

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА «ВЕЛИКИЙ УСТЮГ – РОДИНА ДЕДА МОРОЗА»

Спектр источников финансирования проекта «Великий Устюг - родина Деда Мороза» практически в равной мере охватывает как бюджетные средства, так внешние инвестиции. В целом за период 1998 – 2010 гг. в развитие проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза» вложено более 1,8 млрд. рублей из различных источников финансирования (рис. 1).



Рис 1. Структура источников финансирования

– Федеральный бюджет – 286,8 млн. руб. (Постороены: здание почты Деда Мороза, оснащенное необходимым оборудованием, городская резиденция Деда Мороза с сувенирной лавкой, мастерской, тронным залом и музеем);

– бюджет Правительства Москвы – 226,5 млн. руб. (Строительство Зоосада в вотчине Деда Мороза, издание полиграфической продукции (книга «Летопись проекта «Великий Устюг - родина Деда Мороза» и др.), ежегодная организация детских специализированных туристических поездов из Москвы в Великий Устюг;

– областной бюджет - 571,9 млн. руб. (Строительство дома Деда Мороза, гостиницы, торговых рядов, кафе, лавки подарков на территории вотчины Деда Мороза, строительство подъездной автомобильной дороги к вотчине Деда Мороза, реконструкция объекта показа «Зимний сад Деда Мороза», строительство каскада прудов на р. Сычужовка);

– спонсоры и инвесторы – 725,5 млн. руб. (Строительство новых гостиничных комплексов и кафе, открытие специализированных магазинов, сувенирных лавок, торгово-выставочных центров, супермаркетов, расширение сферы услуг: такси, фото-, видео, экскурсионных, развлекательных, бытовых, медицинских и др.);

– местный бюджет – 26,7 млн. руб.

С каждым годом обновляется социально-экономическая инфраструктура г. Великий Устюг, который поэтапно трансформируется в международный центр культурно-познавательного, событийного, социального и делового туризма (рис. 2).

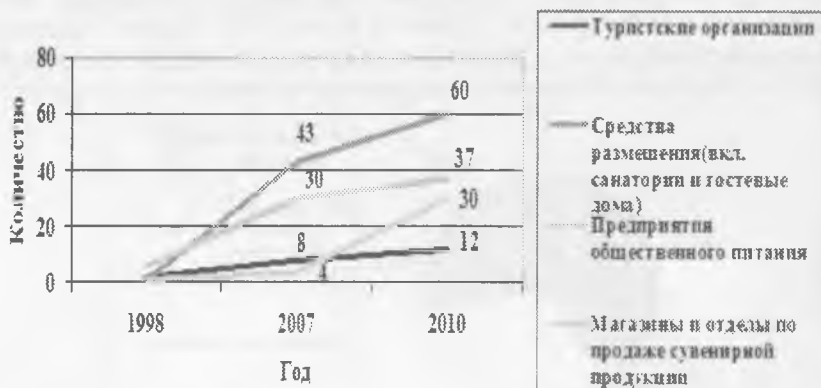


Рис. 2. Развитие инфраструктуры

В настоящее время обслуживанием туристов на родине Деда Мороз занимаются:

- 12 туристских фирм (в 1998 г. была всего 1 турфирма);
- 32 коллективных средства размещения, номерной фонд составляет 2526 мест (в 1998 – 500 мест), средний коэффициент загрузки 47%;
- 37 предприятий общественного питания всех типов (рестораны, кафе, столовые). Количество посадочных мест по сравнению с 1998 годом, выросло в 3,7 раза и составило в 2007 году 1858 мест, а в 2010 – 2317 мест;
- 10 специализированных магазинов, 10 отделов в магазинах, более 10 нестационарных торговых точек сувенирной продукции.

Всего за 13 лет город посетили 1млн. 468 тыс. чел, турпоток увеличился в 67 раз (рис.3), что положительно повлияло на рост товарооборота в торговле, общественном питании, в реализации товаров народно-художественных промыслов, а также дало толчок к развитию всех отраслей экономики г. Великого Устюга.

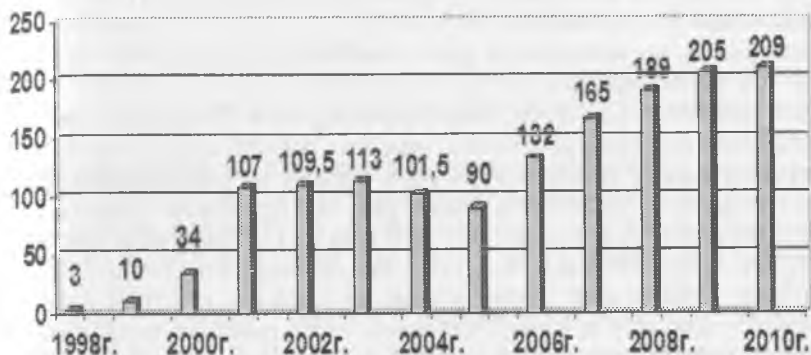


Рис. 3. Динамика туристского потока

Кроме того, в рамках проекта стали динамично развиваться различные направления туристской деятельности: экскурсионно-познавательный, событийный, лечебно-оздоровительный, деловой, спортивный, деревенский туризм. Помимо традиционного турпродукта: посещение вотчины Деда Мороза и объектов достопримечательностей города Великий Устюг посетителям родины Деда Мороза предлагаются различные виды дополнительных услуг (катание на коньках, лыжах, лошадях, отдых в деревне, производственные экскурсии и мастер классы).

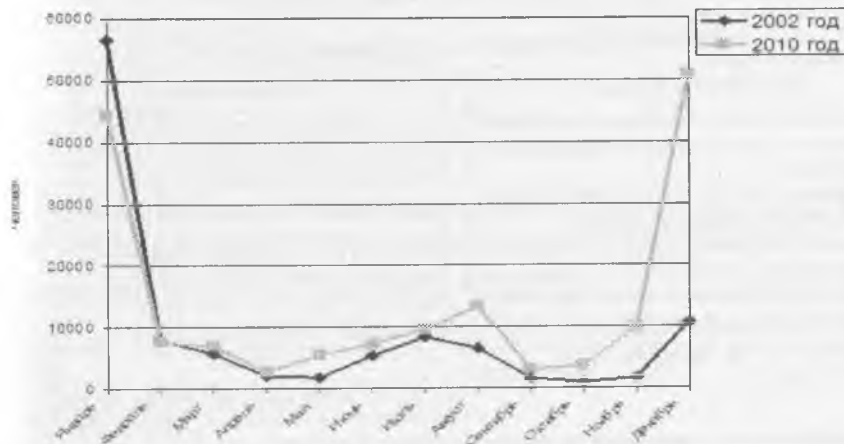


Рис. 4. Динамика сезонности посещаемости вотчины Деда Мороза

Динамика туристского потока в вотчину Деда Мороза имеет ярко выраженную сезонность, которая постепенно снижается (рис. 4). Если в 2002

году 70 процентов посещений приходилось на зимний период и 30 процентов посещений на другие времена года, то в 2010 году – 62 процента к 38 соответственно, т.е. наблюдается увеличение числа посетителей в весенний, летний и осенний периоды.

Для снижения сезонности и повышения туристской привлекательности родины Деда Мороза выполняется комплекс мероприятий, включающий внедрение новых всесезонных туристских маршрутов с посещением достопримечательностей Великоустюгского района (туристские проекты «По следам Прокопия Праведного», «Путешествие на Русский Север», экологические маршруты: урочище Опоки, мыс Бык, сплавы, лыжные трассы, охота, рыбалка; деревенский туризм) и проекты в области культуры и спорта, способствующие привлечению туристов в весенне-летний период (событийные мероприятия: круглогодичный цикл праздников в вотчине Деда Мороза, календарь Деда Мороза, включающий 35 традиционных мероприятий, спортивные фестивали, День рождения Деда Мороза и др.).

ПРОГНОЗНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Предусматриваются два варианта (сценария) развития проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза»:

- инерционный вариант;
- вариант активных действий.

Инерционный вариант – пассивный, характеризующийся отсутствием существенных изменений, для которого характерно сохранение темпов роста (3-5%) и минимальный уровень государственной поддержки (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ инерционного сценария развития

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие в районе уникальных памятников истории и культуры, богатого природного потенциала	Особенности умеренно-континентального климата (короткое лето и продолжительная зима), сезонность туристского потока
Желание сельских поселений района участвовать в развитии туризма	Ограниченная транспортная доступность
Наличие исконно устюгских народных промыслов («Чернение по серебру», «Резьба по бересте», «Мороз по жести», «Великоустюгская финифть»)	Невысокий уровень профессиональной подготовки кадров в сфере туризма
	Несоответствие цены и качества услуг
	Слабо развита индустрия развлечений
Возможности	Угрозы
Возможности для развития экологического, деревенского, делового, приключенческого туризма	Наличие конкуренции со стороны других туристских центров России, а также ближнего и дальнего зарубежья
	Недостаточный уровень бюджетного финансирования
	Риск замедления или даже снижения туристских потоков на родину Деда Мороза

Туристский поток растет незначительно: 3-5% в год.

В связи с высокой загрузкой коллективных средств размещения туристы пребывают в области менее 2 дней.

Строительство средств размещения, объектов общественного питания и другой туристской инфраструктуры незначительное, придорожный сервис развивается недостаточно.

Дополнительные трудовые ресурсы привлекаются слабо.

Поток инвестиционных вложений в проект ограничен.

По данному сценарию невозможна реализация всех целей и задач, обозначенных Стратегией развития проекта, что может привести к постепенному его «затуханию».

Вариант активных действий предполагает создание туристско-рекреационной зоны в Великоустюгском районе как федерального, так и областного значения и предусматривает развитие инженерной и коммуникационной инфраструктуры, а также непосредственно создание инфраструктуры, обеспечивающей транспортно-логистическое функционирование проекта, формирование кадрового потенциала, подготовку праздничных и выставочных мероприятий. Частные предприниматели участвуют в формировании сопутствующей туристской инфраструктуры: гостиницы, кафе, рестораны, магазины (табл. 2).

В данном сценарии достигаются существенные изменения, которые приведут к заметному росту конечных результатов.

Таблица 2

SWOT-анализ варианта активных действий

Сильные стороны	Слабые стороны
Осуществление государственной поддержки развития проекта (на федеральном и региональном уровнях)	Несоответствие цены и качества услуг
Привлечение крупных инвесторов с целью развития туристской и транспортной инфраструктуры	Сезонность турпродукта
Распространение бренда «Дед Мороз», признание проекта в России и за рубежом	Недостаточное рекламно-информационное продвижение всесезонного турпродукта
Возможности	Угрозы
Создание новых рабочих мест в сфере услуг проекта	Недостаточный уровень бюджетного финансирования
Увеличение туристского потока на родину Деда Мороза	Снижение инвестиционной привлекательности проекта
Реализация проекта «Великий Устюг – детская столица России»	
Продвижение Российского Деда Мороза как национального бренда и символа олимпиады «Сочи-2014»	

Туристский поток растет значительно (до 10% в год).

Средняя продолжительность пребывания туристов на родине Деда Мороза увеличивается до 5-7 дней.

Поток инвестиционных вложений в проект увеличивается, ведется активное строительство средств размещения, объектов общественного питания, мест развлечения и досуга туристов, торговых точек сувенирной продукции и другой туристской инфраструктуры, развивается придорожный сервис.

Среднегодовая численность занятых в сфере услуг проекта ежегодно увеличивается, профессиональный кадровый резерв возрастает (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительный анализ прогнозных сценариев развития проекта к 2020 году

№ п/п	Показатели	Инерционный сценарий	Вариант активных действий	Результат сравнения
1.	Количество посетителей, тыс. чел.	250	500	рост в 2,0 раза
2.	Средняя продолжительность пребывания туристов, дней	2	5	рост в 2,5 раза
3.	Вместимость коллективных средств размещения, мест	2500	4900	увеличение в 1,96 раза
4.	Среднегодовая численность занятых в сфере туризма, тыс. чел.	2,5	4,0	рост в 1,6 раза
5.	Совокупный доход от проекта (кумулятивный эффект), млн. руб.	1225,0	2450,0	рост в 2,0 раза

Вариант активных действий позволит реализовать основные задачи развития проекта и достичь определенных результатов.

Приоритетным направлением развития туризма является привлечение инвесторов с целью развития транспортной инфраструктуры, индустрии отдыха и развлечений, строительства объектов туристско-рекреационной направленности, а так же реализации проектов в области культуры не только на территории Вотчины Деда Мороза, но и в городе, что позволит:

- обеспечить прием порядка 500 тысяч человек в год;
- повысить качество обслуживания туристов;
- создать около 3-4 тысяч дополнительных рабочих мест;
- получить прирост налоговых поступлений в областной и местные бюджеты.

Состав инвестиционных проектов

ОБЪЕКТЫ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА:

- ◆ Гостиничный комплекс на 150-200 мест
- ◆ Малые гостиницы и кемпинги
- ◆ Бизнес-центр
- ◆ Детский санаторий круглогодичного действия
- ◆ Всероссийский центр "Планета детства"

ОБЪЕКТЫ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ:

- ◆ Турмаршрут "Северное сафари"
- ◆ Школа выживания МЧС
- ◆ Школа олимпийского резерва
- ◆ SPA-центр, банные комплексы
- ◆ Ипподром
- ◆ Яхт-клуб
- ◆ Акваларк с пляжем
- ◆ II очередь зоопарка

СТОИМОСТЬ: 3,3 млрд
Рублей

ОКУПАЕМОСТЬ: 3-4 года

СОЗДАНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ 900
рабочих мест

УВЕЛИЧЕНИЕ
ТУРПОТОКА ДО 400
тыс. человек в год



СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Концептуальная записка по проекту «Великий Устюг – родина Деда Мороза».
2. Концепция программы творческого обеспечения проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза».
3. Концепция проекта «Великий Устюг – детская столица России».
4. Концепция социально-экономического развития туризма Великоустюгского района до 2015 г.
5. Летопись проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза».
6. Отчет отдела туризма и межрегиональных связей за 1998 – 2011 гг.
7. Положение о туризме в Великоустюгском районе.
8. Статистические данные по проекту «Великий Устюг – родина Деда Мороза».
9. Стратегия развития проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза» до 2020 года от 25.01.2010 №37.