



# Туристический потенциал ЦАРЭС

Презентация  
Туркестан 2-4 мая, 2024 года

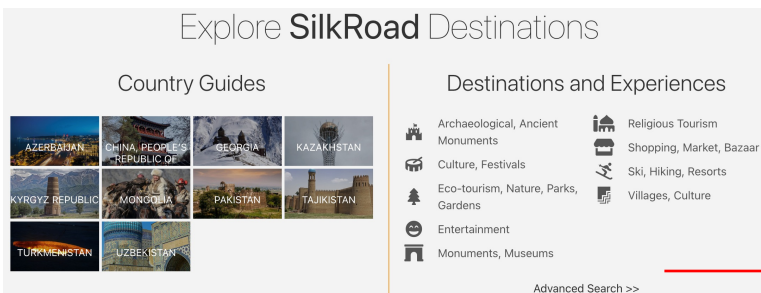


# ТС 9776 – Устойчивое развитие туризма в регионе ЦАРЭС

## Концепция виртуального портала Visitsilkroad

### Институциональный аспект

#### Для туристических организаций



База данных достопримечательностей

- **Дизайн продукта/компановка**
- **Быстрая публикация и время - рынок**



#### Для справки



#### Tourism Development

CAREC Program Tourism Development Strategy, Working Groups and Development Partners.



#### Publications

The CAREC eLibrary offers many tourism-related electronic publications for the CAREC region which are regularly updated.



#### Events

Key information from upcoming and previous meetings, conferences and workgroups.

#### В поддержку



#### Обучение и образование

ТПОП  
Сертификация  
Школы и программы  
Курсы



#### Data and Statistics

Find the latest statistics, market analysis and trends of the tourism activity. Registration required.



#### Tourism Contacts

Connect with key Tourism authorities.



#### Инвестиции

Нормативные акты и законодательство  
Инвестиционные проекты  
Финансирование

# Туристический потенциал ЦАРЭС зависит от выбора стран в отношении его устойчивости

Какие виды деятельности имеет смысл осуществлять коллективно в сфере туризма ЦАРЭС?

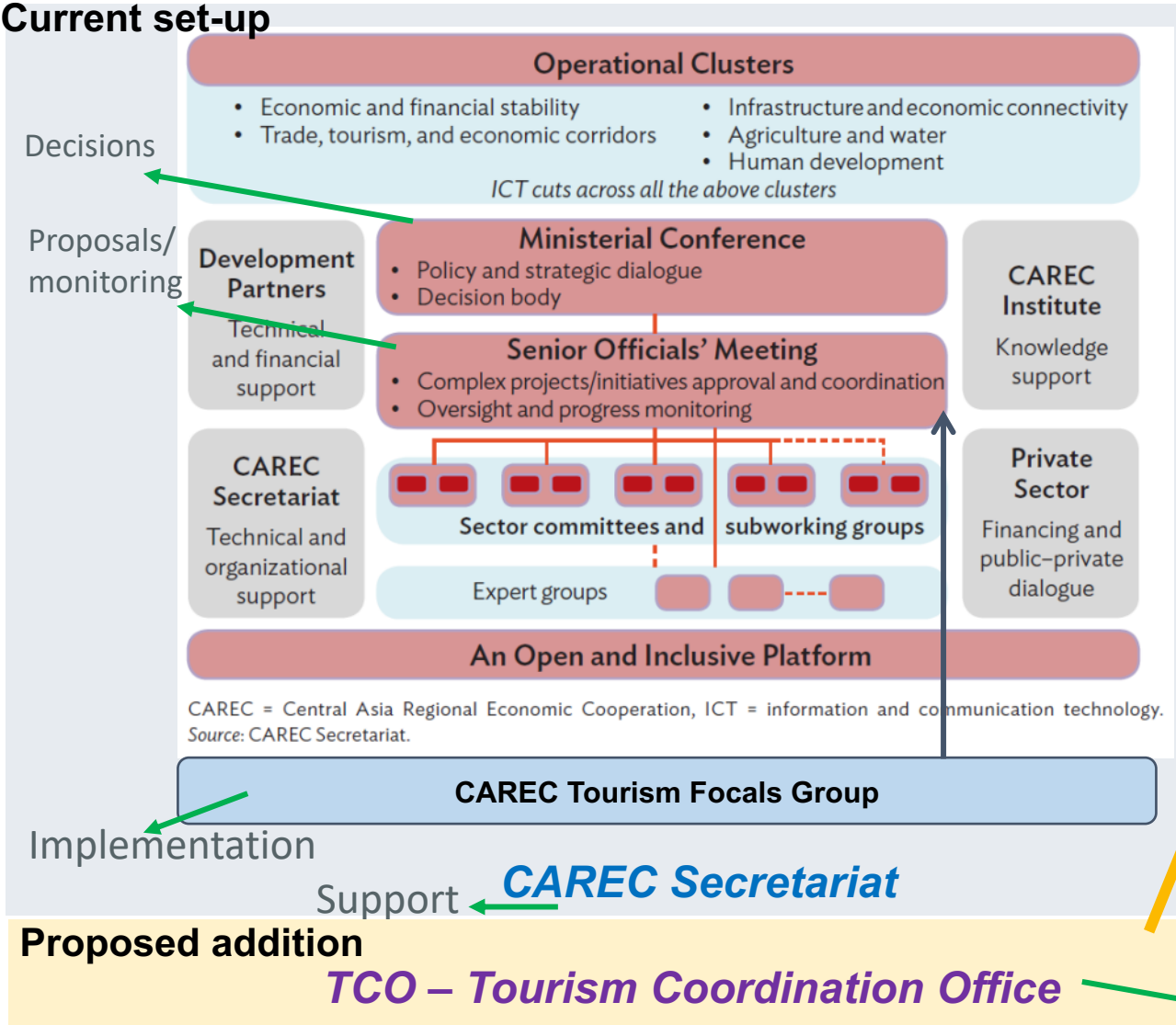
Деятельность	Частота	Способ примерения
Обмен знаниями, обмен опытом или наращивание потенциала: политика и планирование; Разработка продукта; Развитие инфраструктуры; Сбор статистики/исследования рынка; Секторальная координация/построение партнерства	Редко и по теме Редко и по теме Постоянно	Семинары, конференции
Определение общих стандартов и рамок для: Продвижения инвестиций; Обучение и образование; Лицензирование и стандарты	Редко и по теме	Семинары, конференции Рабочие группы Семинары, конференции
Брендинг, маркетинг, продвижение, мероприятия, связанные с брендом; и Единая система знаков качества, поддерживающая общий бренд; Содержание, обслуживание и управление веб-порталом	Постоянно	Выделенная команда и/или аутсорсинг

# Как осуществлять основную деятельность Туризма ЦАРЭС

- 1. Обеспечить и контролировать доставку данных для маркировки качества Visit Silk Road.** Первые пилотные наборы данных для каждой страны могут быть профинансированы системой закупок АБР с возможной финансовой поддержкой. Постоянные усилия по сбору данных должны быть частью годового бюджета туризма ЦАРЭС.
- 2. Управление планами маркетинга, продвижения и связей с общественностью туристического бренда VisitSikRoad.** Для этого потребуется постоянная команда по управлению брендом, способная управлять: (i) планами маркетинга и продвижения бренда; (ii) профессионально созданный туристический контент и изображения (фотографии и видео) для остальных ресурсов, тем и регионов веб-портала; (iii) управлять процессом закупок рекламных, рекламных и PR-кампаний с соответствующими поставщиками и агентствами, связанными с VisitSilkRoad; (iv) Организация и обеспечение проведения мероприятий, связанных с Брендом (например, Культурный фестиваль Навруз, Ралли «Шелковый путь» и т. д.); (v) Организовать участие в международных туристических выставках, имеющих отношение к основным целевым рынкам.
- 3. Приобретать специализированные профессиональные услуги, связанные с обменом знаниями, опытом и наращиванием потенциала в областях, представляющих интерес для различных рабочих групп, и по соответствующим темам.** Приобретение специализированных консультационных услуг, связанных с обменом знаниями, опытом и наращиванием потенциала в областях, представляющих интерес для различных рабочих групп и соответствующих тем, а именно: политика и планирование; разработка продукта; развитие инфраструктуры; продвижение инвестиций; лицензирование и стандарты; наращивание потенциала; сбор статистики/исследования рынка; координация сектора/построение партнерства.
- 4. Организация и управление тематическими рабочими группами, конференциями и семинарами.** Это включает в себя весь процесс планирования, подготовки, организации и предоставления объектов в соответствии с приоритетами, определенными, установленными и одобренными соответствующим органом по туризму ЦАРЭС. АБР мог бы оказать поддержку в предоставлении рекомендаций и обучении сотрудников ЦАРЭС, специализирующихся на туризме, поскольку Секретариат ЦАРЭС имеет многолетний опыт работы в этой области.

# Предлагаемая структура управления и институциональная основа для туризма ЦАРЭС

## Current set-up



- SOM предложит МС принять решение по двум важным областям: управление и финансирование для достижения устойчивости.
- **Улучшенное управление:** профили TNFP; Совет (президент – страна, принимающая МС; исполнительный директор, 1-й заместитель (FD – предыдущая страна) и 1-й советник (следующая страна)).
- **Финансирование:** за счет бюджетов стран; в партнерстве с АБР и другими для капитальных затрат; собственные доходы; Смесь другого

Постоянная специальная группа для реализации деятельности и поддержки Координационного офиса туризма в качестве секретариата.

# Ориентировочные эксплуатационные расходы и капитальные

Мероприятие	Необходимые ресурсы	Ориентировочная стоимость единицы продукции	Ориентировочная общая стоимость
Разработка бренда и логотипа	При условии проведения 2 необходимых семинаров: один онлайн, а другой во время заседания Координационного офиса туризма, без затрат, связанных с организацией семинара. Включает: надзор за проектом, международный графический дизайнер, международный эксперт по туристическим брендам, профессиональный редактор туристической графики, авиабилеты и суточные.	250 000 долларов США в виде ед.кап.влж	\$ 250,000
Разработка дополнительного контента для веб-портала	880 туристических объектов и 80 путеводителей по регионам и кластерам. Путем аутсорсинг	90 000 долларов США в год в течение трех лет	\$270,000
Маркетинг, продвижение и связь с общественностью	Приоритетными мероприятиями являются общие павильоны международных торговых выставок, направленные на развитие торгового бизнеса частного сектора. Включает работу, выполняемую постоянной командой по осуществлению мероприятий цифрового маркетинга через веб-портал.	100 000 долларов США за шоу, 3 шоу в году.	\$300,000 в год
Мероприятия, связанные с брендом	Технико-экономическое обоснование наиболее важных региональных мероприятий (например, фестивалей Навруз, ралли «Шелковый путь» и т. д.).	85 000 долларов США в виде ед.кап.влж	\$85,000
Единая система знака качества	Базовая настройка сбора данных для всех стран ЦАРЭС с разбивкой на национальные, областные и городские, по типу и категории заведений, включая полный список всех предприятий размещения с прямым или косвенным цифровым присутствием..	300 000 долларов США за исходный набор данных в первый год	\$300,000/
	Постоянный сбор данных для всех стран ЦАРЭС	120 000 долларов США в год	US\$120,000/ year

# Ориентировочные эксплуатационные расходы и капитальные

Мероприятие	Необходимые ресурсы	Ориентировочная стоимость единицы продукции	Ориентировочная общая стоимость
Продвижение знака качества	Кампания ориентирована на посетителей веб-портала, наращивание потенциала и PR-мероприятия для поставщиков. Постоянное цифровое продвижение на веб-портале, осуществляемое постоянными сотрудниками ТСО.	\$100,000 ед.кап.влож.	\$100,000/ кап. вложений
Приобретение специализированных профессиональных услуг по исследованиям и отчетам	Для оценки ключевых вопросов через специализированных консультантов	\$ 30,000 в год	\$ 30,000 в год
Организация и управление тематическими рабочими группами, конференциями и семинарами.	Организация онлайн-вебинаров и мастер-классов постоянной командой. Ежегодный семинар Координационного офиса туризма, включая расходы на конференц-зал, питание, авиабилеты, проживание для 9 делегаций по 4 человека в каждой и консультантов	\$150,000 в год	\$150,000 в год
Инициативы по наращиванию потенциала	Онлайн-конференции с ключевыми международными экспертами	\$25,000 в год	\$25,000 в год
	Семинары, предназначенные для субрегиональных групп (приоритетных кластерных групп), включая консультантов и приглашенных участников в среднем из 4 стран с делегациями из 6 участников, авиабилеты, конференц-залы, питание и проживание.	\$50,000 в год	US\$50,000 в год

# Estimated Operating Costs and Capital Expenditure

Мероприятие	Необходимые ресурсы	Ориентировочная стоимость единицы продукции	Ориентировочная общая стоимость
Постоянный офис	1 исполнительный директор, 1 бренд-менеджер, 1 операционный менеджер, 1 финансовый менеджер, 1 секретарь/переводчик, 2 специалиста по маркетингу, 1 специалист по ИКТ. Всего сотрудников = 8. Аренда офиса, расходы, авиабилеты, суточные и прочее.	\$400,000 в год	\$400,000 в год
<b>Общие годовые эксплуатационные расходы</b>		<b>\$1,075,000 в год</b>	
<b>Общие предполагаемые капитальные затраты</b>		<b>\$1,005,000 за 3 года</b>	

## Развитие собственных доходов

Пример: Разработать портал, включив в него онлайн-функции управления персоналом, обучения и образования и предоставив общепризнанные сертификаты курсов обучения в сфере туризма.



# Предполагаемый собственный доход в зависимости от выбранных вариантов

## Развитие собственных доходов

Пример: Разработать портал, включив в него онлайн-функции управления персоналом, обучения и образования и предоставив общепризнанные сертификаты курсов обучения в сфере туризма.

Страна	# курсы (i)	# курсу (ii)	US\$ доход (I 20%) страны	US\$ доход (I 80%) ЦАРЭС Туризм	US\$ доход (ii 90%) страны	US\$ доход (ii 10%) ЦАРЭС Туризм
AZE	1,410	12,985	\$14 100	\$56 400	\$584 325	\$64 925
GEO	1,455	8,218	\$14 550	\$58 200	\$369 810	\$41 090
KAZ	1,158	14,066	\$11 580	\$46 320	\$632 970	\$70 330
KGZ	5,410	2,166	\$54 100	\$216 400	\$97 470	\$10 830
UZB	2,308	5,215	\$23 080	\$92 320	\$234 675	\$26 075
TAJ	619	4,908	\$6 190	\$24 760	\$220 860	\$24 540
IMAR	2,722	77,525	\$27 220	\$108 880	\$3 488 625	\$387 625
XUAR	1,960	55,821	\$19 600	\$78 400	\$2 511 945	\$279 105
MON	4,597	1,051	\$45 970	\$183 880	\$47 295	\$5 255
PAK	6,000	107,485	\$60 000	\$240 000	\$4 836 825	\$537 425
TKM	196	4,589	\$1 960	\$7 840	\$206 505	\$22 945
<b>Общее</b>	<b>27,835</b>	<b>292,978</b>	<b>\$278 350</b>	<b>\$1 113 400</b>	<b>\$13 231 305</b>	<b>\$1 470 145</b>

# Спасибо



ADB

