не забудьте разместить на этикетке вашу контактную информацию.

Продвижение и продажи

Чтобы официально заниматься производством и продажей сувенирной продукции, необходимо оформить ИП, выбрав соответствующие виды деятельности (ОКВЭД). После этого вы сможете заниматься реализацией вашей продукции самостоятельно или через посредников, или даже открыть собственный ларек.

Если вы продаете свои сувениры гостям вашего дома в розницу поштучно – вы можете, но не обязаны, оформить сертификат на товар. Но если вы предлагаете свою продукцию оптовикам для дальнейшей реализации через магазины и торговые сети, то декларация соответствия стандартам качества и безопасности понадобится вам обязательно.

Есть некоторые виды сувенирной продукции, на которые вам в обязательном порядке нужно будет оформить декларацию, это косметические средства ручной работы, крема, мыло, шампуни, а также любые виды продуктов питания: рыба, сыр, чай, сборы трав, и так далее.

При создании уникальной продукции, потребовавшей серьезной разработки и особенного дизайна, желательно запатентовать ваше право на единоличное обладание этой технологией. Таким образом вы обезопасите себя от недобросовестных «последователей», любителей присвоить уже раскрученную идею, производить и продавать подобный товар.

Помните, что ваша предпринимательская деятельность должна быть законной.

Вы можете продавать сувениры оптом, пользуясь безналичными расчетами через ваш расчетный счет в банке.

Если же вы занимаетесь розничной торговлей за наличный расчет, вы должны приобрести и зарегистрировать должным образом контрольно-кассовую технику (ККТ).

ВАЖНО! Еще один из возможных вариантов – продажа вашей продукции через визит-центры и сувенирные лавки ООПТ, если особо охраняемые территории есть недалеко от вас. Это может существенно увеличить ваши продажи и облегчить работу по оформлению документов, но для этого ваша продукция должна быть интересна национальному парку или заповеднику (см. раздел «Заповедные сувениры»).

Раздел 5. Музеи, коллекции и арт-резиденции в сельском туризме



«Хата казака в селе Львовское Краснодарского края». Фото: С.Копылова

Эксперты в туризме часто используют такое понятие как «экономика впечатлений». Современный турист уже не хочет просто отдыхать – он едет ради получения нового уникального опыта, который отсутствует в его обыденной жизни. И именно за это он готов заплатить намного больше, чем просто за ночлег. Такие люди даже не любят сам термин «турист», а называют себя путешественниками, исследователями и открывателями мира. Они едут к вам затем, чтобы удивляться.

Помимо маршрутов и активных экскурсий хороший способ удивить гостя – пригласить его в свой небольшой музей. Особенно это актуально в плохую погоду.

Музей в селе или в деревне: разве такое бывает?

Такое бывает, и по всей России успешных примеров уже немало. Речь не идет о большом музее с десятком залов. Но мини-музей или коллекцию в одной-двух комнатах частного дома хозяева-энтузиасты вполне могут собрать.

Темы для такого музея или коллекции могут быть самими разными:

- Традиционный быт коренных народов местности
- Рыболовный промысел и все, что с ним связано.
- Лес и его дары.
- Коллекция местных минералов
- Истории известных людей – уроженцев или выходцев из этих мест.
- Отдельные промыслы и ремесла.
- Личное увлечение (хобби) хозяина.

Выбор темы не ограничен абсолютно ничем, кроме вашего личного интереса к тому, что вы изучаете или собираете. Опыт показывает, что все успешные примеры сельских музеев или экспозиций, которые нравятся посетителям, созданы хозяевами – истинными энтузиастами своего дела. Искреннее увлечение очень заразительно, и гости, раньше не имевшие никакого интереса к тематике музея, увлеченно слушают рассказчика, рассматривают экспонаты. Так и формируется то самое новое впечатление, за которым они приехали.

Частный мини-музей «Старая немецкая школа Вальдвинкель» открылся в поселке Ильичево Полесского района Калининградской области в 2012 году. Ильичево – совсем маленький населенный пункт в два десятка домов, расположенный среди лесов и болот, вне курортной зоны, в стороне от основных автомобильных дорог. Типичная деревня, каких сотни в этом регионе. Во времена, когда Калининградская область входила в состав Восточной Пруссии, это место называлось «Вальдвинкель».



«Музей «Вальдвинкель». Фото: С.Копылова

Один из домов поселка больше 20 лет назад купила семья Инессы Савельевны Н., которая и живет здесь до сих пор. Дом – немецкий, старинный, но представлял собой практически руины. Половину дома со временем отремонтировали под свое жилье, а вторая половина так и стояла без дела. Стены и крыша на месте, а внутри – пустота. Надо еще сказать, что подобных старых немецких домов в Калининградской области – великое множество.

В немецкие времена в этом доме располагалась народная школа, которая давала местным жителям восьмилетнее образование. В советские годы здесь тоже была школа для детей первых переселенцев из разных регионов, приехавших после войны, в 1946 году, заселять но-

вую для страны область. Школа просуществовала до 1977 года, после чего была закрыта как малокомплектная. А в начале 1990-х этот дом купила семья Инессы Савельевны Н.

Около 20 лет Инесса Савельевна на личном энтузиазме собирала информацию об этом здании. Фиксировала малейшие воспоминания первых переселенцев поселка, учившихся в этой школе полвека назад. На слабом немецком со словарем в руках переписывалась с немцами – бывшими учениками и учителями Вальдвинкеля. Переводила документы, сидела в архивах, собирала старинные немецкие и советские предметы, относящиеся к школьному быту. Делала она это просто для себя, потому что ей было важно собрать историю этого дома. Лелеяла надежду сделать музей, ходила с этой идеей в разные инстанции, но поддержки не находила и уже практически не верила, что получится.

В 2011 году в Полесском районе работал проект в поддержку сельского туризма. Интересные инициативы местных жителей, направленные на развитие туризма, могли получить финансовую и экспертную помощь. Инесса Савельевна, которой было тогда уже 65 лет, сильно переживала и не верила в успех, но все же приняла участие в конкурсе и выиграла. Получила первый совсем небольшой грант, собрала все свои личные накопления и начала ремонт в нежилой части дома. Через год здесь появился музей старой немецкой школы с двумя классами, массой информации о системе школьного образования в Восточной Пруссии, интерактивными уроками «по прусской системе» и множеством интересных мероприятий.

С тех прошло 6 лет. За это время об этом музее узнала вся Калининградская область, слышали о нем и за ее пределами. На протяжении всех этих лет в маленький поселок Ильичево приезжают большие автобусы со школьниками или туристами, в т. ч. иностранными. Сегодня музей принимает 5000 туристов в год. Хозяйка зарегистрировала некоммерческую организацию, стала ее директором; зарегистрировала свой музей, теперь он называется «Частное учреждение культуры музей «Старая немецкая школа Вальдвинкель»; изготовила уникальную линейку музейных сувениров, которые отлично помогают пополнять казну музея; получила престижную премию губернатора Калининградской области «Человек года»; издала книгу и снимает фильм о первых советских переселенцах; в 2017 году написала и выиграла два гранта на развитие сельского туризма в районе. Коллекция музея

постоянно пополняется. Директор музея постоянно учится сама (а ей уже за 70!) и придумывает новые способы не просто рассказать о той истории, что она теперь хорошо знает, но и сделать посещение музея незабываемым как для детей, так и для взрослых посетителей. Дети играют в ее саду в игры прусских школьников, тренируются писать грифелем на аспидной доске, а взрослые с удовольствием пьют чай с вкусным домашним творогом и пирогами под рассказы хозяйки.

О чем эта история? О том, как всего один сильно увлеченный человек при поддержке семьи сумел воплотить свою мечту, привлечь разные ресурсы и сделать прекрасный востребованный туристический объект. Все получилось именно потому, что хозяйка вкладывает в дело, которое она делает, всю свою душу, силы, энергию и время.

Необязательно сразу замахиваться на целый музей. У вас может быть лишь одна комната или подсобное помещение, посвященное, к примеру, орудиям традиционного промысла или старинного быта жителей северных деревень. Если вы коллекционируете что-то, можно и не выделять отдельное помещение, а просто использовать эти предметы в оформлении вашего гостевого дома, кухни или кафе.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Сельская усадьба «Козий двор», Калининградская область

В том же Полесском районе Калининградской области есть сельская усадьба «Козий двор». Это гостевой дом на хуторе среди леса, где можно переночевать, вкусно покушать, понаблюдать за хозяйскими козочками, попариться в бане и просто отдохнуть от городской суеты.

Дом – старинный немецкий, и вся усадьба оформлена в немецком стиле. Хозяин Виктор увлекается коллекционированием старинной немецкой утвари, предметов быта – выкупает их на складах металлолома, обменивает у таких же любителей, сам реставрирует и использует в оформлении своего двора, дома, зала, где отдыхают гости. Это его хобби, он занимается им уже много лет для души и готов рассказывать о каждой вещи часами, причем рассказывает интересно. Сначала вещи использовались только в декоре беседки, предбанника и двора, потом постепенно Виктор придумал, как оформить ими весь

интерьер тех помещений, где проводят время гости. Некоторые вещи даже подписаны, как в музее, но в целом это не выглядит как музей, который сосредоточен в определенной комнате. Это, скорее, своеобразный стиль гостевого дома, который надолго запоминается, нравится многим туристам и заставляет их возвращаться за особенной атмосферой. Кроме того, это всегда хорошая тема для разговоров. Виктор загадывает гостям загадки, предлагая определить, для чего использовался раньше тот или иной предмет, и это дополнительный источник новой информации для гостей.



К музею можно подойти по-разному, но важно, чтобы вы понимали, зачем вы это делаете, и любили это.

Помимо коллекционирования конкретных предметов и восстановления исторической среды, бывают и иные музеи, суть которых – в сборе информации о чем-то нематериальном.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Музей забытого вкуса «Коломенская пастила», Московская область

В подмосковном городе Коломна есть очень успешный музей забытого вкуса «Коломенская пастила». Он начинался тоже «на ровном

месте»: энтузиасты нашли информацию о том, что раньше в Коломне делали пастилу, восстановили старинный рецепт и открыли производство этого продукта. После чего создали музей, где проводят церемонию традиционного чаепития «по-коломенски»: дамы в кринолинах XIX века в соответствующей обстановке пьют чай из блюдец, читают стихи и показывают короткие театрализованные постановки, цитируя авторов, в произведениях которых есть упоминания о пастиле. Так из истории одного блюда, когда-то выпускавшегося в данной местности, сделан целый бренд, благодаря которому Коломна стала одним из самых популярных туристических центров Подмосковья. Эта же команда проводит фестиваль «Антоновские яблоки», водит пешие и велоекскурсии по садам Коломны, придумывает другие мероприятия. Важно, что все они делают акцент на жизнь провинциального города, на его полусельский быт, местные продукты, старину. Такой образ Коломны за 7 лет работы команды стал общеизвестным. И именно он привлекает в город тех туристов, которые хотят окунуться в атмосферу сельского покоя и в русскую историю.



«Музей «Коломенская пастила». Фото: С. Копылова»

Сейчас это масштабный проект, имеющий очень высокие доходы. Но он хорошо показывает, как можно сделать турпродукт из одного рецепта, и как раскрутить место, если четко выбрать для себя тему и целевую аудиторию и всем вместе работать в одном направлении, не разбрасываясь.

Не стоит думать, что если в окрестностях вашей деревни не сохранилось старинных зданий и предметов быта или нет какой-то ярко выраженной «изюминки», то думать о музее не имеет смысла. Это не так. Например, последние годы даже у наших соотечественников все активнее просыпается интерес к советской истории, которая уже плохо известна молодому поколению, а у людей постарше вызывает ностальгические воспоминания. У иностранцев же интерес ко всему «советскому» всегда был, есть он и сейчас. На истории советского периода (работа леспромхозов, рыбокомбинатов, колхозов, быт людей того времени, вещи из того периода и пр.) спокойно можно строить интересную экспозицию, если эта тема важна и интересна лично вам, и вы готовы о ней рассказывать.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Советское наследие поселка Поча, Архангельская область

Поселок Поча Плесецкого района Архангельской области входит в состав Кенозерского национального парка. Это поселок советского происхождения (бывший лесозаготовительный пункт), и вся его история ограничена этой эпохой. Именно ее и решили использовать активные жители, чтобы привлечь туристов. Гостевые дома оформили в советском стиле: пригодились кровати с панцирными сетками, шкафы 60-х годов. При поддержке парка жители разрабатывают интерактивные программы «Общее собрание работников лесопункта» и «Взвейтесь кострами», оформляют помещение в доме культуры и готовятся «принимать в пионеры» всех желающих туристов. Кенозерский национальный парк строит в поселке свой информационный центр под открытым небом «Жили, работали, любили», где рассказывается именно о советском периоде местной истории. Еще не все планы реализованы, но желающие побывать там туристы уже есть.

И, наконец, все более популярным и прекрасно подходящим для удаленных природных территорий является формат «арт-резиденции». Это пространство для творческих людей (художников, скульпторов, фотографов, видеооператоров и сценаристов), где можно жить некоторое время, творить в подходящей атмосфере, общаться с единомышленниками.

Людам творческих профессий все тяжелее дается активная жизнь в современных городах – для вдохновения им нужна природа и тишина. У сельских территорий есть прекрасная возможность сделать ставку на этих людей. Особенно интересно это будет тем хозяевам, кто и сам склонен к творчеству.

Дополнительный плюс в работе с художниками – позитивное влияние на детей, которые, насмотревшись на творческий процесс, начинают пробовать себя в искусстве. Кроме того, арт-резиденты, если разработать для них соответствующую программу, могут поработать и на ваш поселок, оставив после себя, к примеру, уличные скульптуры, необычные элементы оформления дворов, лавочек, мусорных баков и иных элементов благоустройства.

Творческие люди, особенно собранные вместе в соответствующей атмосфере – серьезная сила, которая способна преобразить даже самый унылый ландшафт, внести в него «изюминки», украсить. Место, где вы живете, может стать лучше, благодаря вашим туристам. Работа по организации арт-резиденций требует понимания потребностей творческих людей, может быть нервной и тяжелой, но эффект от нее может вам понравиться. А сделать такое пространство можно фактически где угодно, хоть в большом сарае в вашем дворе, если подойти к нему творчески.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Арт-резиденция «Звизжи», Калужская область

В Калужской области примерно в 200 км от Москвы на берегу реки Угры есть совсем не-большая деревенька – Звизжи. Здесь прекрасная природа (это территория национального парка «Угра»), очень гостеприимные люди и нет никаких производств. В соседней деревне Никола-Ленивец уже много лет подряд живут московские художники, которые проводят фестиваль «Архстояние» – своего рода выставку архитектурных проектов на открытом воздухе. Они создают масштабные архитектурные и скульптурные произведения из природных материалов (лозы, веток, дерева, шишек и пр.), а в качестве «выставочного зала» выступает сама природа. На фестиваль ежегодно съезжаются тысячи зрителей, и место уже завоевало популярность среди творческой публики.

Вот и в Звизжах, неподалеку, несколько лет назад была создана арт-резиденция. Помогали в этом голландские художницы и московские

специалисты по управлению культурными проектами. Творческие люди, желающие поработать в спокойном природном окружении, рядом с творческим пространством Никола-Ленивца, могут приехать в резиденцию, остановиться в гостевом доме у местных жителей, питаться в специально для этого открытом сельском кафе и творить. Жители деревни, сначала относившиеся недоверчиво к этой идее, сегодня с интересом общаются с художниками, водят их по окрестностям, помогают в создании ландшафтных объектов, а заодно и сами открывают для себя новые стороны жизни.



О чем следует помнить при создании своего музея?

Использование термина «музей»

Профессиональные музейщики обычно не любят, когда совсем небольшие частные коллекции «утюгов и примусов» называют «музеями», справедливо замечая, что «музей» в точном значении этого слова – это серьезное культурное и научно-просветительское учреждение. Если вы не занимаетесь музейной работой серьезно и профессионально и не хотите столкнуться с критикой специалистов, лучше использовать более мягкие формулировки, к примеру, «частный мини-музей», «частная коллекция», «выставка» и т. п.

Юридическое оформление

Оформить ваш объект юридически как «музей» очень сложно и в большинстве случаев не нужно. Если ваша коллекция является просто декором вашего гостевого дома, никакого специального оформления не требуется. Если же вы планируете брать с посетителей плату, вам необходимо оформить либо ИП, либо некоммерческую организацию, выбрать вид деятельности (ОКВЭД) «Экскурсионные услуги» и брать деньги именно за вашу экскурсию, а не за сам факт доступа к коллекции.

Логика создания музейной экспозиции

Когда создается музейная экспозиция, имеет значение множество вещей: расположение и подбор предметов, условия хранения (температура, влажность, освещение и пр.), правильные подписи и таблички и многое другое. Очень важно, как вы оформите помещение, сможете ли соблюсти единый стиль, создать атмосферу. Если есть возможность, проконсультируйтесь со специалистами из музеев близлежащих городов. Если такой возможности нет, постарайтесь самостоятельно продумать определенную логику, порядок размещения объектов и знакомства с ними. В интернете сейчас можно найти много литературы по оформлению музейных экспозиций, по музейному делу в целом.

Экскурсионное сопровождение

Помните, в вашем частном музее главный «экспонат» – это вы. На любые несовершенства экспозиции и несоблюдение правил дизайна ваши гости могут не обратить внимание, если вы сами проведете их по музею и расскажете интересные истории, связанные с коллекцией. Экскурсия в данном случае важнее содержания. Отнеситесь к ней серьезно. Просто посмотрев на горы предметов, гости не поймут почти ничего, а послушав ваш рассказ, могут выйти от вас под большим впечатлением.

Продумайте заранее, о чем вы будете говорить; засекийте, сколько времени это у вас занимает; придумайте вопросы, которые вы можете задать гостям по теме музея. Никакой путеводитель никогда не заменит живого общения – в случае сельского музея это особенно актуально.

Раздел 6. Фольклор в сельском туризме

Важной составляющей сельского туризма является фольклор.

Знакомство с фольклором – один из мотивов путешественников, отправляющихся на сельские территории. Причем фольклор имеет свойство постоянно изменяться, поэтому туристам может быть интересно не только глубокая старина, но и то, чем живет ваша деревня или поселок сегодня, какие песни поют жители, как они проводят праздники и т. д.

Если среди вас есть профессионалы или любители, увлекающиеся народной музыкой, танцами, театром, изучением обычаев и обрядов, обязательно привлекайте их к работе с туристами.

При этом «торжественные» представления, как в доме культуры – это не то, что ждут туристы от сельского туризма. Им будет намного приятнее, если они попадут на домашние посиделки членов фольклорного ансамбля, где жители будут сидеть за столом, общаться и иногда петь,



Фото: из архива С.Пантюхиной

для себя, искренне, как будто никаких гостей рядом нет. Когда гость оказывается на таком «внутреннем» празднике, это запоминается надолго и часто остается одним из мощнейших впечатлений от поездки.

Фольклор – это художественное коллективное творчество народа, отражающее его жизнь, воззрения, идеалы, принципы; создаваемые народом и бытующие в народных массах поэзия (предание, песни, частушки, анекдоты, сказки, эпос), народная музыка (песни, инструментальные наигрыши и пьесы), театр (драмы, сатирические пьесы, театр кукол), танец, архитектура, изобразительное и декоративно-прикладное искусство. Носителями фольклора обычно выступают сельские жители.

СОВЕТ! Проведите «инвентаризацию» творческих людей в своем населенном пункте: выясните, кто из вас поет, кто – рисует, у кого какие таланты и хобби. Это обязательно пригодится в работе с туристами.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Этнографический музей "Ортош" (Турочакский район, Республика Алтай)



«В музее «Ортош». Фото: из архива С.Пантюхиной»

Туристы, приезжающие на отдых в окрестности Телецкого озера, уже давно полюбили экскурсию в этнографический музей "Ортош". Это очень хороший пример создания туристского объекта на основе традиций и истории территории. Тем более интересен и уникален этот пример, поскольку этот проект был организован алтайской семьёй и знакомит гостей с национальной культурой, бытом и обрядами коренных малочисленных народностей, издавна проживающих в этой местности. Хозяева встречают туристов у входа, ведут по "тропе шамана", сопровождая прогулку легендами, стихами на алтайском языке, исполняемых народной сказительницей-кайчи, демонстрацией традиционных обрядов. Гости приглашают в музей, расположенный в алтайском аиле – традиционном жилище народностей, населявших Алтай. Там воссоздан быт, представлены предметы обихода, костюмы. В завершении экскурсии гостям предлагают щедрое угощение, состоящее из традиционных блюд и напитков тубаларов, приготовленное здесь же. Несмотря на кажущуюся "простоту" экскурсии, искреннее желание хозяев рассказать о своей культуре, о своей жизни, истинное уважение своих традиций делают посещение музея по-настоящему уникальным опытом.



«В музее «Ортош». Фото: из архива С.Пантюхиной

Раздел 7. Агротуризм



«На «Кони-пони дворе». Фото: С.Шульга

Аграрный туризм (агротуризм) - посещение фермерских и личных подсобных хозяйств, агропромышленных комплексов с возможностью понаблюдать процесс производства сельскохозяйственной продукции, а зачастую и поучаствовать в нем, например, собрать урожай.

Агротуризм очень популярен в странах Европы: городские жители, уставшие от мегаполисов, с удовольствием выезжают на фермы, причем там они готовы не только отдыхать, но и работать (помогать фермерам). Фермеры пользуются наличием спроса, получают дополнительный доход, «бесплатную рабочую силу», часто проводят специальные туры в период сезонных сельскохозяйственных работ, требующих привлечения дополнительных человеческих ресурсов. Особенной популярностью пользуются более «привлекательные» виды работ, такие как сбор винограда на винодельнях Грузии, Италии и Франции, сбор фруктов, клубники: месить навоз туристу даже в Европе не хочется, а вот немного позаниматься чем-то приятным и вдоволь напробооваться вкусных натуральных продуктов – совсем другое дело.

В России сегодня много говорят об агротуризме, часто подменяя этим понятием термин «сельский туризм» и воспринимая как основ-

ное, ради чего туристы вообще поедут в сельскую местность. На наш взгляд, эти ожидания преувеличены. Менталитет отечественных туристов, наличие бабушек в деревне и дач с картошкой почти в каждой семье, работа на которых для многих – не радость, а повинность, сильно снижают привлекательность подобного отдыха для многих горожан. Да и фермеры, владельцы ЛПХ часто даже не пытаются посмотреть на свое хозяйство глазами туриста: не предпринимая никаких действий, даже не убрав элементарный бардак на своем участке, они ждут гостей и удивляются, почему горожане не стоят в очереди на посещение фермы. Просто так, открыв двери хозяйства для гостей, в России, особенно в северных регионах (не богатых винодельнями и фруктовыми садами) поток туристов в свое хозяйство привлечь будет крайне трудно.

Однако все выше сказанное не означает, что у агротуризма в России нет перспектив. Они есть. Более того, в разных регионах уже сегодня работает множество таких объектов. В наших реалиях это чаще всего конные фермы, рыбоводческие хозяйства, пасеки, а также домашние производства, к примеру, травяных чаев, сыра и молочной продукции, сушеных ягод и т.п.

Если вы всерьез планируете заниматься агротуризмом, сразу продумайте следующие моменты:

- В чем привлекательность вашего хозяйства для туриста? Уютно ли, чисто ли на территории? Как выглядит хозяйство и животные? (получатся ли у туристов милые фотографии в обнимку с белым кроликом или то, что он увидит, лучше не снимать и не публиковать)? Можно ли близко пообщаться с животными (пообнимать, покормить, собрать яйца у курочек и пр.)? Безопасно ли это, в т.ч. для детей, которым эта составляющая особенно интересна? Может быть, у вас есть огромный сеновал, на котором дети смогут поваляться, попрыгать? (это они тоже очень любят). Чем еще интересным вы сможете занять и детей, и взрослых? Всегда помните, что они приезжают не только и не столько работать, сколько отдохнуть!
- Возможно ли проведение дегустаций вашей продукции? Какой? Сможете ли вы красиво сервировать стол, организовать удобные места для сидения и пр.? Смогут ли туристы купить (получить в обмен на помощь по хозяйству) какую-то продукцию? Можете ли вы гарантировать более-менее постоянное качество этой продукции?

Может быть, в вашей семье есть свои традиционные рецепты, и вы сможете угостить туристов блюдами, которые они не попробуют в другом месте?

- Как будете выглядеть вы и члены вашей семьи, ваши работники? Есть ли возможность одеться в традиционную крестьянскую одежду, характерную для вашей местности, или хотя бы использовать ее отдельные элементы (головные уборы, пояса и пр.)? Продумайте декор хотя бы для той части фермы или хозяйства, где гости проведут большую часть времени. Декор должен быть сельским, традиционным, неизбыточным и уютным.
- Является ли ваше хозяйство «органическим», то есть работающим без применения химических удобрений и средств защиты растений? Эта тема сейчас все больше волнует горожан, особенно жителей крупнейших мегаполисов.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Агротуристическая ферма "Кони-пони двор" (Полесский район, Калининградская область)

Основная особенность этого места – возможность живого общения с животными на ферме. Да, именно общения. Кони и пони – основные любимцы гостей. На них можно покататься под присмотром опытного инструктора, покормить. С любимыми из здешних обитателей можно познакомиться поближе – подоить корову или козу, выгулять барашков и козочек, найти свежее яичко в курятнике...

Благоустройство хутора начали в 2011 году с обустройства конедвора. Сделали манеж на 1200 квадратных метров, леваду для отдыха лошадей. Огородили территорию усадьбы, расчистили ее, установили туалет, реконструировали старый колодец, поставили столики. Для верховой езды детям и взрослым закупили шлемы, седла, амуницию, для тех, кто побаивается садиться на лошадь, приобрели бричку.

Сейчас здесь есть школа верховой езды, можно выбрать лошадь для фотосессии.



«Усадьба «Кони-пони двор». Фото: С.Шульга

На ферме оборудован манеж, где можно попробовать свои силы в верховой езде — а если вы в своих силах уверены, рядом прекрасный лес для конных прогулок. Хозяин усадьбы — знаток природы и истории родного края. В его сопровождении прогулка становится не только приятной, но и познавательной.

Территория фермы позволяет принимать группы до 40 и более человек одновременно. Вечером – посиделки в уютной беседке или у костра и наблюдение за звездным небом. В Полесском канале отдыхающие могут поймать рыбу (плотву, густеру, леща, окуня, щуку и судака) и тут же приготовить пойманный улов.

На территории усадьбы можно разместиться с палаточным лагерем и в собственном автофургоне. Есть возможность проживания и в усадьбе, вместе с хозяином (удобства во дворе, кухня, телевизор, интернет, уют — по запросу).

У хозяев можно приобрести собственные продукты: парное молоко, свежий мёд, по предварительному заказу — свежее мясо. Здесь можно попробовать чистейшую ключевую воду из колодца.

Деревенские запахи и звуки, бесконечное время — здесь вспоминается забытое с детства чувство, как будто вы гостите у бабушки!

Сегодня сюда с конца марта и до октября каждые выходные приезжают школьники целыми классами со своими педагогами, с родителями, жгут пионерский костер, устраивают пикник, жарят шашлыки. Важно то, что городские ребята, которые не видят в своей обычной жизни коз или овец, здесь видят целое хозяйство, где есть почти все сельскохозяйственные животные: лошади, овцы, козы, коровы, свиньи, индюшки, утки, а также пони. И испытывают огромное удовольствие.

Живой опыт общения с животными (и даже растениями) – это то, чего все больше не хватает современным горожанам. Не случайно в нашей стране сегодня так популярны контактные зоопарки, которые создают повсюду, даже в городских торговых центрах. Не уподобляйтесь этой тенденции, не стоит превращать своих питомцев в экспонаты. То, что это происходит, говорит о том, что агротуризм имеет все шансы стать приносящим доход делом, если вы подойдете к этому ответственно, продумаете, что получит гость от посещения вашего хозяйства, проявите максимум гостеприимства. Пусть туристы увидят настоящее хозяйство, как оно есть, только помогите им увидеть его в привлекательном свете – и все получится.

Раздел 8. Событийные мероприятия в сельском туризме



Фото: А.Горяйнов

Если ваш район не может похвастаться большим турпотокom, либо вы хотите привлечь другие категории туристов, есть смысл задуматься о проведении яркого события. Это может быть праздник, фестиваль, ярмарка или иное мероприятие, которое привлечет внимание гостей к вашей территории.

ВАЖНО! Прошло время, когда стандартный праздник, такой как Масленица или День рыбака, привлекали людей. Туристы на таких праздниках бывают редко и чаще случайно. Событие, которое вы выберете, может быть на любую тему, но оно должно быть уникальным.

Праздник – хороший способ объединить местных жителей, владельцев разных объектов сельского туризма в рамках общего дела. Организовав вместе хотя бы одно мероприятие, вы будете взаимодействовать уже на совершенно новом уровне.

Зачем нужны события в сельском туризме?

Событие – мощный инструмент продвижения вашей территории как места, куда стоит приезжать туристам. Под яркие праздники обязательно подтягиваются ключевые СМИ региона, телевидение – и делают это бесплатно, им ведь нужен хороший сюжет. В интернете появляются отзывы; число подписчиков соцсетей резко увеличивается. На вас начинают обращать внимание потенциальные партнеры, которые раньше не замечали: от турбизнеса до органов власти. И главное – о вас одновременно узнает большое количество туристов.

Чтобы придумать и провести свой самобытный праздник, стоит сделать следующее:

Шаг 0.
Цель

Сформулируйте, зачем вам это нужно, сколько вас (тех, кому это нужно) и действительно ли вы готовы потратить существенные усилия и ресурсы на подготовку и проведение мероприятия.

ВАЖНО! Фестивали и праздники не работают в чистом виде на продвижение вашего объекта (если только вы не проводите праздник на своей частной территории). Это более масштабное дело, помогающее продвинуть на рынок всю вашу деревню или поселок, весь комплекс объектов и услуг. В перспективе это увеличит поток отдыхающих на каждый из объектов или маршрутов, однако этот эффект может быть не очень быстрым и не сразу очевидным. Некоторые события начинают работать на вас не раньше, чем на третий год при ежегодном проведении.

Шаг 1.
Тема

Изучите (например, в интернете), какие праздники уже проводятся на сельских территориях в вашем регионе и вообще по стране. Вы найдете множество вариантов: где-то отмечают день огурца, селедки, праздник длинной колбасы, баранье воскресенье, медовый спас, день варенья, день антоновских яблок и пр. Возможно, какие-то идеи будут вам созвучны.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

День варенья в Дормидонтовке, Хабаровский край

Уже 6 лет подряд в небольшом поселке в Хабаровском крае проводится масштабный праздник – День варенья. Сельские хозяйки соревнуются между собой вареньем, приготовленным по классическим рецептам, своими фирменными сладкими блюдами. А гости – пробуют сладости, покупают баночки, участвуют в культурных мероприятиях.

В 2015 году для мероприятия были заготовлены сотни литров варенья, а в фестивале приняли участие несколько тысяч человек. День варенья благодаря активности местных жителей уже стал своеобразным брендом Вяземского района. Приезжают даже гости из соседнего Китая.

На празднике проводятся конкурсы выпечки блинов на лопате, выступления творческих коллективов, фотовыставки, выставки декоративно-прикладного и художественного творчества и прочие интересные мероприятия.



Шаг 2. Оригинальная идея



Просто копировать даже самый успешный опыт не стоит. Изучайте историю и традиции вашего населенного пункта, известных людей. Идея праздника может строиться вокруг природного объекта или явления (как День вулкана на Камчатке, «Праздник леса» во Владимирской области), исторического события или старинной ярмарки (например, в Кенозерском национальном парке в Архангельской области возродили традиционную Успенскую ярмарку), основываться на этнографии (корякский обрядовый праздник «Хололо», ительменский «Алхалалалай»), местных традициях и ремеслах («Праздник топора» в Томской области), локальной кухне и продуктах (фестиваль дикоросов «Там, где растет кутагарник», Праздник первой рыбы на Камчатке, День корюшки в Калининградской области, праздник народной еды «Веселые шкварки» в Краснодарском крае), известной личности (фестиваль «Шолоховская весна» в Ростовской области, «Казаковские чтения» в Онежском Поморье) и пр. Бывают праздники, придуманные без привязки к конкретной территории («День русской лени» в Ярославской области), но вам проще будет работать с мероприятиями, название и суть которых ассоциируется с вашей местностью.

Праздник народной еды «Веселые шкварки», Краснодарский край

С 2015 года в Северском районе Краснодарского края проводится праздник народной еды «Веселые шкварки». Это гастрономическое и культурное мероприятие нового формата, которое полностью готовят местные жители. В сети по запросу «веселые шкварки» можно найти видео, фотографии и репортажи с этого праздника. В первый год праздник собрал около тысячи гостей, во второй – уже более двух тысяч.



«Веселые Шкварки». Фото: А. Горяинов

Почему такая идея и такое название? Северский район – это предгорье Кавказа, регион, где сегодня проживает очень смешанное население – потомки казаков, адыгов и других кавказских народов, выходцы из разных регионов России, стран СНГ. А еще это – Кубань, а на Кубани любят вкусно поесть. Из этих вводных и родилась идея праздника – дегустация и демонстрация кухни разных народов и регионов, представители которых сегодня живут рядом, с параллельным погружением в их культуру и традиции. К этому добавился качественный фольклор, народные игры, кулинарные мастер-классы (лепка вареников, засолка капусты и пр.), творческие занятия. В организации и проведении праздника принимает участие более 40 местных жителей, а также гости из других населенных пунктов Краснодарского края.



Шаг 3. Ресурсы

Оцените ваши ресурсы. Кто и что есть у вас в населенном пункте или где-то поблизости для того, чтобы сделать хорошее мероприятие? Это могут быть сильные фольклорные коллективы, художники, фотографы, кулины, ремесленники, рыбаки и пчеловоды, местные производства. Возьмите за основу то, что местные жители любят и умеют делать.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Праздник первой рыбы в Камчатском крае

«День первой рыбы» – древний обрядовый праздник коренных жителей Камчатки. Издавна люди отмечали появление первой рыбы в реке. Этот день и сейчас почитают все народы полуострова: ительмены, эвены, коряки, алеуты, для которых рыба остается основным продуктом питания. Это тот самый уникальный ресурс территории, который очень просто превратить в яркое и запоминающееся событие. Ресурс и материальный – сама рыба, и нематериальный – важность темы для местных народов, которая передавалась из поколения в поколение.


На празднике выступают национальные коллективы, проводятся конкурсы, игры. Гостей угощают камчатской ухой. В последнее время праздник украшают показом национальных причесок и национальных костюмов.



Шаг 4. Команда

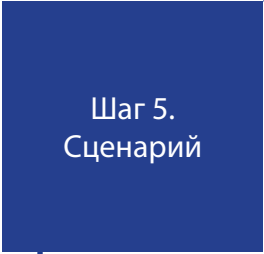

События не делают в одиночку. Сделать хороший праздник можно только в команде. И чем больше ваших соседей будет вовлечено в процесс подготовки, тем лучше. При этом важно понимать, что зарабатывать на событии в первые разы его проведения вы точно не сможете.








Если у вас нет богатого спонсора или заказчика, который готов оплачивать все расходы, вы будете работать бесплатно и еще и вкладывать свои ресурсы. Объясняйте это людям, которых вы зовете в свою команду, и постарайтесь найти тех, кто будет готов полноценно участвовать на таких условиях ради долгосрочной цели.

Соберите основной костяк команды и обсудите все идеи по празднику. Договоритесь о регулярных встречах «организационного комитета». Собирайтесь и обсуждайте все детали как можно чаще.



Шаг 5. Сценарий


Разработайте детальный сценарий мероприятия. По возможности привлекайте профессионалов. Чем четче вы продумаете все детали программы, чем тщательнее составите ее хронометраж, распишете, в какое время, на какой площадке и что будет происходить, тем больше шансов на то, что «первый блин не выйдет комом».



Шаг 6. Дизайн и декор

Продумайте дизайн и декор площадки мероприятия, оформление отдельных элементов. Не стоит брать пример со стандартных праздников и использовать то, что не подойдет по стилю к вашей теме. Если ваш фестиваль посвящен традиционной культуре или сельской жизни, не нужно возводить ряды из ярко-фиолетовых китайских палаток или использовать современную пластиковую мебель, посуду и пр.

Лучше сделать оформление из дерева, плетня, бревен и иных, более естественных материалов. Выработайте единый стиль – он может быть очень простым, недорогим, но он должен быть. Мелочи (сувениры, посуда, подарки, информационные щиты и т. п.) не менее важны.



Не стоит давать всем, кто будет торговать на вашем празднике, возможность оформлять свое пространство по своему усмотрению. Лучше выработать общие требования и соблюдать общий стиль.

Шаг 7. Организация питания

Если вы планируете кормить гостей праздника и продавать местную продукцию, заранее выясните, как относятся к этому ваша администрация и Роспотребнадзор. Из практики – если праздник проводится на муниципальной земле, требования к соблюдению всех формальностей будут жестче, чем если делать его на частной территории.

ВАЖНО! Если местный житель (ЛПХ) реализует выращенную на своем участке продукцию, он должен:

- иметь справку, что у вас в собственности есть земля категории ЛПХ (берется в сельской администрации);
- иметь заключение от лаборатории, которая проведет все необходимые тесты и экспертизы на безопасность ваших продуктов (такие лаборатории, как правило, есть в наличии при всех местных рынках).

ВАЖНО! Одни и те же продукты, обработанные разным способом (к примеру: свежие овощи, консервированные овощи, салат из овощей и пр.) – это разные категории товаров. На каждую категорию необходимо получать отдельное заключение соответствия качества и безопасности пищевых продуктов.

ВАЖНО! Если местный житель, в т. ч. имеющий землю категории ЛПХ, планирует готовить на ярмарке (даже из своих продуктов) и продавать готовую еду, то, с формальной точки зрения, это – предпринимательская деятельность по «организации общественного питания», а значит, у вас должно быть оформлено ИП по этому направлению, должны быть декларации соответствия стандартам качества продукции. На практике – местная администрация может иметь собственный взгляд на этот вопрос. Если ваше мероприятие будет им интересно, или вы станете партнерами, то условия питания гостей на фестивале могут быть более мягкими и гибкими. За более подробными рекомендациями стоит обратиться сначала к ним.

Шаг 8. Продвижение

Подумайте о продвижении мероприятия заранее. Если есть возможность поручить эту работу специалисту (возможно, волонтеру), лучше это сделать, потому что заниматься и организацией, и продвижением одновременно практически невозможно.

Рассказывать о событии важно как до мероприятия (чтобы привлечь гостей), так и во время (прямые трансляции, репортажи онлайн в прямом эфире) и после. Часто организаторы так устают, что считают свою работу выполненной в момент окончания праздника. Но в ваших интересах сделать все возможное, чтобы «позитивный шум» от вашего события длился как можно громче. После праздника не поленитесь написать пресс-релиз (короткий, но эмоциональный текст о том, что и как происходило) и разослать его по всем СМИ, с которыми у вас есть контакты. Обязательно повесьте фото- и видеоотчеты на своем сайте и в социальных сетях; отслеживайте и копируйте хорошие отзывы, просите всех, кто был, написать о своих впечатлениях в соцсетях. На следующий год, если вы решитесь повторить праздник, эти усилия дадут о себе знать.

Самый простой и дешевый способ – социальные сети

Фейсбук и ВКонтакте позволяют создать отдельное мероприятие, пригласить туда ваших друзей и регулярно наполнять это событие привлекательной информацией. Рекомендуется делать минимум один-два поста в день, постепенно погружая читателя в атмосферу будущего праздника. Вешайте фотографии места, окрестностей, описывайте приглашенные коллективы, гостей (можно повесить видео с их предыдущих выступлений), рассказывайте, какие блюда можно будет попробовать и чем заняться. Обязательно попросите всех участников, гостей и партнеров мероприятия распространить вашу информацию через свои группы, страницы и личные аккаунты.

Региональные и местные СМИ

Если у вас есть контакты с региональными СМИ, обязательно разошлите им информацию о празднике. Если нет – постарайтесь сделать это через тех, у кого они есть, – партнеров в городах, администрацию, учреждения культуры и др. Материалы об уникальных событиях практически всегда и все готовы размещать бесплатно – важно только донести информацию до нужного человека.

Ваши партнеры

Всем партнерам, с которыми вы работаете (турфирмы, особо охраняемые природные территории, крупные музеи, администрация и пр.), обязательно раздайте заранее по пачке небольших и недорогих флаеров о мероприятии. Они могут распространять их сами или просто разместить у себя на информационных стойках.

Листовки, флаеры, доски объявлений

Подойдут для информирования местных жителей и жителей соседних населенных пунктов, районного центра о событии.

Объявления можно размещать на специальных досках, витринах магазинов и ключевых мест, где собирается народ. Постарайтесь сделать их красивыми и в той же стилистике, что и ваш будущий праздник.

Информационные щиты, баннеры-растяжки

Будут особенно актуальны у оживленных трасс, если они ведут в ваш населенный пункт или проходят неподалеку. Лучше повесить их заранее (за неделю-две до события), чтобы люди, которые часто ездят мимо, могли увидеть информацию и запланировать поездку к вам.

ВАЖНО! Никогда заранее не обещайте того, что вы не можете выполнить. Если к вам приедет один районный коллектив, не пишите, что будет пять из столицы. Лучше пообещать меньше, и тогда люди получат дополнительный сюрприз и позитивные эмоции, чем не оправдать их ожидания и нарваться на негативные отзывы.

Шаг 9. Логистика

Сделайте все для того, чтобы людям было удобно добираться к вам на праздник. Если нет возможности организовать доставку из ближайших городов, то хотя бы четко обозначьте на карте место проведения мероприятия, подготовьте подробное описание «как добраться» и разместите его на всех ваших ресурсах.

Постарайтесь повесить баннеры или поставить указатели на ключевых трассах и поворотах, в тех местах, где неместный гость может заблудиться. Оставьте контакты для связи для тех, кто все-таки заблудится.

Шаг 10. Регулярность

Начиная работу над событием, подумайте, готовы ли вы сделать его регулярным. Для масштабных праздников достаточно ежегодного повтора, тогда как более скромные события можно повторять и чаще. В любом случае, регулярное событие в долгосрочной перспективе будет работать на вас гораздо лучше, чем разовое.



Ведь усилия, которые вы потратите на проведение первого или второго мероприятия, будут одинаковы, а известность события будет накапливаться лавинообразно с каждым повтором праздника. Первые годы вы будете работать на событие, в дальнейшем оно станет работать на вас – и финансово в том числе.

Шаг 11. Финансирование

Составьте детальную смету мероприятия и определите, что вам необходимо (деньги, иные ресурсы) для его проведения.

Подумайте, что из того, что вам необходимо, у вас уже есть или можно получить без денег. Это кажется странным, но опыт показывает, что, если внимательно проанализировать все имеющиеся в вашем распоряжении (у ваших соседей, односельчан, всех партнеров, администрации и пр.) ресурсы (доступ к стройматериалам, предметы для декора, активные люди и пр.), может оказаться, что покупать и оплачивать нужно не так уж и много.

Определите, из каких источников вы будете финансировать то, на что все-таки нужны деньги.

Возможные источники финансирования фестивалей и праздников:

Средства организаторов и всех привлеченных партнеров

Партнеры, работающие на вашей территории, особенно «крупные игроки» (заповедники и национальные парки, федеральные и региональные музеи, гостиницы или базы отдыха, рестораны и кафе, гиды, парки развлечений и пр.) заинтересованы в том, чтобы привлекать новых туристов через проведение ярких и уникальных праздников. Как правило, чем опытнее организация или предприниматель, тем лучше они понимают, что вложение в событие окупится сторицей, пусть даже

не в первый год. К тому же у них могут быть неденежные ресурсы, в т. ч. рабочие руки, которые вы сможете задействовать при подготовке праздника. Не стесняйтесь обращаться к ним за поддержкой.

Средства спонсоров

Это очень хороший и устойчивый (стабильный) источник, но рассчитывать на него всерьез обычно можно не раньше, чем на третий год проведения мероприятия. Как только у вашего события сформируется положительная репутация, спонсоры из числа бизнес-компаний, предприниматели будут понимать смысл поддерживать вас финансами. Ведь вы собираете большую и нужную им аудиторию. К примеру, производители снаряжения для активного туризма (палатки, спальники и пр.) могут не только помочь вам оформить площадку мероприятия и обеспечить призами победителей конкурсов, но и вложиться деньгами, если увидят, что к вам приезжает много туристов-походников, которые являются их потенциальными клиентами. От вас требуется четко понять, какие люди к вам едут, и, соответственно, каким фирмам вы можете быть интересны. Сформулируйте предложение о спонсорстве, в котором продумайте и пропишите обеспечение достойной рекламы вашему спонсору.

Плата за участие

С участников, которые будут торговать своей продукцией, можно брать плату за участие. В этом случае важно продумать заранее различные варианты участия и их стоимость (размер площадки, нужно ли подключение к электричеству, нужно ли ваше оборудование и пр.), сформировать пакет предложений и подумать, кому вы можете их разослать. Обычно это «точечная» работа, которая проводится индивидуально с каждой компанией или предпринимателем.

При получении любых денежных средств (от спонсоров или платных участников) важно действовать в рамках законного предпринимательства. Каждый взнос необходимо проводить официально по договору взаимного оказания услуг.

ВАЖНО! Рассчитывать на серьезный вклад спонсоров и платных участников при проведении самого первого праздника не стоит. Однако вполне реально добиться окупаемости на второй или третий год и даже прилично зарабатывать в дальнейшем.

Сбор частных пожертвований – краудфандинг

Это пока не очень популярный способ, но он может быть вам полезен. В России за последние годы появилось несколько площадок (сайтов в интернете), с помощью которых вы можете объявить сбор средств с частных лиц «с миру по нитке», чтобы помочь тем проектам, которые им кажутся важными. Так сейчас собирают деньги на социальные проекты (помощь детям, инвалидам, животным и пр.), издание книг и выпуск фильмов, а также проведение всевозможных мероприятий. Это явление называется иностранным словом «**краудфандинг**», что дословно переводится как «коллективное финансирование».

Самые популярные сайты для сбора пожертвований сегодня: planeta.ru и boomstarter.ru. На сайтах вы найдете подробные инструкции о том, как создать свою страничку, описать ваш проект, как потом получить собранные средства и пр. Работа по сбору средств потребует от вас существенных усилий, поэтому лучше, чтобы этим занимался отдельный член вашей команды, обладающий хорошими навыками работы в социальных сетях. Конкуренция на сайтах большая, поэтому получают запрошенные средства лишь те проекты, которые описаны так, чтобы люди со стороны, не знакомые с вами и вашей территорией, поняли, насколько это важно, уникально и интересно. Посмотрите, как это делают другие, успешные проекты.

Гранты и субсидии

Сегодня существуют возможности для получения целевого финансирования (грантов, субсидий) от государства либо от частных благотворительных фондов на различные социально-культурные проекты, в т. ч. на проведение фестивалей и праздников в сельской местности. Их раздают на конкурсной основе. Чтобы поучаствовать в конкурсе, необходимо подать проект и комплект документов, который запрашивает конкретный грантодатель. Особенность грантов в том, что их практически никогда не дают физическим лицам и никогда не дают предпринимателям, коммерческим компаниям. Подать заявку на конкурс может либо некоммерческая организация, либо (реже) учреждение культуры, образования, муниципалитет, заповедник или национальный парк. Т. е. прежде чем думать всерьез на эту тему, вам необходимо заручиться партнерством подобных организаций, работающих на вашей территории или хотя бы в вашем регионе. Грантовые средства не нужно возвращать, но вы обязаны истратить их

именно на то, на что вам их выделили, и быть готовым отчитаться за каждую полученную копейку как копиями финансовых документов, так и смысловым содержанием.

События – очень хороший повод привлечь туристов, а также эффективный механизм продвижения для всех объектов и программ в сельском туризме. События – это сложно, порой затратно и требует объединения с другими объектами и партнерами. Но эти усилия стоят тех результатов, которые вы получите! Возможно, со временем вы обязательно придете к тому, что события вам нужны. И они позволят вам выйти на качественно новый уровень.

Примеры комплексного подхода в развитии объекта сельского туризма

Важно понимать, что все описанные выше направления развития сельского туризма можно и даже крайне полезно сочетать и комбинировать в рамках одного объекта. Если вы – владелец сельского гостевого дома, вы можете проводить мастер-классы или интерактивные программы, водить экскурсии по окрестностям, организовать выпуск сувениров или инициировать проведение сельского праздника. Такой комплексный и разнообразный продукт будет востребован туристами (не всеми – кому-то будет достаточно проживания, а кто-то придет к вам исключительно на мастер-класс – но имея разные возможности, вы расширяете круг людей, которым ваш объект может быть потенциально интересен). Предоставляя целый спектр разнообразных услуг, вы становитесь намного более привлекательным партнером для туркомпаний, которые, в случае одной услуги, едва ли обратят на вас внимание. Как предприниматель, вы диверсифицируете свой доход, а значит – повышаете свою устойчивость.

Разумеется, сказанное выше не означает, что самый верный путь развития – взвалить на свои плечи и плечи своей семьи все возможные виды деятельности. Всегда помните ключевое правило сельского туризма: «в одиночку – не выжить». Как только вы сформировали у себя в голове видение всего спектра услуг, которые готовы оказывать, по-

думайте, кого из односельчан вы можете привлечь на помощь. Кто-то может помогать вам в качестве наемного персонала, тогда как с другими соседями вы можете договориться о равноправном партнерстве, кооперации, обмене туристами. К примеру, вы возьмете на себя проживание и питание гостей, а ваш сосед будет водить экскурсии и производить сувениры. Все это вместе вы будете продвигать на рынок как единый комплексный тур-продукт. Со временем подобный подход может привести вас к тому, что в вашу работу включится вся деревня, причем помимо собственно сельского туризма в ней появятся предприниматели, оказывающие сопутствующие услуги. Все вместе это будет работать только на пользу вам и вашему бизнесу.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

Гостевой дом "Постоялый двор" и "Акуловский плёс" (село Сентелек, Чарышский район, Алтайский край)

Когда в 2009 году в крае учредили программу поддержки сельского туризма, Лариса, переехавшая за мужем в его родную деревню из города, решила попробовать получить по ней поддержку. Мало кто тогда понимал, что такое сельский туризм, как работать в этой сфере, мало кто верил в поддержку этой малопонятной сферы властью, однако Пастуховы решились. Программа субсидировала затраты на обустройство гостевых домов в сельской местности. Пастуховы купили участок с полуразвалившимся домом в селе Сентелек и начали свой путь в эту неизведанную сторону. Тогда в крае получили поддержку всего 13 семей. Это были небольшие деньги, но для сельских предпринимателей - достаточно существенная сумма. Кто-то из них остался в этой сфере и по сей день. Как говорит сама Лариса, успех здесь зависит полностью от человека, от хозяев, принимающих гостей, от их отношения к жизни, к своему делу, к людям. Необходимо быть активным, не бояться новых идей, конечно, совершенно невозможен успех без слаженной семейной работы. Это даже не работа, это жизнь, образ жизни, определенная философия. Усадьба "Постоялый двор" оформлена в деревенском стиле, в домах – много старинных предметов быта, многие предметы мебели, интерьера хозяева сделали своими руками, и именно это ценят приезжающие гости. Сначала на новый

"бизнес" соседи смотрели очень настороженно, к тому же надо принять во внимание то, что село это – кержацкое. Однако постепенно и соседи сами стали приходить и предлагать помощь, и Пастуховы рады сотрудничеству – покупают у местных жителей продукты, выращенные на огородах, есть среди помощниц женщина, которая прекрасно готовит местные блюда, кто-то из местных организует катание на лошадях, экскурсии. Летом в последнее время на помощь приезжают студенты профильных факультетов вузов Барнаула. Хозяевам небольшая помощь, а студентам – возможность заработать и получить практический опыт работы в приеме туристов. Хотя большую часть работ на усадьбе все же выполняют сами супруги. По словам Ларисы, одно знают точно: хотят работать с семьями, адресно, и не переходить на "поток", из-за чего пришлось отказаться от сотрудничества с турфирмами, но об этом совсем нет сожалений.



Фото: Алексей Зырянов, из архива Ларисы Пастуховой

Главная проблема туристического бизнеса в Сибири – его сезонность, но если придумать интересные занятия для отдыхающих, то сезон можно сделать длиннее, так гостевые дома Пастуховых работают с мая по ноябрь, точно зимой на праздники, редко – в другие месяцы. Чтобы сделать отдых интересным и познавательным, хозяева организуют разные экскурсии. Сами прекрасно зная местность, с радостью знакомят туристов с местными достопримечательностями, дома для гостей есть эксклюзивная библиотека об истории, культуре, традициях и географии территории.

Будучи отличным рыбаком, Александр проводит мастер-классы по особенностях местной рыбной ловли. Лариса, будучи из семьи провизоров-фармацевтов, прекрасно разбирается в травах, организует походы за целебными травами, а постоянным гостям готовит индивидуальные травяные сборы. Безопасные семейные сплавы, экскурсии на соседние пасеки и многое другое... Расположенный неподалеку мараловодческий совхоз, где желающие могут принять пантовые ванны, – это возможность для гостей зарядиться здоровьем. Такая прекрасная содержательная программа заставляет гостей оставаться дольше и приезжать в усадьбу еще не раз. В данный момент семья Пастуховых достраивает "Дом рыбака", который можно назвать и музеем: здесь собираются экспонаты, связанные с рыбной ловлей. Усадьба "Постоялый двор" – это ЛПХ, расположенная на территории деревни. А вот земля под рыбацкий дом (4 км от деревни) имеет туристско-рекреационное назначение, что дает возможность пользоваться определенными грантами.



Фото: Вера Сальницкая, из архива Ларисы Пастуховой

Автор статьи: С.Пантюхина

Проект «Возвращение к истокам», с. Искра Солонешенского района Алтайского края



«В гостях у бабушки». Фото: из архива С.Пантюхиной

Идея проекта родилась весной 2015 года во время участия в конкурсе грантов «Искры надежд для российских деревень», организованном Эколого-просветительским центром «Заповедники» (г. Москва). В рамках миссии проекта были запланированы задачи: формирования инфраструктурной и информационной базы для развития экологического и познавательного туризма в Солонешенском районе, сохранения и популяризации местных традиций крестьянской культуры, возвращения городских жителей в сельскую местность и вовлечение их в активную социальную работу, создания возможности заработка для местных жителей и стимулирование локальной экономики.

На краудфандинговые средства в мае того же года был приобретен настоящий старинный дом, возраст которого более 120 лет, со старинной мебелью, домоткаными коврами, настоящей русской печью, древними, но живыми предметами быта. Так появился Дом-музей народного быта «В гостях у бабушки». Силами волонтеров дом был отреставрирован, а усадьба приведена в порядок. За прошедшие три года проект постоянно дополняется новыми делами, единомышленниками, формами популяризации традиционной культуры. Сегодня проект включает в себя несколько направлений:

1. Интерактивные экскурсии по музею «В гостях у бабушки» и его усадьбе, а также по основным природным, этнографическим и археологическим достопримечательностям Солонешенского района. Наиболее известные археологические памятники территории: место открытия нового вида человека разумного - Денисова пещера, самая древняя на территории России стоянка древнего человека «Карамы», самая восточная в мире точка обнаружения неандертальцев – пещера им. академика Окладникова. Природные памятники: самые высокие в Алтайском крае водопады – каскад водопадов на реке Шинок, священная у местных жителей гора Будачиха (2000 метров над уровнем моря), ковыльные степи у с. Сибирячиха. И целый комплекс этнографических объектов, в который входят 5 музеев, где можно познакомиться с жизненными традициями староверов и поздних переселенцев, их кулинарной и обрядовой культурой, обширной песенной традицией.

Также в музее «В гостях у бабушки» можно заказать дегустацию выпеченных в русской печи пирогов с чаем на родниковой воде, приготовленным по старинным рецептам из местных целебных трав, а также попробовать настоящий горный мёд из дикого разнотравья и разные домашние продукты.

2. Площадку событийного туризма, обустроенную крытой беседкой на 100 человек, кем-пинговой поляной на берегу реки Ануй, и всем необходимым электротехническим оборудованием. Ежегодно на этой базе проводятся мероприятия событийного туризма: многодневный Фестиваль традиционной народной культуры «Солонешенские узоры», который в 2018 году будет дополнен «Школой ремесел», Образовательная площадка для многодетных и приемных семей «Семейные встречи», празднование Дня победы и православного Праздника Святой Троицы для местных жителей.

3. Сайт www.солонешное.рф . Единственный сайт об истории и обо всех основных достопримечательностях района с большой фото и видео коллекциями, о местах размещения, питания и сервиса, о предприятиях и людях, прославивших территорию. Постепенно на сайте наполняется интернет-магазин, в котором планируется реализовывать продукцию, произведенную местными ремесленниками и фермерами. Сайт также является связующим элементом и поводом для общения местного сообщества предпринимателей и культурных работников, занятых в туристском бизнесе.

- 4. Просветительскую работу.** Организаторы проекта используют все его возможности для формирования у туристов и местных жителей иного отношения к родной культуре, пытаясь показать не только исторические корни, уходящие вглубь десятков тысячелетий, но и ценность знаний о традиции, сохранных в предметах быта, одежде и вышивке, орудиях и способах труда, песнях, сказках, приемах семейной педагогики и пр.
- 5. Торговый ряд** рядом с домом-музеем для продажи местными жителями натуральных домашних продуктов и заготовок, а также ремесленных изделий. Здесь абсолютно бесплатно все желающие могут реализовать проезжающим туристам свою продукцию. Планируется, что это место торговли и отдыха создаст дополнительный поток туристов на экскурсии в дом-музей.
- 6. Издательскую деятельность.** В 2017 году были изданы первых два печатных сборника: духовных стихов сибирской традиции «Житейское море» и рецептов села Сибирячиха, переданных Е.А. Черепановой и Н.А. Ереминой «Рецепты бабы Дуси».
- 7. Организацию мест размещения.** Пока предоставляется возможность размещения в двух летних домиках на 6-8 мест, а также есть палатки и место для их установки на кемпинговой площадке.



Фото: из архива С.Пантюхиной

Автор статьи: В.Мерлушкин

В последние годы интерес к развитию сельского туризма в России устойчиво растет. Все больше сельских жителей проявляет интерес к тому, чтобы попробовать себя в новой роли; все больше организаций и специалистов предпринимают попытки «раскачать» сельский туризм в своих регионах и муниципалитетах. Горожанам все чаще не хватает самых простых вещей: вкуса свежих продуктов, долгих и неспешных разговоров за самоваром, закатов и рассветов, не скрытых за силуэтами многоэтажных домов, общения с животными, простого труда и радости от того, что сделал что-то своими руками, простых и искренних песен, праздников. Люди едут в деревню в поисках того настоящего, что невозможно выразить в деньгах, что «измеряется» эмоциями и ощущениями. Мы искренне надеемся, что сельские жители, которые создают новые объекты сельского туризма, и те, кто помогает им это делать, не забудут эту простую истину и не превратят свои дома в очередные маленькие «базы отдыха» или «фабрики аттракционов». На наш взгляд, самое ценное то, чтобы в сельском туризме сохранилось то «живое и настоящее», за чем и едут в деревню уставшие горожане. И если у вас получится эту ценность сохранить и показать – получится и все остальное!

Приложение 1

Памятка для владельца гостевого дома

Последовательность действий по подготовке к приему туристов в гостевом доме:

1. Зарегистрировать предпринимательскую деятельность по виду «Предоставление мест для временного (краткосрочного) проживания».
2. Завести Книгу учета доходов и расходов, Книгу учета гостей.
3. Приобрести пронумерованные бланки строгой отчетности.
4. Собрать необходимые разрешительные документы:
 - справку из сельской администрации о наличии скота (при наличии);
 - ветеринарную справку о здоровье скота;
 - пройти медкомиссию и заполнить санитарную книжку члену семьи, который зарегистрировался предпринимателем.
5. Приобрести аптечку первой медицинской помощи.
6. Приобрести огнетушитель и подготовить средства для тушения пожара.
7. Застраховать гражданскую ответственность перед гостями.
8. Завести журнал отзыва гостей.
9. Разработать рекламную продукцию и продумать рекламную кампанию.
10. Скачать, распечатать и внимательно изучить ГОСТ Р 56641-2015 «Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования». Этот ГОСТ не является обязательным, но рекомендуется к применению.
11. Стремиться налаживать работу своего гостевого дома в соответствии с рекомендательными требованиями данного ГОСТа, а также других официальных нормативных документов, указанных в главе «Гостевые дома».

Приложение 2

Правила личной безопасности

1. Купаться только в безопасных местах, не нырять с берега. Купаться рекомендуется не дальше 3-х метров от берега.
2. Не пить из источников сомнительного происхождения.
3. После прогулок в лес осматривать себя и членов своей семьи (группы). В случае укуса клещом сразу обратиться в медпункт. (При планировании отдыха рекомендуется сделать прививку от клещевого энцефалита или запастись таблетками, снижающими риск заболевания.)
4. Не находиться под воздействием прямого солнечного излучения более 0,5 часа.
5. Не разводить костры в лесу; на полянах не оставлять костры без присмотра, особенно в ночное время. Покидая стоянку, залить костер водой.
6. При самостоятельных прогулках в лес на расстояние более 5 км желательно иметь проводника из местного населения.
7. Не входить в контакт с домашними животными в отсутствие хозяина (собаки, коровы, телята, лошади, жеребята, козы, гуси и т. д.).
8. Не оставлять детей без присмотра, не разрешать детям лазить по крышам хозпостроек, заборам.
9. Ценные вещи рекомендуется сдать на хранение главе принимающей семьи.
10. Бережно относиться к природе, не захламлять берега рек, не рубить деревья и кустарники, не повреждать травяной покров, не загрязнять водоемы. В местах, отведенных под временные туалеты, делать ямки и засыпать все землей.
11. Соблюдать правила противопожарной безопасности при проживании в доме, соблюдать технику безопасности при пользовании электроприборами, не оставлять без присмотра растопленные печь, камин, баню.

С правилами ознакомлен(а), обязуюсь их выполнять и довести до сведения членов семьи (группы).

_____ подпись, дата

Приложение 3

Образец договора туристической фирмы с хозяином гостевого дома на оказание услуг по краткосрочному проживанию

Договор оказания услуг по краткосрочному проживанию № ____

_____ область

_____ район.

« ____ » _____ 2018 г.

Мы, нижеподписавшиеся,

гражданин (ка) _____

Паспорт _____ прописан _____

выдан _____

свидетельство о государственной регистрации

_____ /

(для предпринимателей)

именуемые в дальнейшем «принимающая сторона», а также _____

именуемые в дальнейшем «организующая сторона», заключили договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Прием, размещение, обслуживание гостей _____
района в доме принимающей стороны, в населенном пункте
_____ района для самостоятельного отдыха.

2. Обязанности сторон

2.1. Принимающая сторона обязуется:

- в дни заездов встретить гостей по договоренности _____
_____, проводить их до места отдыха и об-

ратно по окончании отдыха _____ (на автобусе, иным способом);

- разместить гостей согласно договору в _____

_____ (адрес, населенный пункт). Владелец дома _____

- обеспечить безопасность для жизни и здоровья гостей в месте проживания;

- способствовать беспрепятственному получению медицинской помощи: вызов скорой медицинской помощи, организация доставки до медицинского учреждения и т. п.;

- проинструктировать о правилах техники безопасности и поведения в чрезвычайных ситуациях во время самостоятельных путешествий по территории _____ района.

2.2. Организующая сторона (_____)

обязуется:

- проводить мероприятия по привлечению туристов в _____ район;

- регулировать заполняемость дома, сроки приезда и выезда гостей;

- формировать контингент отдыхающих по желанию хозяина;

- предоставить принимающей стороне необходимую информацию об историко-культурных, природных и других памятниках, рекреационных ресурсах _____ района;

- уважать обычаи, традиции населенного пункта, уважительно относиться к традициям принимающей семьи.

3. Права сторон

3.1. Владелец дома имеет право:

- расторгнуть договор в случае грубого систематического нарушения гостями условий проживания, осуществления действий, создающих угрозу нанесения вреда здоровью и имуществу владельца дома.

3.2. Организующая сторона (_____)

имеет право на расторжение договора и возмещение убытков в случае невыполнения условий настоящего договора.

4. Взаиморасчеты

4.1. Стоимость услуг составляет _____ рублей (на 1 человека _____ рублей) и выплачивается принимающей стороне в размере _____ % в _____-дневный срок после продажи гостевой путевки организующей стороной. Оставшаяся сумма (_____ рублей) выплачивается принимающей стороне по окончании пребывания гостей в гостевом доме. День приезда и день отъезда считаются за один день.

4.2. Организующая сторона производит необходимое удержание налогов и сумм, подлежащих выплате принимающей стороне.

5. Ответственность сторон

5.1. За неисполнение либо ненадлежащее исполнение договорных обязательств стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

5.2. Организующая сторона не несет ответственность за срыв, задержку заезда по вине гостей _____ района, а также за нарушение правопорядка, нахождение в состоянии опьянения, незаконное хранение оружия и иные неправомерные действия посетителя. В этом случае посетитель возмещает прямые убытки, вызванные срывом, задержкой заезда.

5.3. Ответственность за своих несовершеннолетних детей несет посетитель.

5.4. В случае отказа туристов от заезда в гостевой дом за 5 дней принимающая сторона возвращает полученную предоплату, за 2 дня и менее – деньги не возвращаются.

5.5. В случае срыва заезда по вине принимающей стороны (хозяин дома) виновник обязан возместить организующей стороне все понесенные убытки (штрафы, неустойки, упущенная выгода и т. д.).

6. Общие положения

6.1. Срок действия договора с « _____ » _____ 201__ года
по « _____ » _____ 201__ года.

6.2. Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.

6.3. Спорные вопросы по договору разрешаются на основе действующего законодательства РФ.

6.4. Претензии по договору предъявляются в письменной форме в течение 21 дня с момента окончания действия договора и подлежат удовлетворению в течение 10 дней после получения претензии.

7. Дополнительные условия

Скидки составляют:

- для пенсионеров: _____ %

- для детей от 3 до 10 лет _____ %

- для детей от 10 до 14 лет _____ %

- дети до 3-х лет принимаются без оплаты (спальное место не предоставляется).

8. Подписи сторон.

Приложение 4

Чем занять гостей дополнительно?

К дополнительным услугам относятся: активный отдых, организация досуговых программ, оздоровление.

Активный отдых

- рыбалка и охота
- сбор грибов и ягод
- походы и прогулки, экскурсии по окрестностям
- фотоохота
- спортивные игры (волейбол, футбол, настольный теннис)
- аренда (спортивного, рыболовного, охотничьего) инвентаря
- верховая езда и др.

Конечно же, хозяин должен хорошо знать свой район. Предложить дополнительную информацию о местной продукции или ремеслах. Знать и рассказать о художниках, ремесленниках, культурных достопримечательностях, местных преданиях и проводимых мероприятиях.

Досуговые программы

Можно предложить туристам стать не зрителями, а полноправными участниками деревенской жизни. Например: принять участие в дойке коров, поучаствовать в настоящем субботнике (туристов выстраивают в колонну, вручают им флаг и под гармошку ведут на работу на чей-нибудь огород. В течение часа «участники субботника» с энтузиазмом помогают по хозяйству какому-нибудь деревенскому жителю, а потом в соответствии с традицией данного мероприятия хозяева их угощают, все завершается походом в баню). Программа пользуется большим успехом – туристы, похоже, получают истинное удовольствие не столько от физического труда на свежем воздухе, сколько от участия в «советском обряде».

Предложения бывают самые разнообразные:

- деревенские праздники
- свадьбы
- корпоративные мероприятия

- спортивные мероприятия (участие в нетрадиционных видах спорта: перекидывание гири, сдвигание телеги)
- музыкальные вечера у костра
- мастер-классы (приготовление еды в русской печи, традиционная народная кухня, дегустация домашних вин, пива, кваса, соков, изготовление настоев из трав по старинным рецептам, приготовление творога, масла, процесс изготовления льняных изделий)
- мини-музеи (ремесел, коллекций древней сельхозтехники, домашних заготовок)
- организация экскурсий
- фотографирование в деревенских старинных костюмах

Все это могут предложить музеи, туристические фирмы, а хозяева могут предоставить необходимую информацию на русском и английском языке.

Оздоровление

К услугам оздоровления можно отнести: фитотерапию, лечебные грязи, массаж.

Хозяин, который принимает гостей, должен иметь укомплектованную аптечку для оказания первой медицинской помощи. Аптечку необходимо периодически пополнять и обновлять содержимое. Необходимо обеспечить сохранность медикаментов. Таблетки и драже держать в водонепроницаемых упаковках. Аптечку хранить под замком, в сухом прохладном месте.

Хозяин или члены семьи должны обладать знаниями по оказанию первой медицинской помощи отдыхающим.

Неподготовленные люди часто теряются в ситуациях несчастного случая и вместо того чтобы помочь потерпевшему (остановить кровотечение, возобновить дыхание, сердцебиение), спешат доставить его в медицинское учреждение, невзирая на его тяжелое состояние, что может привести к смерти.

Помощь хозяевам

Гости могут оказывать помощь хозяевам. Встречаются и такие туристы, которые готовы сами платить за то, чтобы научиться, как правильно это делать:

- растопка печи
- колка дров
- уход и наблюдение за домашними животными
- сельскохозяйственные работы (посадка овощей, окучивание картошки, полив грядок, сбор огурцов, прополка грядок)
- работа в сенокос

Территория

Успех хозяина, который хочет принимать и обслуживать гостей в границах своего дома, зависит от порядка и хорошего оформления усадьбы.

Красиво оформленные дома придадут красоту не только жилому дому, но и сельской улице. Большую роль в этом играют небольшие архитектурные формы – ограды, калитки, скамейки, теневые навесы.

- «огородный центр»
- прудик с мостиком
- искусственные водоемы
- цветники
- скульптурные композиции
- плодовые деревья
- зеленые лужайки, газоны
- навесы со столами, беседки, площадки для отдыха
- альпийские горки
- мангал

Примеры ресурсов

- 1) дом для туристов на земельном участке, отведенном под фермерское хозяйство;
- 2) свободное помещение в доме хозяина, имеющее отдельный вход;
- 3) достаточное количество посуды, постельного белья, мебели;
- 4) приусадебный участок, хозяйство, лошади;
- 5) транспортное средство (автомобиль, лодка, катамаран) для оказания транспортных, рыболовных, сплавных услуг;

- 6) сенокосные угодья, пасека (для оказания экскурсионных услуг: участие в сенокосе, сбор трав, знакомство с пасекой, покупка меда на пасеке);
- 7) умение ловить рыбу, находить грибы, разбираться в лекарственных травах (экскурсии);
- 8) владение народными ремеслами и способность обучить других (для проведения мастер-классов);
- 9) свободная рабочая сила;
- 10) знание истории и культуры своего народа;
- 11) знание природы, своей местности и ее достопримечательностей;
- 12) знание иностранного языка;
- 13) наличие телефона, компьютера, электронной почты.

1. Национальный стандарт ГОСТ Р 56641-2015 «Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования».
2. Материалы брошюры «Методические материалы по ведению сельского туризма» / Министерство культуры Российской Федерации, Министерство культуры и туризма Калужской области. – Ч. 1. – Калуга : Ноосфера, 2015. – 72 с.
3. «Зеленый дом: методическое пособие по организации сельского туризма». / С. Г. Шилова, Н. Я. Терехова, О. Ю. Образцова, М. И. Буйволова, Н. А. Васильева. – Красноярск, 2010. – 104 с. (в части подготовки Приложений 1–3).
4. Материалы ресурса www.ecosystema.ru, автор А.С.Боголюбов, к.б.н. (в части подготовки правил поведения в живой природе).
5. Ресурс ru.wikipedia.org.
6. Материалы сети интернет (для описания некоторых отдельных кейсов).

Методическое пособие «Основы сельского туризма» / Копылова С.Л., Лебедева И.В.,— Москва: АНО «АРСИ», 2018. — 125 с.



АНО «Агентство развития сельских инициатив»

Сельский туризм. Теория и практика. Обучение, стратегии, реализация проектов, консалтинг.

e-mail: mail@agent-sela.ru

Группы в FB и ВКонтакте: «Сельский туризм и развитие сельских инициатив»

На сайте просельскийтуризм.рф (библиотека сельского туризма) собраны для ознакомления различные материалы по развитию сельского туризма, утвержденные федеральные государственные программы, региональные стратегии и программы господдержки, материалы грантовых проектов, публикации ВУЗов, записи обучающих вебинаров АНО «АРСИ», и много другой полезной информации по теме развития сельского туризма.

Дизайн, верстка: Д. Вукмирович

© С.В.Копылова, И.В.Лебедева,

При полном или частичном воспроизведении данного издания ссылка на авторов обязательна.