



Туризм Академиясынын КАБАРЛАМАСЫ

ВЕСТНИК
Академии туризма

Научное издание
1/2017



**ТУРИЗМ АКАДЕМИЯСЫНЫН
КАБАРЛАМАСЫ**

Учредитель:

Академия туризма

Главный редактор
М.Б.Чормонов, ректор, профессор

Заместители главного редактора:
А.Б.Чормонов, проректор по науке и
внешним связям, профессор
(Ответственный редактор)
Н.Д.Асанжанов, проректор по учебной
работе, профессор

Члены редколлегии:
М.В. Вертелецкая, декан;
Н.С. Джапарова, зав. кафедрой туриз-
ма, доцент;
Т.В. Косицына, зав.кафедрой
общеобразовательных дисциплин,
доцент;
Е.С.Островская, зав. кафедрой серви-
са, доцент;
Б.Т. Шаршеналиева, зав. информаци-
онно-методическим центром, (ответ-
ственный секретарь редколлегии);
Э.К. Джумадылова, зав. компьютер-
ным классом.

Адрес редакции:

720022, Кыргызская Республика,
г. Бишкек, проспект Чуй, 99

Контактные телефоны:

(+996 312) 360 320; 360 482,
тел/факс: (+996 312) 530 550
e-mail: office@at.edu.kg
Web сайт: www.at.edu.kg

**ВЕСТНИК
АКАДЕМИИ ТУРИЗМА**

© Академия туризма, 2017





Содержание

- | | |
|--|---|
| 1. Элементы рыночной модели бизнес-образования
Чормонов М.Б. | 2 |
| 2. Международные туристские выставки в Исламской республике Иран
Чормонов А.Б., Бирюков В.Н. | 5 |
| 3. Проблемы развития горнолыжного туризма в Кыргызстане
Чормонов М.Б., Чормонов А.Б., Чормонов А.А. | 9 |



Элементы рыночной модели бизнес-образования

Чормонов М.Б.

Ключевые слова: бизнес-образование, предприниматель, сотрудничество.

Учебные заведения республики, осуществляющие подготовку кадров в области туризма и сервиса, искренне заинтересованы в успешном развитии предприятий, поскольку они являются потенциальными местами будущего трудоустройства выпускников, а также местом прохождения практики студентов, в целях развития навыков ведения бизнеса.

Учебные заведения имеют возможность предложить использовать потенциал студентов и преподавателей к участию в уси-

Учебный бизнес-план проведения прикладных научно-исследовательских работ студента.

Главной особенностью рыночной модели бизнес-образования, разрабатываемой в Академии туризма, является привлечение студента к выбору конкретного предприятия для изучения его деятельности и принятию непосредственного участия в его конкурентной борьбе в течение всего периода обучения.

Процедура реализации учебного бизнес-плана

Шаг 1. Выбор студентом объекта изучения.

Студент выбирает, с помощью преподавателя, один из объектов реального рынка, деятельность которого его привлекает.

Он знакомится с работодателем предприятия и информирует его о своем желании все годы обучения в учебном заведении посвятить изучению работы данного предприятия, и способствовать повышению его конкурентоспособности. В будущем, он хотел бы работать в такой организации или мечтал бы открыть подобное.

Шаг 2. Предмет сотрудничества студента и работодателя.

Студент готов:

- выполнять работы, связанные с анализом отдельных элементов деятельности предприятия;

влиях предпринимателя по повышению конкурентоспособности предприятия.

Эту работу студенты могли бы выполнять под руководством преподавателей, будучи внештатными сотрудниками предприятия в течение всех лет обучения.

Механизм сотрудничества учебного заведения и предприятия изложен в, разработанном нами, учебном бизнес плане, тексте договора о сотрудничестве, а также в письме студента предпринимателю.

Поскольку все планы научно-исследовательских работ и прохождения практики студентов непосредственно связаны с развитием бизнеса конкретных предприятий, то эти планы мы называем бизнес-планами в рамках получения бизнес образования.

- изучать состояние рынка по различным аспектам, интересующим работодателя;

- предлагать своё участие при решении отдельных текущих вопросов предприятия;

- обсуждать и реализовывать вместе с работодателем отдельные проекты, повышающие рентабельность предприятия;

- поддержать предприятие при возникновении непредвиденных или экстремальных ситуаций, выполняя работу на любых допустимых должностных позициях.

Для решения некоторых проблем, компетенции студента может быть недостаточно. В этих случаях эта проблема может быть вынесена на обсуждение в научных кругах учебного заведения с приглашением работодателя.

Студент может ознакомить работодателя с различными научными разработками учебного заведения, которые могут быть применены на данном предприятии.

Шаг 3. Механизм сотрудничества студента и работодателя.

Студент готов к тому, что при работе с работодателем может обнаружиться недостаток в приобретенных им в учебном заведении теоретических знаний. Этот пробел он может устранить с помощью преподавателей на специальных семинарах в стенах учебного заведения и продемонстрировать это в дальнейшей работе работодателю. В случае необходимости, студент может выбрать обучение по соответствующей дисциплине в любом другом учебном заведении.

Поскольку, работа в организации будет сочетаться с обучением в учебном заведении, студент согласовывает режим работы, удобный для предприятия, не препятствующий обучению до наступления срока непрерывной практики. Во время практики студент работает по режиму штатных сотрудников данного предприятия.

Шаг 4. Составление учебных бизнес-планов проведения исследовательских работ.

Студент с работодателем разрабатывают реальный бизнес-план работ, которые необходимо выполнить на предприятии. Эти планы, могут служить учебными планами для прохождения каждого из видов практики, а также для выполнения курсовых и дипломных работ. Учебный бизнес-план рассматривается на специальных семинарах

учебного заведения и утверждается преподавателем.

Шаг 5. Обобщение результатов работы студента.

В конце семестра, студент обобщает итоги работы на предприятии с описанием использованных им приемов, которые положительно повлияли на работу предприятия.

Результаты обобщения он оформляет в виде курсовой (дипломной) работы или отчета о практике.

Студент вправе обратиться к работодателю об отзыве о его работе с рекомендациями по дальнейшему освоению навыков работы на данном предприятии.

Шаг 6. Критерии оценки результатов работы студента.

Студент докладывает содержание отчета о практике или курсовой (дипломной) работы на студенческой конференции.

При оценке работы студента, экзаменационная комиссия, прежде всего, принимает во внимание размеры добровольного вознаграждения, выделенного работодателем

в качестве благодарности за плодотворное сотрудничество в деле повышения конкурентоспособности предприятия.

Сотрудничество студента с работодателем не предусматривает предварительного договора об оплате работы студента, за исключением случаев его найма на работу по контракту.

Образец договора

о сотрудничестве между учебным заведением и Предприятием

1. Предмет договора

Решение вопросов успешного развития предприятия, путем использования студентов Академии в качестве внештатных сотрудников на все время обучения их в ВУЗе. Совместное изучение и решение проблем сервиса, направленное на удовлетворение реальных потребностей предприятия.

2. Академия обязуется:

2.1. Направлять студентов, для использования их в качестве внештатных со-

трудников предприятия, на все время обучения в ВУЗе.

2.2. Содействовать обеспечению предприятия практикантами при проведении различных массовых мероприятий, а также при необходимости заполнения вакантных штатных единиц.

2.3. При необходимости, проводить переподготовку направленных практикантов в соответствии с потребностями предприятия.

и
2.4. Изучать проблемы предприятия
и
вносить предложения по их решению

2.5. Предоставлять предприятию базу данных о всех студентах, готовых к привлечению на временную или постоянную работу.

2.6. Принимать меры по повышению добросовестности выполнения своих обязанностей практикантами.

2.7. Принимать меры по устранению замеченных недостатков в работе практикантов.

3. Предприятие обязуется:

3.1. По своему усмотрению использовать студентов в качестве внештатных со-

4. Предприятие имеет право:

4.1. Использовать студентов в качестве внештатных сотрудников предприятия, на все время обучения их в ВУЗе.

4.2. Производить отбор практикантов из числа направляемых Академией студентов.

4.3. Привлекать практикантов к участию в проведении любых кратковременных массовых мероприятий.

4.4. В случае необходимости рекомендовать Академии провести дополнительное обучение практикантов навыкам, необходимым предприятию.

4.5. Обращаться с претензиями в Академию, в случаях недобросовестного отношения к работе практикантов.

4.6. Прекратить привлечение к работе практикантов, не соответствующих требованиям предприятия.

4.6. Обращаться в Академию за содействием по изучению и решению проблем предприятия.

4.7. В случае необходимости, в конце каждого семестра, по своему усмотрению, вознаграждать студентов за хорошую работу, бонусами.

трудников предприятия, в течение всего времени обучения их в ВУЗе.

3.2. Содействовать использованию производственных площадей предприятия для приобретения студентами навыков ведения бизнеса.

3.3. Предоставлять доступную информацию о предприятии, с целью использования ее для выполнения курсовых и дипломных работ по итогам прохождения практики.

3.4. Давать оценку работы практикантов по форме учебного плана.

3.5. Предоставить возможность провести экскурсию для студентов, заинтересовавшихся предприятием.

4.8. Разрешить студентам часть срока практики проходить за рубежом.

5. Академия имеет право:

5.1. Использовать производственные площади предприятия в целях привития студентам навыков ведения бизнеса.

5.2. Получать доступную информацию о работе предприятия, для проведения научно-исследовательской работы по совершенствованию сервиса предприятия.

5.3. Предоставлять предприятию, в качестве рекомендаций по улучшению его работы, результаты научно-исследовательских работ преподавателей и студентов Академии, подготовленных за время прохождения практики.

5.4. Периодически обращаться в предприятие с просьбой о предоставлении информации об эффективности работы студента.

5.5. Обращаться с просьбой о предоставлении информации о количестве студентов, которые были привлечены, предприятием к работе из базы данных предоставленных Академией.

5.6. Использовать информацию о размере бонусов, предоставленных студентам при подведении итогов прохождения практики (выставлении оценки за практику).

Образец письма студента руководителю предприятия, с которым он решил сотрудничать.

Я являюсь студентом _____ курса Академии туризма.

Я бы хотел все годы обучения в Академии посвятить изучению работы вашего предприятия и способствовать повышению его конкурентоспособности.

Все освоенные навыки и умения хотел бы употребить на пользу предприятия в будущем, если окажусь подходящим работником.

Для того, чтобы вы согласились с моими планами, я бы хотел предложить постоянные свои услуги по выполнению некоторых повседневных работ, вашего предприятия которые можно сочетать с учебой в Академии.

Кроме того, я готов оказывать поддержку при возникновении экстренных ра-

бот, а также выполнять работы, требующие проведения сбора и анализа необходимой информации.

Я, также готов с помощью преподавателей Академии приобрести необходимые для предприятия навыки, которые можно освоить в стенах ВУЗа, а также вести работу по привлечению других способных студентов к выполнению работ на предприятии. В период летней практики готов работать в качестве штатного сотрудника полный рабочий день.

С вашего согласия, хотел бы написать курсовые и дипломную работы, связанные с опытом работы на Вашем предприятии.

Международные туристские выставки в Исламской республике Иран

А.Б. Чормонов, В.Н. Бирюков

Ключевые слова: международные туристские выставки, остров Киш, экскурсии, СЭЗ Ирана.



Посол ИРИ в Кыргызстане господин М.Р. Сабури и проректор по науке и внешним связям Академии туризма, профессор А.Б. Чормонов в офисе посольства ИРИ.

С 14 по 21 декабря 2008 г. пять представителей негосударственных туристических организаций Кыргызстана: А. Чормонов, проректор по науке и внешним связям, профессор Академии туризма, руководитель делегации; В. Бирюков, директор турфирмы

«Тянь-Шань Трэвэл»; Б. Чотоев, Генеральный директор турфирмы «Complex Tour Net Working», М. Борбиев, директор турфирмы «Тегирмен», Х. Зав киев, представитель компании «Гарант» по приглашению Посольства Ирана посетили Исламскую Республику Иран с целью укрепления туристического сотрудничества между двумя странами, а также ознакомления с туристическим потенциалом дружественной страны и заключения соглашения о сотрудничестве с ведущими организациями Ирана в этой области. Члены делегации впервые посетили эту страну. Поездка была приурочена к участию в работе IV Международной выставки «Менеджмент отеля и индустрия туризма; рестораны и сопутствующий сервис» и I Международной выставки «Рекреационные, торговые и жилищные комплексы» на острове Киш на юге Ирана.

В ходе поездки было подписано соглашение о сотрудничестве с Иранской компанией путешествий и туризма «Мирас Жаханард».

Программа недельного визита включала ознакомление с достопримечательностями

самых крупных городов Ирана: столицы Тегерана, древних городов - Исфахана, Шираза и Мешхеда, а также курортного острова Киш, где проходила международная туристическая выставка.

Пользуясь случаем, члены делегации хотели бы через редакцию журнала «Данакер» выразить сердечную благодарность Посольству Исламской Республики Иран в КР в лице уважаемого Посла господина Мохаммада Реза Сабури за прекрасно организованную поездку в Иран, а также поблагодарить иранскую компанию путешествий и туризма «Мирас Жахангард» в лице директора Ахмада Эфтекхари за тёплый приём и подписание соглашения о сотрудничестве.

Мне как руководителю делегации хотелось бы также выразить сердечную признательность коллективу молодёжного культурно-образовательного журнала «Данакер» за предоставленную возможность поделиться своими впечатлениями о поездке в сказочный Иран.

Благодаря насыщенной и разнообразной программе нам посчастливилось узнать много нового о туристических достопримечательностях прекрасной страны, получить массу благоприятных впечатлений о культуре иранского народа. Всю поездку нас сопровождал опытный гид Рамин Забихманд.

Будем надеяться, что туристические связи между Ираном и Кыргызстаном – членами региональной Организации экономического сотрудничества – будут развиваться все более интенсивно. Первый шаг уже сделан!

Туристический комплекс услуг Ирана

В период 1967–1977 гг. Иран занимал I место на Среднем Востоке по приёму туристов, опережая даже Египет. После победы Исламской революции и десятилетней войны число туристов сократилось. Через 20 лет Иран планирует принимать 20 млн. туристов ежегодно. Национальным планом содействия туризму предусмотрено создание инфраструктуры и инвестирование индустрии туризма.

Для туристов, интересующихся культурой и древней архитектурой, Иран является сокровищницей, хранящей руины древних городов, грандиозные мечети и священные мавзолеи.

Иран – один из центров возникновения цивилизации на планете, одна из самых самобытных стран Азии. По количеству и ценности исторических памятников ЮНЕСКО поставила Иран на третье место в мире. Но по числу иностранных туристов Иран замыкает сотню стран. В 2007 году страну посетило всего 700 тысяч иностранных туристов, большинство из которых паломники из соседних стран. Паломники из Пакистана и Афганистана пересекают Иран наземным транспортом при совершении хаджа в Мекку. По безопасности пребывания туриста в стране Иран несравним ни с одной другой страной.

Горные ландшафты, морские побережья Каспийского моря на севере и Персидского залива и Оманского моря на юге позволяют развивать туризм круглый год.

Программа визита начиналась с однодневного осмотра достопримечательностей столицы Тегерана. Сотрудничество по вопросам организации зимнего туризма, обмену опытом и любителями зимних видов спорта представляется нам весьма перспективным.

Следует отметить, что в столице Ирана Тегеране великолепно освещены улицы. Особенностью сервиса отелей является наличие комплекта для совершения намаза: Коран, молитвенный коврик, керамический диск и указатель направления на Мекку.

Горнолыжный комплекс

После экскурсии по городу мы отправились в ближайший горнолыжный комплекс, который расположен в 30 км. от центра, так как были наслышаны о том, что в организации этого вида отдыха иранцы достигли значительных успехов. Дорога заняла около полутора часов из-за огромных автомобильно-мотоциклетных пробок (нам объяснили, что это происходит особенно в часы пик из-за суточной миграции пригородного населения на работу и домой при этом численность населения столицы меняется ночью и днём на несколько миллионов человек). Горнолыжные базы Ирана оснащены современным оборудованием, канатными дорогами с кабинами. Иранцы гордятся тем, что существующий на базе ресторан – самый высокогорный в мире (он расположен на высоте 4200 м над уровнем моря).

Мы осмотрели нижний ярус комплекса, прилегающее кафе и полюбовались сказочной панорамой вечернего Тегерана, который сверкал всеми цветами радуги и белизной горных вершин, покрытых свежим снегом.

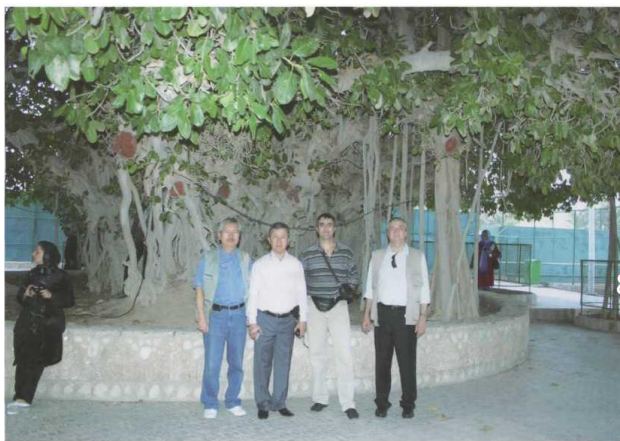
P.S. Первый горнолыжный курорт в Иране был создан в 1940 году в Ab-e-Ali. В настоящее время в стране 16 горнолыжных курортов, из которых самый известный – Dizin. Этот курорт предлагает широкий выбор трасс с максимальным перепадом высот (850 метров) и расположен в 60 км. к северо-западу от Тегерана. 4-х местные кабины и 2-х местные кресла поднимают наверх за 12–15 минут.

Визит в турфирму Ирана

Первый день пребывания на древней иранской земле завершился визитом в офис туристической компании путешествий и туризма в Тегеране «Мирас Жаханард».

Между членами делегации Кыргызстана и представителями компании состоялась обстоятельная беседа. Руководитель делегации от имени членов делегации изложил основные цели и задачи визита и возможные направления сотрудничества; члены делегации, среди которых были руководители турфирм Кыргызстана, информировали иранских коллег со спецификой деятельности своих фирм.

В результате обсуждения стороны подписали соглашение о тесном сотрудничестве по созданию режима наилучшего благоприятствования при реализации взаимных туристических услуг.



В комплексе «Зеленое дерево» мы сфотографировались у 300-летнего дерева - баньяна (священный фикус).

Киш – курортный рай

Иран – страна четырёх сезонов. Круглый год турист может выбрать себе на территории Ирана увлекательное занятие, соответствующее любому времени года.

Мы убедились в верности этого утверждения, поскольку на следующий день (15 декабря), после горнолыжного отдыха на севере страны мы оказались в самой южной точке Ирана – курортном острове Киш, хорошо известном как «Жемчужина» Персидского залива. Приехав на остров, мы сразу же окунулись в атмосферу летнего отпуска морского курорта: приятный тёплый солоноватый бриз, безбрежное лазурное море, сливающееся на горизонте с синевой неба.

Симпатичный микроавтобус доставил нас в шикарный пятизвёздочный отель «Dariush», оформленный в архитектурном стиле древней эпохи расцвета первой персидской империи Ахеменидов, утопающий в тропической зелени пальм и ярко-красных гирляндах экзотических цветов с попугайчиками на вершинах деревьев и карнизах зданий, увенчанных скульптурными головами быков и напоминающих дворец персидского шаха.

Остров Киш является первой Свободной экономической зоной Ирана, на территории которого созданы благоприятные условия для инвесторов:

- 1) освобождение от налога в течение 15 лет;
- 2) безвизовый въезд (на 14 дней);
- 3) право собственности у иностранцев;
- 4) полная защита и гарантия для иностранных вложений;
- 5) вложения без каких-либо ограничений;
- 6) свободный перевод иностранной валюты;
- 7) гибкая денежная и банковская система;
- 8) обеспечение государственными, частными банками и страховыми компаниями полных и эффективных услуг в короткое время;
- 9) свободная покупка и продажа иностранной валюты (по курсу валюты центрального банка Ирана);
- 10) необлагаемые пошлинами и налогами сырьё и машинное оборудование, ввезённые для производства и обработки;
- 11) упрощённая регистрация компаний, культурных институтов и интеллектуальной собственности;

12) минимальные затраты и выгодные условия вывоза ранее ввезённых товаров;

13) простое регулирование импорта разрешённых законом товаров по таможенным тарифам;

14) свободный экспорт товаров СЭЗ в Иран;

15) продажа земли для граждан Ирана и аренда для иностранных граждан,

16) упрощенные условия труда.

Киш – туристский остров и его экономическая жизнь всецело зависит от туризма. Этот прекрасный остров с современными отелями, удобствами и благосостоянием принимает более полутора миллиона местных и иностранных туристов в год. Здесь проживают 3 тысячи местных и 20 тысяч приезжих, занятых в торговле, покупке и продаже импортных товаров, в туристском сервисе и индустрии.

Международный аэропорт острова входит в пятёрку самых интенсивных в стране. И пока ему отдают предпочтение перед морским маршрутом между островом и материком.

Демонстрация неизвестной и уникальной природы острова, особенно его периферийного подводного мира будет увеличивать число туристов и продолжительность их пребывания на острове.

Климат острова жаркий и влажный. Продолжительное лето начинается с раннего мая и длится до позднего октября. Весна и осень длятся около одного месяца, а зима приятная и доставляет наслаждение, как весной.

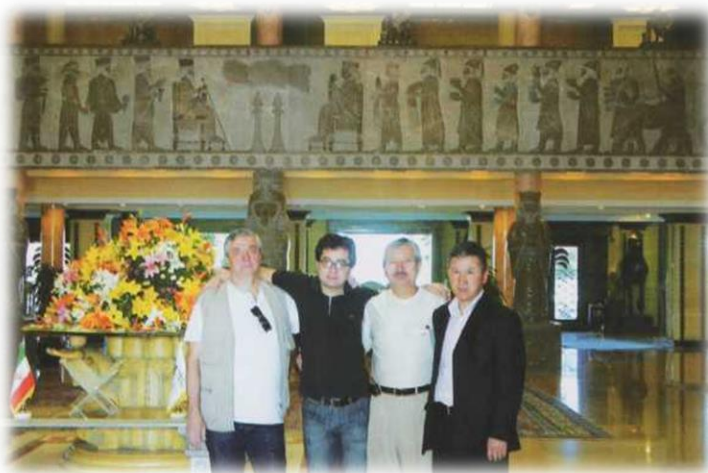
На острове круглый год благоприятная для пляжного отдыха погода. Среднегодовая температура на острове +27.9; минимальная +24.3; максимальная + 31.5 градусов Цельсия. Годовое количество осадков – 80 мм.

Природные достопримечательности острова составляют различного рода парки: парк животных, парк деревьев, парк дельфинов, прибрежный парк; а также оздоровительные пристани и пальмовая роща. В комплексе «Зеленое дерево» мы сфотографировались у 300 летнего дерева – баньяна (священный фикус).

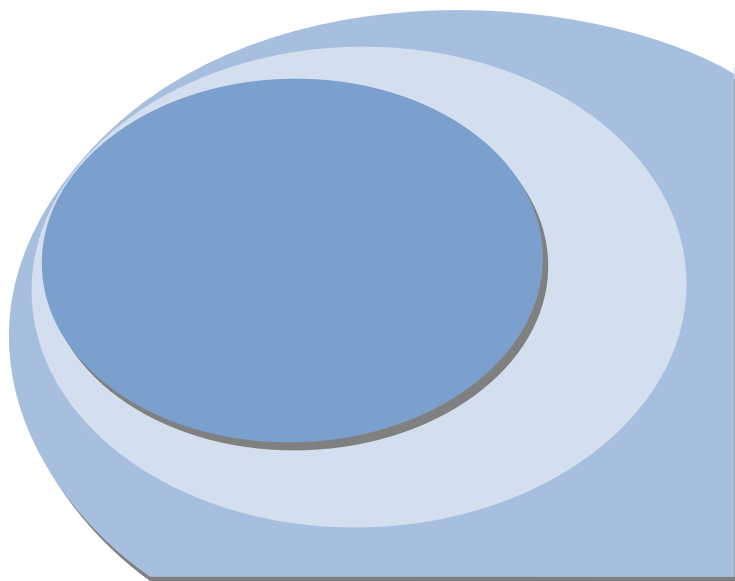
Причудливый и прекрасный закат на острове может быть самым зрелищным явлением.

Солнце постепенно погружается в голубые волны Персидского залива, создавая фантастическую и изумительную картину. Оздоровительные прибрежные удобства (включая пристань), водные лыжи и дайвинг также привлекают туристов.

Спортивный комплекс острова Киш с различными средствами и оборудованием добавляет очарование острову. Богатое разнообразие экзотических цветов наверняка напомнят туристам о незабываемом путешествии на этот сказочный остров.



Пятизвёздочный отель «Darius», оформленный в архитектурном стиле древней эпохи расцвета первой персидской империи Ахеменидов, утопающий в тропической зелени пальм и ярко-красных гирляндах экзотических цветов с попугайчиками на вершинах деревьев и карнизах зданий, увенчанных скульптурными головами быков и напоминающих дворец персидского шаха.



Проблемы развития горнолыжного туризма в Кыргызстане

М.Б. Чормонов, А.Б. Чормонов, А.А. Чормонов

Ключевые слова: горнолыжный туризм, горный кластер, инвестиции.

Введение

В настоящее время в Кыргызстане бизнесмены и правительство стараются сделать страну привлекательной для туризма круглый год. При этом ставку делают на развитие зимнего туризма через оздоровительные программы и горнолыжный отдых.

Развитию горнолыжных курортов способствует рельеф страны – около 94 процентов территории Кыргызстана занимают горы. При этом около 90 процентов площади Кыргызстана находится на высоте более 1500 метров над уровнем моря.

Развитие горнолыжного туризма требует привлечения инвесторов. С инвестиционным интересом к горнолыжной инфраструктуре Исык-Кульскую область посетили бизнесмены Ирана. Есть предложения по развитию лечебных и горнолыжных курортов инвесторами Китая.

Кыргызстан по итогам конкурса журнала National Geographic Traveler стал первой страной, которая продвигает оздоровительный туризм. Страна обогнала Израиль, Южную Корею и Италию.

В настоящее время представить общую картину развития горнолыжной туристской инфраструктуры КР достаточно сложно, поскольку нет цельного исследования этой важной составляющей зимнего туризма. Разрозненную информацию можно получить из отдельных туристских Интернет-порталов. Основная информация об отдельных горнолыжных базах КР сосредоточена в рекламных Интернет-сайтах самих баз. Естественно, что эта информация носит в целом субъективный характер. Тем не менее, по некоторым показателям выстраиваются определённые рейтинги. Так, например, из портала для путешественников Travel.ru следует, что горнолыжная база «Каракол» возглавила ТОП-10 лучших горнолыжных курортов стран СНГ и бывшего СССР, согласно рейтингу по стоимости отдыха.

По утверждению Ассоциации «Горный кластер» нормативно-правовая база нашего государства проигрывает в конкуренции за инвестиции.

Известно, что 45 всемирно известных курортов горнолыжной индустрии принимают более 1 миллиона горнолыжников. В то же время суммарное количество горнолыжников в мире на начало 2010 года – более 87 миллионов. Мировая тенденция увлечения горнолыжным туризмом ещё более впечатляющая. Пессимистический прогноз увеличения числа горнолыжников на 2020 год даёт не менее 150 миллионов, а оптимистический прогноз - около 200 миллионов! Даже характерные для Китая темпы строительства вряд ли позволят построить до 2020г инфраструктуру для такого числа горнолыжников. Альпы уже исчерпали свой предельный потенциал расширения горнолыжной туристской инфраструктуры. Турецкие партнеры посоветовали Кыргызстану экстраполировать их опыт в наши условия. В настоящее время бизнес-сообщество представило проект рекомендаций Правительству КР по развитию горнолыжного туризма в КР.

1. Туризм в Кыргызстане

Несмотря на то, что уже более 20 лет сфера туризма в экономике Кыргызстана признаётся приоритетной, удельный вес её в валовом внутреннем продукте остаётся незначительным. В 2013г. валовая добавленная стоимость в сфере туризма составила 15667,0 млн. сомов или 4,5 % к ВВП.

По данным Национального статистического комитета, прием и обслуживание туристов в 2014 году осуществляли 416 учреждений отдыха и организаций туризма:

- 148 – специализированные средства размещения:
 - 66 пансионатов отдыха;
 - 26 детских оздоровительных комплексов;
 - 18 санаториев (5 – детских);
 - 9 домов отдыха;

- 10 санаториев – профилакториев;
- 7 турбаз;
- 6 баз отдыха;
- 4 спортивно-оздоровительных лагеря;
- 2 пансионата с лечением,
- 146 гостиниц,
- 87 турфирм и туроператоров,
- 10 природных парков и заповедников,
- другие предприятия туризма.

В 2013г. экспорт туристских услуг (доходы от приема иностранных граждан), по оценочным данным, составил 513,9 млн. долларов и по сравнению с 2009г. вырос в 2,1 раза, в том числе из стран СНГ, соответственно, 449,4 млн. долларов (рост в 2,3 раза), из стран вне СНГ – 64,5 млн. долларов (рост в 1,5 раза).

По оценочным данным, в 2013г. численность иностранных граждан, посетивших Кыргызскую Республику, составила 3,1 млн. человек, что больше уровня 2009г. в 2,2 раза. Из стран СНГ в республику прибыло 2,9 млн. человек (95,1 процента от общего числа иностранных туристов) и из стран вне СНГ – 152,8 тыс. человек (4,9 процента). Основной поток иностранных туристов отмечался из Казахстана, России, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции и США.

Объем прямых иностранных инвестиций в 2013 г. составил 13,4 млн. долларов США, или 124,1 процента к уровню 2012г. 89,6 процента иностранных инвестиций поступили из стран дальнего зарубежья, что в 1,7 раза больше, чем в 2012г. Основными странами-инвесторами являлись Объединенные Арабские Эмираты – 74,4 процента от общего объема привлеченных инвестиций, Российская Федерация – 9,8 процента и Виргинские острова – 8,6 процента.

В связи с тем, что период пляжного туризма, приносящего основной доход, в Кыргызстане короткий необходимо развитие круглогодичного туризма. Кроме перевода летних рекреационных центров на круглогодичные оздоровительные программы, горный ландшафт страны способствует развитию зимнего активного туризма на основе горнолыжных баз. При этом надо иметь в виду, что и зима в Кыргызстане короткая, поэтому горнолыжные базы должны превратиться в круглогодичные курорты.

Чтобы «пляжные» пансионаты приносили доход и зимой сначала акцент делали на отдых и развлечения. Теперь на оздоровительные программы: гидромассаж, соляная шахта и минерально-грязевые ванны и другие. Зимой здесь могут тренироваться спортсмены.

2. Горнолыжные базы Кыргызстана

По данным Ассоциации «Горный кластер» и департамента туризма при Министерстве культуры, информации и туризма, в КР – 23 горнолыжные базы, из них в рабочем состоянии – 17–19.

Практически все горнолыжные базы расположены в Чуйской области:

- Нооруз
- Кашка-Суу
- Оруу-Сай
- Тоо-Ашуу
- Тогуз-Булак
- Кызыл-Белес
- Эдельвейс
- Орловка
- Политех
- Колкоолар
- Сулуу-Тор
- Ак-Таш
- Суусамыр
- Чункурчак

В Иссык-Кульской области действует одна горнолыжная база – «Каракол», которая считается лучшей в стране, по рейтингу Ассоциации «Горный кластер».

Рейтинг лучших горнолыжных баз КР:

1. Каракол 3040 м
2. Нооруз 1980 м
3. Кашка – Суу 2100 м
4. Оруу – Сай 2100 м
5. Политех 1640 м
6. Тоо – Ашуу 3000 м
7. Ак – Таш 2100 м
8. Зил 1810 м

В Кыргызстане рынок горнолыжного туризма насчитывает примерно 11 тысяч горнолыжников на 20-ти горнолыжных базах, оборудованных 12-ю единицами снегоуплотнительной техники, 6-ю установками искусственного снега, 9-ю кресельными и 15-ю буксировочными подъемниками. Они обеспечивают занятость около 160 работников. Около 40 инструкторов

в частном порядке обучают желающих освоить технику катания.

Это позволяет 7-ми спортивным магазинам продавать 3 тысячи комплектов лыжного и сноубордистского снаряжения в год, а горнолыжным базам заполнять 360 спальных мест и продавать ежегодно 19 тысяч абонементов.

Исследование президента Ассоциации «France Neige International» Французской торгово-промышленной палаты Бенуа Робеа, осмотревшего все горнолыжные базы КР, показало, что главными атрибутами нашего превосходства являются природные горнолыжные ресурсы и близость к странам Юго-восточной Азии. Всемирная туристская организация прогнозирует КР по доле горнолыжного туризма в ВВП страны переход в мировом рейтинге с 154-го на 29 место к 2020 году.

Горнолыжная база «Каракол» возглавила ТОП-10 лучших горнолыжных курортов стран Содружества независимых государств (СНГ) и бывшего СССР по самой дешёвой стоимости отдыха, согласно рейтингу портала для путешественников Travel.ru:

- 1) Каракол (Кыргызстан) - \$46 в день;
- 2) Логойск (Минская обл., Беларусь) - \$49;
- 3) Цахкадзор (Армения) - \$50;
- 4) Чимган (Узбекистан) - \$51;
- 5) Славское (Львовская обл., Украина) - \$53;
- 6) Алтайские Альпы (Усть-Каменогорск, Казахстан) - \$81;
- 7) Бакуриани (Боржоми, Грузия) - \$83;
- 8) Буковель (Ивано-Франковская обл., Украина) - \$83;
- 9) Гудаури (Грузия) - \$88;
- 10) Шымбулак (Алматы, Казахстан) - \$94.

В критерий расчета бюджета отдыха на одного человека вошли следующие параметры стоимости:

- Проживание в отеле в двух-трехзвездочной гостинице или мини-отеле в радиусе до пятнадцати километров от подъемника;
- Ужин в кафе рядом с гостиницей;
- Дневной пропуск на подъемник.

Как видно из рейтинга, ближайшие конкуренты Кыргызстана из соседних стран Средней Азии расположились на 4, 6 и 10-м местах.

По данным Ассоциации «Горный кластер», рост числа горнолыжников в Кыргызстане наблюдается за счёт роста внутреннего рынка

туристов, предпочитающих активный зимний отдых. Поэтому утверждать о том, что по горнолыжному туризму Кыргызстан уверенно вышел на международный рынок рано.

Как известно, рост доходов горнолыжных баз сопровождается увеличением налоговых поступлений в государственный бюджет. В условиях современной рыночной экономики этот процесс должен, соответственно, усиливать государственную поддержку в развитии совместной социальной инфраструктуры населённых пунктов и горнолыжной базы для обеспечения комфорта туристов. Если этого не происходит в достаточной мере, то возникают конфликтные ситуации между горнолыжным бизнесом и социально-экономическими интересами местного населения, которые часто используются в своих целях политическими или криминальными силами. Отношения между предпринимателями и населением в вопросах компромиссного соседства не регламентируются нормативно-правовыми актами.

Например, соседствующее население туристского объекта требует для себя льгот при пользовании услугами горнолыжных баз и решения бизнесменами их социальных вопросов.

Поэтому, законодательных перемен ждут как предприниматели ассоциации “Горный кластер”, так и органы местного самоуправления. В последнее время между ними идут активные консультации и обсуждения будущего горнолыжной индустрии Кыргызстана в рамках проекта горнолыжного кластера. Предприниматели готовы взять на себя ответственность в вопросах привлечения инвестиций, учета капитала, регулирования профессиональной деятельности, контроля качества услуг и продукции и уменьшения коррупции в сфере зимнего туризма и внести свой вклад в развитие и поддержание социальной инфраструктуры смежных населённых пунктов.

Государственная поддержка развитию зимнего туризма предполагает:

- Обеспечение безопасности туристов на горнолыжных базах службами Министерства внутренних дел;
- Обеспечение беспрепятственного въезда иностранным туристам;

- Совершенствование законодательства для улучшения взаимоотношения между местным населением и туристским объектом.

В рамках решения этой задачи Министерство экономики Кыргызской Республики уже разработало изменения в Гражданский кодекс, законы “Об акционерных обществах” и “О хозяйственных товариществах и обществах”.

3. Горнолыжная база «Каракол»

Горнолыжная база "Каракол" является лучшим высокогорным курортом круглогодичного использования в Кыргызстане, уникальный по своим природным условиям, расположенный на склонах хребта Терской-Ала-Тоо на Тянь-Шане. Курорт находится на высоте 2300–3450 метров среди величественного хвойного леса, в 7 километрах от города Каракол, центра Иссык-Кульской области. В советское время эту базу использовали для проведения тренировок Олимпийской сборной СССР. В 2004 году база была полностью модернизирована. Сегодня "Каракол" - идеальное место не только для подготовки спортсменов, но и для активного круглогодичного отдыха. Горнолыжный сезон на этой базе самый продолжительный в Кыргызстане – с ноября по апрель. С вершины открывается прекрасная панорама на ближайшие горные пики высотой свыше 5 тысяч метров над уровнем моря и лазурное озеро Иссык-Куль – голубое «око» планеты.

Мягкий климат, обусловленный влиянием незамерзающего высокогорного озера Иссык-Куля, второго по величине (после озера Титикака в Перу) высокогорного озера планеты, позволяет получить максимум удовольствия от отдыха. В зимнее время температура воздуха днем редко опускается ниже -5 градусов, а большое количество солнечных дней позволяет кататься и загорать одновременно. Все это время можно не беспокоиться о снеге - он покрывает землю плотным слоем, толщина которого колеблется от 1,5 до 2,5 метров. В зимнее время - это рай для лыжников и сноубордистов. А прогулки на снегоходе через зимний лес добавляют положительных эмоций и незабываемых впечатлений.

Дорога от столицы Бишкека до курорта проходит через живописное Боомское ущелье и вдоль озера Иссык-Куль и может рассматри-

ваться как увлекательная экскурсия, несмотря на 400 километров пути. Тем не менее вопрос о воздушном сообщении остаётся открытым.

На территории горнолыжной базы "Каракол" имеются:

- * четыре кресельных подъемника (два 2-х местных и два 3-х местных);
- * гостиница;
- * домики-шале;
- * ресторан.

Предусмотрены горные склоны для любителей прокатиться по целине (фрирайд), которых доставляют на вершину снегоходами и спуски для саночников, оборудованные специальным подъемником.

Наивысшая точка катания - 3450 метров; перепад высот - 740 метров; минимальный уклон - 7%; максимальный уклон - 53%; общая протяженность трасс – 20 километров; длина спусков – от 400 метров до 3,5 километра.

Свыше 20 км. трасс способны удовлетворить и опытного лыжника, и человека, покоряющего горные склоны впервые. Все трассы подготовлены ратраками фирмы "Prinoth". В пункте проката выдаётся ежегодно обновляющееся горнолыжное снаряжение лучших мировых марок - лыжи, сноуборды, а профессиональные инструкторы обучают технике катания.

Гостиница Каприз-Каракол

Услуги Отеля:

- крытый бассейн;
- ресторан с открытой террасой;
- бильярдная, боулинг;
- 3 сауны: финская, хамам (турецкая), VIP;
- ski-room;
- прокат лыжного инвентаря;
- инструктора для индивидуальных и групповых занятий;
- детская комната;
- магазин спортивных товаров;
- лобби-бар;
- кинотеатр;
- Room-Service – 24 часа.

Удобства в номерах:

Описание номеров: Отель включает в себя 56 номеров категории - Twin Room (2 персоны).

4. Проблемы

- Технологическая отсталость и технологический дисбаланс горнолыжных баз.

- Пробелы и коллизии в законодательстве, сдерживающие приезд богатых иностранных туристов и инвесторов.
- Даже на самых лучших базах Кыргызстана установлены устаревшие подъемники.
- Рост рынка горнолыжного туризма не связан с улучшением социальной инфраструктуры населенных пунктов, где находятся лыжные базы. В результате возникают конфликтные ситуации между бизнесом и местным населением, которые политизируются или используются криминалом.
- Сложная и длительная процедура выделения земли под проекты.
- Отсутствие стандартов в сфере горнолыжного туризма; Непрофессиональный подход к развитию существующих горнолыжных баз.
- Отсутствие на рынке доступных финансовых средств для развития и модернизации проектов.
- Существующая реклама недостаточна для привлечения туристов.
- Главной проблемой для бизнеса в КР остается коррупция (по данным представительства Всемирного банка в КР).
- Отсутствие авиасообщения с городом Каракол.

5. Предложения

- Горнолыжную сферу необходимо осваивать с учетом лучшего международного опыта.
- Чтобы повысить конкурентоспособность за пределами страны, нужно вводить инновации, новые технологии.
- В частности, нужно сделать так, чтобы турист смог больше времени проводить на склоне, чем на подъемнике.
- Повышение потенциала горнолыжной индустрии требует значительных инвестиций
- Всю деятельность развивать в рамках правового поля и выполнять взятые на себя обязательства в рамках проектов.
- Государство должно начать работать над созданием конкурентного законодательства в инвестиционном поле.
- Необходимо выстроить структуру распределения налогов таким образом, чтобы местное население чувствовало на себе все преимущества оттого, что на их территории функционирует тот или иной туристический объект.
- Для реализации проекта горнолыжного кластера представители бизнеса просят внести изменения в ряд нормативно-правовых актов в экономическом, институциональном, социальном, техническом и финансовом блоках.
- Мировой опыт показывает, что горнолыжный туризм развивается в тех странах, где на протяжении минимум 5 лет есть государственная поддержка.
- Государство строит часть инфраструктуры (подъездные пути, электроэнергию, очистные сооружения, инженерные сети), частный сектор на конкурсной основе - подъемники, пункты проката, гостиницы, услуги по развлечению и пр.
- Привлечь большое количество людей: кто-то поставляет стройматериалы, кто-то оказывает транспортные услуги, кто-то построит гостевой дом в населенном пункте, кто-то оказывает услуги по размещению.

Литература

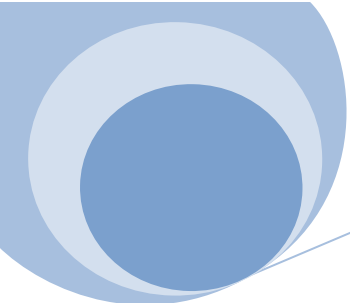
1. China Ski Association. (2012). China Ski Association. Retrieved from <http://www.skiing.org.cn/>
2. China's Evolution. Ski Area Management 49(1), 58. Retrieved from <http://www.saminfo.com/issues/article.php?tid=382632>
3. Skiing Turkey. (2012). Skiing Turkey. Retrieved from <http://www.skiingturkey.com/index.html>
4. Smith, M. (2012, March 16). Kyrgyzstan and Kazakhstan: Ski Industry Showing Signs of Life. In EurasiaNet. Retrieved from <http://www.eurasianet.org/node/65143>
5. Анализ международного рынка горнолыжного туризма за 2013 г. [Cluster Montagne. L'Observatoire des entreprises de l'aménagement de la Montagne] можно получить по адресу ссылки: <http://www.cluster-montagne.com/wp-content/uploads/L'Observatoire-du-Cluster-Montagne-2013.pdf>

Рис. 2. Трассы горнолыжной базы «Каракол»



Рис. 3. На трассе горнолыжной базы «Каракол»





Сведения об авторах

Чормонов Мелис Бакасович – профессор,
ректор Академии туризма

Чормонов Арсланбек Бакасович – профессор,
проректор по науке и внешним связям
Академии туризма

Бирюков В.Н. – директор турфирмы «Тянь-
Шань Тревел»

Чормонов Айбек Арсланбекович, магистр
Академии туризма.