***Сельский туризм в Рязанской области***

(методическое пособие для турфирм и частных предпринимателей   
по организации отдыха на селе в частном секторе).

***ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА***

Сельский туризм - это сектор туристической отрасли, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта.

Обязательным условием для реализации данного продукта является то, чтобы средства размещения туристов (как правило, индивидуальные, а также специализированные) находились в сельской местности (или малых городах без промышленной и многоэтажной застройки).

Население сельской местности, (возможно и городское), включая фермеров, имеющее пустующие дома, комнаты или этажи в собственных домах предоставляет их с минимальной мебелировкой и наличием хозяйственных средств (посуды, постельного белья, полотенец и т.д.) для аренды от двух дней до нескольких месяцев. Для создания более радушного приема хозяева могут предложить дополнительные услуги гостям: организация развлекательных мероприятий (баня, совместное хождение на шашлыки, по ягоды и грибы, рыбалка, охота, верховая езда и т.д.); привлечение гостя для помощи в простых сельскохозяйственных работах, таких как, например, кормление животных, сбор урожая ягод или огурцов, не исключено оказание помощи по присмотру за детьми гостей и т.д.

Потребителем или целевой группой в России могут быть:

1. Семьи с детьми

2. Пожилые люди

3. Пожилые люди с внуками

4. Компании молодых людей

5. Люди, любящие спорт (при наличии соответствующих услуг для занятий спортом, такие как верховая езда, прокат лыж и т.д.)

Первый вопрос, который наиболее часто можно услышать: «Зачем ехать в сельскую местность, ведь многие имеют дачу?» Частично можно согласиться с тем, что дачи будут создавать определенную конкуренцию развитию сельского туризма, но только частичную. Во-первых, многие знают о большой проблеме сохранения дачных домов в целости и сохранности, так как воровство и поджоги, не являются редкостью. Люди, у которых нет дачи, в данном случае имеют альтернативу: постоянно волноваться о своем имуществе или спокойно жить и работать в городе и при этом каждый раз выбирать новые места отдыха в сельской местности. Во-вторых, сельский туризм дает возможность отдохнуть от домашнего быта женской части семьи и получить новые впечатления детям. В-третьих, он позволяет получить смену обстановки за небольшие для семьи деньги, так как стоимость такого проживания будет ниже, чем в гостинице. При этом все знают о нехватке и плачевном состоянии гостиниц в маленьких городах, с их минимальным комфортом и максимальными ценами. В-четвертых, сегодня на российском рынке туризма растет интерес к внутреннему туризму и имеется конкретный спрос на аренду на летний период домов в сельской местности.

Что ждут туристы от сельского туризма?

ü     Спокойствия и размеренности сельской жизни;

ü     Чистого воздуха, сельской тишины и натуральных продуктов;

ü     Комфорта условий проживания;

ü     Домашней атмосферы;

ü     Приемлемых цен;

ü     Ощущения близости с природой;

ü     Получения новых впечатлений;

ü     Возможность развлечений для детей и проведения досуга для взрослых.

Важно отметить, что сельский туризм это не только проживание туриста в сельском доме, но и функционирование целой инфраструктуры сельского туризма, которая включает хорошее транспортное сообщение между населенными пунктами, места проведения досуга, наличие служб, оказывающих различные услуги по предоставлению информации и обслуживанию, маленькие ресторанчики, кафе и трактиры. При этом каждый гость, а в сельском туризме туриста называют "гостем", должен постоянно ощущать домашний комфорт и повышенное персональное внимание.

***Главное в обслуживании туриста – гостеприимство, выраженное в дружелюбии, сердечности, искреннем желании хозяина организовать отпуск гостей в своем доме. Качество обслуживания принимающей стороны состоит во внимании и удовлетворении потребностей туриста.***

Тем не менее, для того, чтобы гость оценил сельское гостеприимство, одного лишь богатства природных ресурсов недостаточно. Хозяева должны приложить усилия, осваивая культуру быта, соблюдая тишину, поддерживая чистоту в доме и на прилегающей территории, создавая комфортные условия для проживания за приемлемую цену. Для организации полноценного досуга необходимы дополнительные услуги: баня, походы за грибами и ягодами, рыбалка, охота, верховая езда, уход за животными, национальная кухня и т.д.

***Главная задача владельца объекта размещения (дальше будем называть «гостевой дом») – обеспечить такой уровень услуг, на какой он только способен. Если владелец сумел превысить ожидания гостя, то гость будет возвращаться снова и снова.***

***СОВЕТЫ ПО ГОСТЕПРИИМСТВУ ВЛАДЕЛЬЦАМ ГОСТЕВЫХ ДОМОВ***

**НАДО:**

·                 чтобы отдыхающий чувствовал себя легко и непринужденно как дома

·                 обслуживать отдыхающего как особого гостя и предоставить ему чуть больше услужливости, чем может быть необходимо;

·                 знать свой район, предлагая дополнительную информацию о местной продукции и ремеслах, культурных достопримечательностях, местных преданиях и событиях;

·                 показать жизнь в деревне

·                 гордиться своим домом, старыми постройками, домашними животными, семьей.

**НЕЛЬЗЯ:**

·                 создавать впечатление, что интерес представляют только деньги гостей; необходимо дать почувствовать гостям, что им предоставляется только все самое лучшее, что они получают то, что ожидали за свои деньги, тогда они приедут в следующий раз

·                 создавать впечатление, что вы делаете гостю одолжение, позволив потратить свои деньги

·                 допускать, чтобы гость скучал

·                 жаловаться на погоду, правительство и на все то, что нам неподвластно

·                 пренебрежительно отзываться о соседях и местных жителях

·                    стыдиться чего-либо в доме или на участке. ЭТО ВАШ ДОМ.

*МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПО РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ*

Маркетинговая стратегия по развитию сельского туризма в Рязанской области строится, исходя из следующих предпосылок:

·     Рязанская область имеет большое количество исторических и культурных памятников архитектуры.

·     Природно-климатические условия позволяют создать качественные условия для отдыха в сельской местности.

В процессе исследования проводилось анкетирование потенциальных потребителей услуг сельского туризма. Анкетирование проводилось в г. Рязани, а также в г. Москве и ближнем Подмосковье. Объем выборки – 100 человек в Рязани и 100 человек в Москве и ближнем Подмосковье. Выборка случайная. Интервью проводилось на улице, в местах массового скопления людей. Опрашивались респонденты в возрасте от 20 до 50 лет.

В результате анкетирования выяснено, что большинство респондентов согласны платить от 500 до 1000 рублей в сутки за проживание (включая питание). Респонденты Московского региона предъявляют большие требования к комфортности проживания, но и готовы больше платить.

Из предпочитаемых видов отдыха большинство респондентов указывает охоту, рыбалку и гастрономический туризм («баня-шашлыки»). Людей старшего возраста больше интересует ознакомление с историческими и культурными достопримечательностями.

Большинство опрошенных в г. Рязани предпочитает проживание в деревянном доме с частичными удобствами. Большинство опрошенных москвичей предпочитают проживание в коттедже со всеми удобствами.

Наиболее востребованный срок проживания в сельской местности с целью отдыха составляет 5-10 дней. На втором месте по востребованности – 2 дня, то есть так называемые «туры выходного дня».

Наиболее предпочтительное время отдыха для большинства респондентов – лето. На втором месте  - зима. Зимой предпочитают отдыхать в сельской местности, в основном, те респонденты, которые в качестве предпочитаемых видов отдыха называли охоту и рыбалку. Весна и осень, как правило, респондентов не интересовали.

Интерес опрошенных к народным промыслам и технологиям производства сельскохозяйственной продукции (наблюдение за процессами в фермерском хозяйстве) оказался весьма незначительным как в Рязани, так и в Москве.

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы:

ü    Потенциальные потребители услуг сельского туризма среди горожан имеются в достаточно большом количестве.

ü    Они готовы платить приемлемую цену за предоставляемые им услуги.

ü    Их интересуют традиционные виды сельского отдыха.

ü    Требования к комфортабельности проживания являются приемлемыми для условий Рязанской области.

ü    В потребности услуг сельского туризма наблюдается сильно выраженная сезонность.

Таким образом, предоставление услуг сельского туризма может стать для жителей Рязанской области дополнительным источником доходов. Данные услуги могут быть представлены в нескольких вариантах, в зависимости от величины вложений на первоначальном этапе.

***Вариант 1. «Тур выходного дня».***

Описание. Сельчанин на два выходных дня (двое суток) предоставляет услуги по проживанию как основной пакет услуг. Дополнительно предоставляет услуги по организации рыбной ловли, баню, организует «пикник», прогулку по лесу, осмотр местных достопримечательностей и т. п. Причем дополнительные услуги предоставляются за отдельную плату, по договоренности. Проживание с питанием (например, традиционная русская кухня) может стоить 750 рублей в сутки с человека. При этом туристы как бы приезжают «в гости», в количестве от 2 до 5 человек (то есть семья), хозяин обеспечивает им проживание и питание; развлечение – по желанию.

Это фактически беззатратный для жителя села вариант. Для привлечения клиентов достаточно разместить объявление в сети Интернет, направить соответствующие предложения нескольким туристическим агентствам. Размещение туристов будет проводиться на имеющихся жилых площадях. Размер дохода при таком варианте не будет значительным, а на первоначальном этапе - особенно. В дальнейшем все будет зависеть от качества отдыха у конкретного человека и от интенсивности рекламы «от клиента к клиенту».

***Вариант 2. «Спокойный деревенский отдых без изысков и городских благ, но со всеми необходимыми удобствами для жизни».***

Описание. Сельчанин предоставляет услуги по проживанию на срок от 5 до 10 дней. Набор дополнительных услуг может быть таким же, как в первом варианте. Стоимость основной услуги также может составлять 750 рублей в сутки с человека. Однако данный вариант потребует больших затрат. Необходимо организовать проживание «гостей» в отдельном помещении, потребуются дополнительные затраты на рекламу, на оборудование (например, рыболовные снасти). Во-первых, потому, что к длительному отдыху клиенты будут предъявлять более высокие требования, особенно касающиеся комфортабельности проживания. Во-вторых, сельчанину необходимо получать доход с осуществленных затрат, для чего потребуется интенсивное привлечение туристов.

***Вариант 3. «Отдых на деревенской усадьбе».***

Описание. Сельчанин предоставляет туристам услуги по проживанию и питанию в специально предназначенном для этого здании (например, стилизованный сельский дом – «усадьба»). Кроме того, организует специальные развлекательные мероприятия, в зависимости от специализации своего хозяйства: конные прогулки, рыбалка на специально зарыбленном пруду, демонстрация процессов сельскохозяйственного производства (сбор меда, стрижка овец, уход за животными, производство творога, сыра и т. д.), ознакомление с традиционными народными промыслами, организация экскурсий для осмотра местных достопримечательностей.

Это наиболее затратный вариант, который подразумевает, по сути, организацию частного гостиничного комплекса на базе фермерского хозяйства. При использовании данного варианта доход от услуг сельского туризма становится одним из основных, а может быть и основным. Срок осуществления такого проекта составляет не менее года. Объем необходимых инвестиций следует рассчитывать по каждому конкретному хозяйству, как и определять предполагаемую цену услуг.

Осуществление подобного проекта в условиях Рязанской области возможно при условии, что организаторам будет оказана финансовая поддержка.

***ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА***

**Юридические основы организации гостевых домов**

Для организации гостевого дома необходима регистрация предпринимательской  деятельности в налоговой инспекции по месту нахождения жилого помещения, предназначенного под гостевой дом. Для занятия хозяйством гостевого дома целесообразно получить статус индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, так как нет необходимости иметь обособленный баланс, расчетный счет, главного бухгалтера, кассира. Создание общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества и т.п., для занятия предпринимательской деятельностью по гостевым домам не эффективно из-за малых объемов дохода, сезонности прибытия клиентов, необходимости вести налоговую отчетность.

    Зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель без образования юридического лица может кто-то из совершеннолетних членов семьи, желательно один из совладельцев жилья. Он будет юридически отвечать перед налоговой инспекцией за финансовые результаты своей деятельности и регулярно предоставлять отчетность по доходам и уплате налогов, а также нести ответственность за санитарные и противопожарные условия проживания и питания гостей.

В российских нормативных документах, посвященных туризму и средствам размещения, услуги гостевых домов не рассматриваются. Правда, в одном из последних ГОСТов Р 51185-98 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования», введенном в действие 1 января 1999 г., упомянуты гостиницы квартирного типа и меблированные комнаты (п. 4.1.1.1.), а также индивидуальные средства размещения: квартиры, комнаты в квартирах, дома, коттеджи, сдаваемые внаем (п. 4.1.2). К ним применяются те же требования, что и к гостиницам в традиционном их понимании.

    Возможность использования своего имущества для занятия предпринимательской деятельностью гарантирована каждому гражданину частью 1 статьи 34 Конституции РФ. Это право конкретизировано в Гражданском кодексе РФ. Так, статья 685 Гражданского кодекса РФ предоставляет владельцу жилой площади право сдавать ее внаем по договору поднайма. Это возмездный договор, то есть приносящий доход владельцу жилья. В соответствии с частью 1 статьи 23 Гражданского кодекса РФ право на предпринимательскую деятельность без образования юридического лица появляется у гражданина с момента государственной регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя.

   Владельцам гостевого дома рекомендуется заключить договор на размещение гостей с одним или несколькими туроператорами Рязанской области, работающими на внутреннем туризме. Желательно включать свои предложения в различные путеводители, каталоги и базы данных, например, размещенные в Интернете.

На основании действующего законодательства, туристский продукт формируется туроператором по его усмотрению исходя из конъюнктуры туристского рынка или по заданию туриста или иного заказчика туристского продукта (далее - иной заказчик). Туроператор обеспечивает оказание туристам всех услуг, входящих в туристский продукт, самостоятельно или с привлечением третьих лиц, на которых туроператором возлагается исполнение части или всех его обязательств перед туристами и (или) иными заказчиками. Туроператор несет предусмотренную законодательством Российской Федерации ответственность перед туристом и (или) иным заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта (в том числе за неоказание или ненадлежащее оказание туристам услуг, входящих в туристский продукт, независимо от того, кем должны были оказываться или оказывались эти услуги). Туроператор отвечает перед туристами или иными заказчиками за действия (бездействие) третьих лиц, если федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации не установлено, что ответственность перед туристами несет третье лицо. Туроператор отвечает перед туристами и (или) иными заказчиками также за действия (бездействие), совершенные от имени туроператора его турагентами в пределах своих обязанностей (полномочий).

Продвижение и реализация туристского продукта турагентом осуществляются на основании договора, заключаемого между туроператором и турагентом. Турагент осуществляет продвижение и реализацию туристского продукта от имени и по поручению туроператора, а в случаях, предусмотренных договором, заключаемым между туроператором и турагентом, - от своего имени.

В договоре, заключаемом между туроператором и турагентом, должны содержаться:

·                 условия продвижения и реализации турагентом туристского продукта;

·                 полномочия турагента на совершение сделок с туристами и (или) иными заказчиками от имени туроператора;

·                 условие, предусматривающее возможность (невозможность) заключения турагентом субагентских договоров;

·                 порядок взаимодействия туроператора и турагента в случае предъявления им претензий туристов или иных заказчиков по договору о реализации туристского продукта;

·                 условие, предусматривающее возможность осуществления выплат туристам и (или) иным заказчикам страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо уплаты денежной суммы по банковской гарантии в случае заключения договора о реализации туристского продукта между туристом и (или) иным заказчиком и турагентом;

·                 взаимная ответственность туроператора и турагента, а также ответственность каждой из сторон перед туристом и (или) иным заказчиком за непредставление или представление недостоверной информации о туристском продукте, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.

Реализация туристского продукта осуществляется на основании договора, заключаемого в письменной форме между туроператором и туристом и (или) иным заказчиком, а в случаях, предусмотренных существующим законодательством, между турагентом и туристом и (или) иным заказчиком. Указанный договор должен соответствовать законодательству Российской Федерации, в том числе законодательству о защите прав потребителей.

К существенным условиям договора о реализации туристского продукта относятся:

·                 полное и сокращенное наименования, адрес (место нахождения), почтовый адрес и реестровый номер туроператора;

·                 размер финансового обеспечения, номер, дата и срок действия договора страхования ответственности туроператора или банковской гарантии, наименование, адрес (место нахождения) и почтовый адрес организации, предоставившей финансовое обеспечение;

·                 сведения о туристе, а также об ином заказчике и его полномочиях (если турист не является заказчиком) в объеме, необходимом для реализации туристского продукта;

·                 общая цена туристского продукта в рублях;

·                 информация о потребительских свойствах туристского продукта - о программе пребывания, маршруте и об условиях путешествия, включая информацию о средствах размещения, об условиях проживания (месте нахождения средства размещения, его категории) и питания, услугах по перевозке туриста в стране (месте) временного пребывания, о наличии экскурсовода (гида), гида-переводчика, инструктора-проводника, а также о дополнительных услугах;

·                 права, обязанности и ответственность сторон;

·                 условия изменения и расторжения договора;

·                 сведения о порядке и сроках предъявления туристом и (или) иным заказчиком претензий к туроператору в случае нарушения туроператором условий договора;

·                 сведения о порядке и сроках предъявления туристом и (или) иным заказчиком требований о выплате страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо требований об уплате денежной суммы по банковской гарантии, а также информация об основаниях для осуществления таких выплат по договору страхования ответственности туроператора и по банковской гарантии.

Иные условия указанного договора определяются по соглашению сторон.

Условия путешествия и общая цена туристского продукта указываются в туристской путевке, являющейся неотъемлемой частью договора о реализации туристского продукта. Каждая из сторон вправе потребовать изменения или расторжения договора о реализации туристского продукта в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых исходили стороны при заключении договора.

К существенным изменениям обстоятельств относятся:

·                 ухудшение условий путешествия, указанных в договоре и туристской путевке;

·                 изменение сроков совершения путешествия;

·                 непредвиденный рост транспортных тарифов;

·                 невозможность совершения туристом поездки по независящим от него обстоятельствам (болезнь туриста, отказ в выдаче визы и другие обстоятельства).

Претензии к качеству туристского продукта предъявляются туристом и (или) иным заказчиком туроператору в письменной форме в течение 20 дней со дня окончания действия договора и подлежат рассмотрению в течение 10 дней со дня получения претензий.

В соответствии с постановлением Губернатора Рязанской области №365 от 15.09.2006г. «Об обеспечении безопасности туристов на территории Рязанской области» туристическим операторам (или соответствующим туристическим агентам) перед утверждением туристического продукта предлагается провести анализ возможных рисков для будущих туристов и реализовать перечень мероприятий, необходимых для обеспечения безопасности туристов:

·                 организовать в установленном порядке страхование жизни, здоровья туристов при проведении туристических путешествий, экскурсий, спортивных походов и других мероприятий.

·                 привлекать в установленном порядке специализированные организации в целях обеспечения безопасности туристов, проведения профилактических мероприятий на туристических маршрутах и оценки природных рисков;

·                  информировать о проведении туристических мероприятий, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья туристов.

Кроме этого следует предусмотреть возможность организации информационных бесед по актуальным проблемам безопасности специалистами-консультантами соответствующего профиля. Также желательно способствовать созданию  благоприятных условий для поощрения кооперации туристских и гостиничных структур со страховыми компаниями с точки зрения разработки и продвижения туристского продукта, организации страхования туристов, не допущения возможных рисков и обеспечения безопасности.

***ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТЕВОГО ДОМА***

В архитектурно-планировочных, инженерных и санитарных условиях жилищно-коммунальной инфраструктуры населенных пунктов Рязанской области, далеко не соответствующих западным стандартам, гостевые дома объективно будут встречать определенные трудности в обеспечении качества определяемых услуг туристам. Поэтому наличие благоустроенного санузла и водоснабжения в гостевом доме будет весомой составляющей в формировании стоимости услуг. В случае если хозяйство гостевого дома (особенно в сельской местности) не имеет соответствующего санитарно-технического обустройства, цена за размещение должна быть соразмерно ниже. В противном случае владельцы гостевых домов оставят негативное впечатление у туристов.

В последние годы появилось немало квартир европейского стандарта, коттеджей с автономной системой инженерного обеспечения. Поэтому материальная база гостевого дома во многих районах может быть вполне приемлемой.

Оборудование и инвентарь гостевого дома должны обеспечивать достаточно комфортное и безопасное проживание клиентов.

Целесообразно начать комплектование номеров гостевого дома только с обязательных предметов и оборудования. Полную  комплектацию рекомендуется осуществить позже, когда владелец гостевого дома  наберет опыт и определит целевой сегмент клиентов.

Следует обратить особое внимание на качество и санитарное состояние обязательного оборудования и инвентаря. Кровать, пол, двери, окна не должны скрипеть. Оборудование и инвентарь не должны издавать неприятных запахов. Желательно, чтобы комната для гостей была обставлена с учетом гармоничного  сочетания цветов и форм мебели и предметов. Излишняя роскошь не нужна, особенно если она контрастирует с плохой работой санузла, отсутствием горячей воды, низкой температурой в жилище.

В летнее время на окнах необходимо иметь сетки, защищающие от комаров и мошки. Химические средства защиты от летающих насекомых можно применять только с согласия гостей, так у некоторых из них могут быть аллергические заболевания. Дополнительная комфортность достигается установкой кондиционера или вентилятора.

Владельцам гостевого дома рекомендуется иметь несколько комплектов постельного белья и набор полотенец. При заселении клиент получает комплект чистого отглаженного белья без посторонних запахов. Желательно, чтобы постель перед приездом гостей была подготовлена: наволочки одеты на подушки, простыня подвернута под матрац, в пододеяльник заправлено одеяло (кроме жарких месяцев, когда пододеяльник и одеяло застилаются отдельно: одеяло - сверху на пледе, покрывающем кровать).

Важно помнить, чем комфортнее помещение для проживания, тем более высокую цену можно взять с клиента за постой.

**Общие требования к оборудованию гостевого дома**

В сельском гостевом доме необходимо предусмотреть:

·                 наличие связи (телефон, мобильный телефон, рация);

·                 аварийное освещение, кроме естественного и искусственного (фонари, свечи, аккумуляторы, дизельный генератор);

·                 холодное водоснабжение с запасом, не менее чем на сутки;

·                 горячее водоснабжение (электроподогрев, подогрев);

·                 возможность пользоваться баней, душем не реже 1 раза в 3 дня;

·                 рекомендуемая температура воздуха в доме не менее 18 Сº.

**Рекомендуемые требования по набору помещений для проживающих:**

В гостевом доме желательно предусмотреть следующие помещения, кроме жилой комнаты:

·                 санузел с соответствующим оборудованием (светильник, корзина, держатель);

·                 помещение для питания или для самостоятельного приготовления пищи (с соответствующим оборудованием);

·                 помещение (место) для стирки и сушки одежды (с оборудованием и инвентарем);

·                 помещение для мытья (душ, баня);

·                 помещение/часть помещения для отдыха, просмотра телепередач;

·                 кладовка (место) для хранения личных вещей.

**Рекомендации по обустройству жилой комнаты и спального места**

Рекомендуемая площадь жилой комнаты (спальни) – не менее 7 м², норма на 1 проживающего – 5 м²; жилая комната должна иметь запираемую дверь и следующее оборудование:

·                  кровать (односпальная 80х90см, двуспальная 160х190см), матрац (толщиной не менее 8 см), наматрасник, комплект постельного белья;

·                 прикроватные тумбочки (комод);

·                 стул (по количеству проживающих в комнате);

·                 шкаф (оборудованное место с плечиками для одежды);

·                 люстра на потолке или бра над кроватью;

·                 переключатели освещения у входа;

·                 плотные шторы для светоизоляции;

·                 сетка от комаров;

·                 корзина для мусора.

**Требования по набору услуг в гостевом доме:**

·                 круглосуточный прием гостей;

·                 услуги питания или условия его приготовления;

·                 уборка жилой комнаты к каждому визиту туристов, включая заправку постелей;

·                 пользование цветным телевизором, электроплитой и холодильником, баней (душем) (1 раз в 3 дня) и аптечкой;

·                 прокат лодок, снастей, услуги автотранспорта, туристские и экскурсионные услуги, пользование телефоном, коптильней, мангалом и др.

·                 смена постельного белья – не мене 1 раза в неделю, смена полотенец не менее 1 раза в 3 дня (или предоставление сменного комплекта постельного белья и полотенец);

·                 **УБОРКА: желательны** ежедневная текущая (полная уборка комнат гостей), ежедневная промежуточная (удаляется мусор из пепельниц, со стола, мусорные корзины, уборка постели, ванная), **обязательна** уборка после выезда (убирается гостевая комната, моются стены, удаляется пыль, моются ковры, светильники, моются окна и оконные рамы).

***ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА ГОСТЕВОГО ДОМА***

**Персонал гостевого дома**

Один из факторов обеспечения экономической эффективности гостевого дома  - подготовленный и опытный персонал. Хозяйство гостевого дома может управляться персоналом от 1 до 3 человек в зависимости от количества мест и интенсивности прибытия клиентов.

Для эффективной работы гостевого дома его персонал должен соответствовать определенным требованиям. В отличие от обычной гостиницы, где работа каждого сотрудника строго регламентирована, в гостевом доме персонал обязан одинаково качественно выполнять несколько видов работ.

          Высокие требования предъявляются к состоянию здоровья персонала гостевого дома. Для всех сотрудников, связанных с приемом и обслуживание гостей обязательно наличие санитарных книжек.

          Персонал гостевого дома должен иметь базовые знания и навыки по оказанию первой доврачебной помощи заболевшему или пострадавшему клиенту, по приемам пожаротушения и эвакуации людей при чрезвычайных ситуациях.

**Юридическое оформление отдыха клиентов по системе гостевых домов**

Туристам, приобретающим тур с размещением в гостевом доме, выдается путевка установленного образца. Дополнительно с ними заключается договор. Если организацией отдыха вместе с хозяином гостевого дома занимается турфирма, договор оформляется в момент приобретения тура, а затем производится распределение дохода в соответствии с имеющимися договоренностями. Обычно турфирма ограничивается комиссионными в размере 10% от стоимости размещения.

**Прием и оформление в гостевом доме**

Как правило, туристы бронируют размещение заранее. Это дает возможность подготовить помещение для приема гостей, спланировать свое время.

Прием и оформление в гостевом доме предусматривает упрощенную регистрацию въезда-выезда проживающего, необходимую для отчетности и расчета часов пребывания. С этой целью рекомендуется заполнять карту гостя, где необходимо указать фамилию, имя, отчество, паспортные данные, дата приезда, дата отъезда, набор заказанных услуг.

Работник гостевого дома обязан информировать  гостей о правилах проживания и пожарной безопасности.

**Проживание**

Комфорт и удобство проживания - основные критерии определения качества услуг гостевого дома. Желательно, чтобы проживание регламентировалось Внутренними правилами, составляемыми владельцами дома и согласованными с санитарными службами, пожарным надзором и туроператором.

Если помещение, предоставляемое клиентам, имеет какие-либо особенности, ухудшающие его потребительские свойства, о них надо предупредить заранее. Это может быть, например, неустранимый ночной шум, не зависящий от владельцев гостевого дома, запах сырости при проживании на первом этаже и т.д. 

**Полотенца.** Количество полотенец для каждого клиента должно быть не менее трех. Их укладывают стопкой в ванной комнате, а при ее отсутствии - в изголовье кровати. Большое полотенце предназначено для тела, среднее - для ног, малое - для рук.

**Спальное место.** Кровать должна быть умеренной жесткости. Диван обычно считается ложем более низкого качества.

**Туалет.** Зона особого внимания хозяев и гостей. По сути, это «визитная карточка» дома. В туалете не должно быть никакого запаха.

**Питание**

Питание - неотъемлемая часть ведения гостевого дома. Хозяйства гостевых домов имеют преимущество перед обычными гостиницами в организации питания, поскольку гостевой дом обслуживает ограниченное количество гостей. При этом можно учесть вкусы и желания каждого гостя в отдельности.

Поэтому необходимо помнить следующие правила организации питания:

·                 узнайте пожелания гостя, зависят ли предпочтения в пище от вероисповедания, стойкости к аллергенам и т.д.;

·                 информируйте гостя о своих фирменных домашних блюдах;

·                 заранее согласуйте с гостем меню.

Настоятельно рекомендуется представлять клиентам подробное меню на каждый день и рекомендуется проставить расценки за каждый прием пищи.

**Обеспечение безопасного проживания**

 Понятие «безопасность клиента» относится практически ко всем сторонам деятельности гостевого дома. После впечатлений, полученных от посещения привлекательных мест, для любого туриста вторым условием качественного путешествия является его собственная и имущественная безопасность.

Безопасность клиентов гостевого дома обеспечивается внешними и внутренними факторами. Внешние факторы не зависят от владельцев гостевого дома. К ним относятся общая политическая и социально-экономическая среда ведения бизнеса, количественный и качественный уровень преступности в стране в целом и регионе в частности. Нет такой страны, в которой абсолютно нет преступности. Предрасположенность к кражам и хулиганству не зависит от национальности, а определяется социальной средой, в которой проживает на селение.

Внутренние факторы безопасности полностью зависят от владельцев гостевого дома. К ним обычно относятся вопросы безопасного проживания клиентов, соблюдение санитарно-гигиенических требований при приготовлении еды и покупке продуктов питания, обеспечение в доме локальной противопожарной и противоэпидемической безопасности, соблюдение техники безопасности при пользовании бытовыми электроприборами.

**Дополнительные услуги гостевого дома**

Кроме стандартных услуг проживания и питания, остальные услуги, предоставляемые клиентам в гостевом доме, относятся к категории дополнительных, которые необходимы для повышения конкурентоспособности и т.п. Качественный и количественный состав дополнительных услуг определяется владельцами гостевых домов самостоятельно в зависимости от текущего спроса со стороны клиентов.

**Преодоление конфликтов и проблемных ситуаций**

В туристском или гостиничном бизнесе могут возникать конфликтные или околоконфликтные ситуации. Туристы – это, прежде всего потребители, которые платят, чтобы получить приятное, максимально комфортное, интересное и неутомительное времяпрепровождение. Различают околоконфликтные и конфликтные ситуации.

Околоконфликтные ситуации в основном порождаются существенным различием между ожиданиями туриста и его конкретными впечатлениями, полученными  от поездки и проживания. Например, стоимость услуг гостевого дома показалась туристу чересчур завышенной при отсутствии необходимых бытовых и санитарно-гигиенических условий (нет горячей воды, холодный туалет во дворе и т.п.). В этом случае владелец гостевого дома должен разумно подходить к вопросу ценообразования и соблюдения паритета гостевого дома «цена-качество».В большинстве случаев опытные владельцы не допускают проявления околоконфликтных ситуаций, а в случае возникновения таковых стараются решить проблемную ситуацию путем переговоров или уступок за свой счет, так как  небольшая уступка одному привередливому клиенту не принесет больших убытков хозяйству гостевого дома.

Иногда возникают конфликты. В большинстве случаев они связаны с так называемыми «трудными» клиентами, к которым обычно относят чрезмерно требовательных гостей. Однако в практике гостевых домов конфликтные ситуации случаются реже, чем в гостиницах, поскольку владельцы гостевых домов  относятся к гостям очень внимательно.

Необходимо помнить, что хозяйство гостевого дома - это не отдельный субъект туристской индустрии – оно, как любая другая гостиница или ресторан, находится в тесном взаимодействии с турагентами и туроператорами, которые также отвечают по своим обязательствам. Поддержание репутации хорошего и надежного партнера – залог процветания бизнеса владельца гостевого дома.

**Рекомендуемые требования к территории гостевого дома**

Территория, прилегающая к зданию, должна быть расчищена, обустроена, иметь освещение, место для парковки автотранспорта. Само средство размещения должно иметь необходимую информацию для гостя. На территории может быть предусмотрено оборудованное место для отдыха вне дома с соответствующим оборудованием (мангал, коптильня и т.п.). Места для активного отдыха и купания желательно обозначить, обследовать и по возможности благоустроить.

**Экономика и продвижение услуг гостевого дома**

Услуги по кратковременному проживанию – это, прежде всего, предпринимательская деятельность, которая в той или иной мере регулируется государством и отраслевыми факторами индустрии туризма. Процветающее хозяйство гостевого дома отличается также оптимальным механизмом ценообразования,  грамотно поставленной системой бухгалтерского учета и отчетности, эффективной системой управления качеством и маркетингом.

**Механизм ценообразования**

Стоимость стандартного пакета услуг гостевого дома  зависит от следующих факторов.

**Место расположения.** Наибольшим спросом характеризуются гостевые дома, расположенные в центре населенных пунктов вблизи от транспортных узлов (железнодорожных станций, вокзалов, автобусных остановок и т.д.).  Кроме того, близкое расположение к центрам торговли, местам массовых спортивных и культурно-развлекательных мероприятий также повышает стоимость проживания в гостевых домах.

**Качество оказываемых услуг.** Чем качественнее хозяйство гостевого дома отвечает нормативным архитектурно-планировочным и санитарно-гигиеническим требованиям, тем стоимость пакета услуг гостевого дома  будет выше.

**Квалификация персонала.** Стоимость услуг гостевого дома, которые предоставляются подготовленным и опытным персоналом, обычно выше. Персонал гостевого дома должен уделять особое внимание качественному обслуживанию гостей. Чем лучше персонал понимает нужды и желания клиента, тем больше удовлетворения от поездки и проживания в данном гостевом доме получает клиент, и, следовательно, больше денег он может затратить на оплату предоставленных услуг.

**Сезонность прибытий.** Привлекательные туристские районы весьма отличаются различной сезонностью прибытий туристов. Например, наибольший пик пребывания приходится на летний период. В свою очередь, зимой и в межсезонье цены на турпакеты снижаются. Поэтому зимой и весной некоторые предприятия туристской индустрии, в том числе и гостиницы (кроме ресторанов), стараются уравновесить спрос путем введения гибкой системы тарифов для поддержания хотя бы минимального числа обслуживаемых туристов. В системе гостевых домов сезонность прибытий также должна играть значительную роль в ценообразовании.

Таким образом, **ЦЕНА НА УСЛУГИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ В ГОСТЕВОМ ДОМЕ** должна включать:

·                 стоимость сырья (продуктов для приготовления пищи и пр.), текущие расходы на производство, реализацию и продвижение услуг, прибыль;

·                 косвенные налоги по отдельным видам услуг (НДС, акцизы, таможенные пошлины и пр.).

**Принципы определения цены на услуги туризма:**

·                 цена должна возместить владельцу дома затраты и обеспечить такой размер прибыли, который позволит ему работать по принципу самофинансирования;

·                 цена должна соответствовать спросу на данные услуги, который во много определяется сезонностью;

·                 цена должна быть гибкой.

**Продвижение услуг гостевого дома и управление качество**м

 Продвижение услуг гостевых домов на рынке предусматривает поиск определенной потребительской ниши. В идеале это должно быть не простое предоставление питания и ночлега, а комплекс услуг привлекающих туристов (включая рекреационную привлекательность местности). Каждое хозяйство гостевого дома должно быть конкурентоспособно, а это достигается его специфическими особенностями, уникальностью. Нахождение и продвижение таких особенностей на туристский рынок - сложная задача, включающая в себя элементы науки и искусства. Владельцы гостевого дома должны искать и находить свои эксклюзивные формы привлечения клиентов. В этом залог их успеха.

Прежде всего, необходимо определиться со своими потенциальными клиентами. Для этого надо ответить на вопросы: кто они (школьники, студенты, соотечественники, иностранцы), каков их социальный статус и, следовательно, платежеспособность? Будут ли это транзитные путешественники или туристы, ориентированные на выполнение экологических туров? Владелец гостевого дома должен изучить потенциальные возможности своей территории, выяснить возможности посещения особо охраняемых территорий, рыбной ловли, сбора дикоросов.

Эффективное продвижение услуг гостевого дома заключается в том, чтобы потенциальный клиент сделал выбор в пользу именно этого, а не иного средства размещения, затратив на это минимум времени и энергии. Для клиентов большое значение имеет хорошая доступность (в основном транспортная, реже пешая) той или иной гостиницы. Если гостевой дом располагается на отдалении от остановки общественного транспорта или от магистральной дороги, следует позаботиться о доставке туристов непосредственно к месту проживания. Большую помощь в этом вопросе могут оказать партнеры по бизнесу - туроператоры и турагенты, с которыми следует заключить соответствующий договор.

Немаловажное значение для привлечения и удержания клиентов в гостевом доме имеют многочисленные имиджевые факторы. В целом они определяют атмосферу дома, его уют. Имеет значение радушие хозяев, интерьер и неагрессивная окраска внутренних помещений, порядок во дворе, чистота жилища и особенно подсобных помещений.

Еще один фактор успеха - постоянство обслуживания. Оно означает, что клиенты гарантированно получают заказанную услугу «несмотря ни на что».

Фактор постоянства относится и к ценовой политике гостевого дома. Крайне нежелательно менять расценки на обслуживание в середине сезона. Это создает значительные трудности в работе туроператора, который может реализовать туры заблаговременно.

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА***

Основной целью развития туризма на селе является улучшение условий жизни местного населения. Развитие сельского туризма должно стимулировать развитие местной экономики, путем формирования малых экономических оборотов местных ресурсов. Этого можно добиться путем инициирования межотраслевого сотрудничества, при котором местная продукция и услуги используются в производстве туристского продукта. На сегодняшний день необходимо отметить, что к такой кооперации местные предприниматели не совсем готовы - они не видят выгод от подобного сотрудничества.

Подходы к развитию сельского туризма:

• профилирование территории и сохранение внешнего облика сельской местности и традиций;

• поддержка развития туризма на селе через программы развития территорий (создание Фондов поддержки малого и среднего бизнеса);

• создание качественного туристского продукта с учетом охраны окружающей среды;

• учет интересов местного населения;

• кооперация между всеми участниками процесса развития;

• межрегиональное и межотраслевое сотрудничество.

Развитие сельского туризма является частью внутренних источников инвестиций для развития сельскохозяйственного производства и поддержания жизни в сельской местности, так как доход, получаемый от предоставления услуг туристам, является дополнительным источником к основному виду деятельности, а впоследствии может стать и основным.

Сельский туризм может рассматриваться как важнейшая, носящая комплексный характер, точка роста местного населения. Среди них можно выделить:

- экономический аспект (как источник дохода для сельского населения в ситуации кризиса аграрного сектора и деградации сельских регионов);

встраивание в новый динамично развивающийся сектор туриндустрии, предполагающий применение информационных технологий, современную организацию работы отрасли (производство и сбыт конкурентоспособного турпродукта);

использование преимущественно незатратных ресурсов, прежде всего природного, социокультурного и исторического наследия;

микроэкономический аспект: вклад в улучшение собственного дома и усадьбы – повышение их рыночной стоимости;

- социокультурный аспект (взаимодействие села с жителями крупных городов и мегаполисов (эффект культурного и психологического взаимообогащения при общении); появляется новая точка отсчета и задается планка для развития; «взаимоотношения хозяин – гость» и востребованность предложений предполагают повышение самооценки жителей села);

- этнокультурный аспект (возможность активизировать ресурсы; пропаганда национальных культурных традиций);

- личностный аспект (развитие личности, прежде всего, принимающих: необходимость приобретать новые знания, навыки, повышать квалификацию для организации приема гостей и т. д.; повышение самооценки личности: осознание самостоятельности, опора на собственные силы, ресурсы собственного хозяйства);

- социальный аспект (кооперация на уровне местной общины в создании полноценного турпродукта в конечном счете приводит к улучшению социально-психологического климата на этой территории; сельский туризм отсекает деструктивные слои и ориентирован на создание условий для успешного развития и количественного роста местного населения).

Сельский туризм способен лучше удовлетворять пожелания двух сторон. То есть решить главную проблему села: снизить уровень безработицы и предоставить здоровый отдых уставшему горожанину.

Сегодня на фоне спада сельскохозяйственного производства и роста безработицы на селе развитие сельского туризма имеет особенно важное значение. Благодаря этому виду туризма сельские жители получат дополнительный источник дохода, который положительно отразится на уровне их благосостояния. Эти доходы могут быть направлены на реконструкцию старых построек и создание новых туристских объектов,  сохранение и использование культурного, исторического и природного наследия  и местных традиций территории.

В настоящее время развитие туризма должно стать одной из основных задач администрации Рязанской области в целом и районной администрации в частности. Природные условия позволяют это.  Главное – налаживать дружеские связи, отношения с людьми, организациями, которые будут работать в партнерстве.

Администрация должна взять на себя обязательство подкреплять финансово программу развития сельского туризма. Также необходимо найти партнеров, которые будут кредитовать людей, желающих начать свой бизнес – оформлять кредиты как под развитие личного подсобного хозяйства, так и под строительство гостевых домиков.

В районе нет инфраструктуры размещения, кроме района Выползово, развлекательных центров, мало кафе, слабо развит информационный сервис. Однако природные и историко-культурные достопримечательности района позволяют создать множество интересных маршрутов. Что касается сотрудничества с заповедником – тут, конечно, с одной стороны, заповедник вносит существенные ограничения в развитие туризма на своей территории, с другой стороны, можно рассмотреть разные возможности сотрудничества -  например, организовывать туры научных работников, волонтерские экспедиции.

Какие могут быть источники финансирования этой программы?

1.              средства из бюджета района.

2.              средства российских и международных кредитных организаций и фондов

3.              средства индивидуальных предпринимателей.

***ЗАКЛЮЧЕНИЕ***

**КАТЕГОРИИ ГОСТЕВЫХ ДОМОВ**

**СЕЛЬСКИЙ ДОМ**

Крестьянское хозяйство. В распоряжении гостей комнаты или отдельные помещения дома. Хозяева предлагают еду и развлечения в свободное время (баня, лодки, рыбалка, прогулки верхом и т.д.) и советуют, что можно посмотреть в окрестностях.

**КОТТЕДЖ**

Отдельный дом для гостей. Обычно есть спальни, жилые комнаты, оборудованные кухня и удобства, возможности для развлечений в свободное время.

**ГОСТИНИЦА**

          Предприятие, предоставляющее гостям комплекс услуг, важнейшими среди которых (комплексообразующими) в равной степени являются услуги размещения и питания.

**УСАДЬБА**

Комплекс жилых, хозяйственных, парковых и других построек, составляющих одно хозяйственное и архитектурное целое. Традиционные крестьянские усадьбы включали избу, гумно, хлев, конюшню и др. В 17-19 вв. сложился тип помещичьей усадьбы (барский дом, обслуживающие постройки, парк, церковь и т. д.).

**КЕМПИНГ**

Площадка для палаток и автомобилей, иногда дома для отдыха. Кемпинг предполагает наличие возможностей для развлечения.

**КАТЕГОРИИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ**

**МИНИМАЛЬНЫЕ УДОБСТВА**

Проживание в доме с хозяевами. Комнаты небольшие, обустроены просто – кровать, стул, вешалка для верхней одежды. Баня или возможность принять душ – в другом помещении вне дома. Туалет, кухня могут находиться в доме или вне его.

**СТАНДАРТНЫЕ УДОБСТВА**

В распоряжении гостей находятся спальни, другие помещения могут находиться в общем пользовании с хозяевами. Кухня, душевая/ванная комната и туалет расположены в доме, и обычно также находятся в общем пользовании с хозяевами или другими гостями. Помещения более просторные, и обстановка комнат более удобная, чем в предыдущей категории. Около дома есть место для отдыха на природе.

**ХОРОШЕЕ КАЧЕСТВО**

Гостям предоставляется отдельная жилая комната. В спальне есть кровать, шкаф для одежды или вешалка, кресла, стол. Кухня, ванная и туалет могут находиться в общем пользовании со всеми гостями (со входом из общего помещения) или же могут предоставляться отдельно для каждой спальни. Домашний и удобный интерьер. Прилегающая территория специально обустроена для удобства гостей. Как правило, предоставляются дополнительные услуги и удобства, возможности для активного отдыха.

**ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО**

Все помещения – спальни, жилая комната, ванные и т.п. – просторные, удобно обустроенные. Качественная мебель и другие предметы обстановки. Представлены разнообразные виды отдыха и качественный инвентарь.

          Соответствие категорий жилья и качества представлены в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Категория жилья | Возможные категории качества |
| Сельский дом | Минимальные удобства,  Стандартные удобства |
| Коттедж/гостевой дом | Стандартные удобства,  Хорошее качество,  Высокое качество |
| Гостиница | Стандартные удобства,  Хорошее качество,  Высокое качество |
| Усадьба | Хорошее качество  Высокое качество |
| Кемпинг | Минимальные удобства,  Стандартные удобства |

**ПРИЛОЖЕНИЕ №1**

**АНКЕТА**

**Наименование** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Расположение** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (адрес, расстояние до г.Рязани (км), )

**Описание дома** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(что есть, состояние, площадь)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Описание гостевой части дома** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(комнаты, мебель, состояние, детальное описание каждого помещения)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Развлечения** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(русская баня,  место отдыха для приготовления шашлыка и барбекю, спортивная площадка, катание на лодках, охота , рыбалка, верховые прогулки,  сбор ягод и грибов)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Питание** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(самостоятельное, заказное)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дополнительные особенности**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Стоимость, льготы** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Контакты** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПРИЛОЖЕНИЕ №2**

**КАРТА ГОСТЯ**

**Персональные данные гостей** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО, паспортные данные, место постоянного жительства, количество взрослых, детей)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дата и время заезда** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дата и время выезда** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Количество дней** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Услуги** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(основной набор предоставленных услуг)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дополнительные услуги** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сельский туризм – это вид туризма, который предполагает временное пребывание туристов в сельской местности с целью отдыха и/или участия в сельскохозяйственных работах. Обязательное условие: средства размещения туристов, индивидуальные или специализированные, должны находиться в сельской местности или малых городах без промышленной и многоэтажной застройки.

В первую очередь от сельского туризма ожидают спокойствия и размеренности сельской жизни, чистого воздуха, тишины и натуральных продуктов, комфортных условий проживания, домашней атмосферы, приемлемых цен, ощущения близости с природой, получения новых впечатлений, возможности развлечения для детей и проведения досуга для взрослых.

Сельский туризм – это достаточно молодое туристическое направление в России. В настоящее время данный вид отдыха пока не имеет среди соотечественников столь широкого распространения как за рубежом, где сельский туризм очень популярен. Интерес к нему обусловлен небольшими затратами и близостью к природе по сравнению с другими видами отдыха.

В настоящее время активно развивают этот вид отдыха Алтай, Калининградская, Ленинградская и Псковская области, Краснодарский край. Специалисты турбизнеса не устают предсказывать небывалый размах развития сельского туризма, для которого в России есть огромные ресурсы.

Все большую популярность сельское гостеприимство приобретает на Алтае. С 1998 года местные жители, а также гости этой горной Республики приезжают сюда во время отпуска насладиться спокойной и размеренной деревенской жизнью.

Горный Алтай словно создан природой для отдыха, но не потребительского, а скорее, отдыха созерцательного наедине с природой.

Жители шумных городов стремятся найти место для отдыха, которое было бы ближе к прекрасным уголкам девственной природы, где есть комфортные условия для реальной смены обстановки, необходимой для поддержания жизненного тонуса. Поэтому многие люди отдают предпочтение уюту скромных деревенских домов и спокойной, размеренной сельской жизни. Отдыхающие смогут насладиться ароматом свежескошенного сена, вкусом фруктов и овощей, сорванных прямо в саду, и провести несколько беззаботных недель в полном отдыхе.

Местные жители знают все тропочки в лесах и могут проводить на водопады, к озерам, в пещеры. Все это сохранено на Алтае. Гостей научат кататься верхом, доить корову, косить сено, сбивать масло, прясть пряжу и еще многим практическим навыкам, без которых жизнь в деревне невозможна. Если гости пожелают, то принимающая семья проводит в лес за грибами, ягодами, орехами, травами. Гостям предложат также традиционное экскурсионное обслуживание для знакомства с культурой, традициями и бытом коренных народов, угостят национальными блюдами.

Для населения территории «Золотого пути России» между Москвой и Санкт-Петербургом сельский туризм мог бы стать настоящим спасением, как для бюджета муниципальных образований, так и для каждого жителя в отдельности. Не только иностранцы, но и жители российских мегаполисов, устав от суеты, все больше стремятся на природу, желая окунуться в атмосферу сельского образа жизни. Предоставить им такую возможность и заработать на этом может каждый, главное – проявить фантазию.

Практически любое производство, даже картофельная грядка, может стать туристическим объектом, если подойти к вопросу творчески. Например, посадить на ней какие-нибудь редкие сорта картофеля, поставить рядом стенд с видами картошки, рассказать об особенностях выращивания и завершить демонстрацию совместным приготовлением оригинального и многими любимого блюда – печеной картошки на углях.

Развитие сельского туризма между Москвой и Санкт-Петербургом чрезвычайно перспективно. Наличие большого числа покинутых и разрушенных деревень говорит о большой инвестиционной привлекательности региона, ведь эти земли так и остались поселковыми и в них значительно проще разместить этнографические деревни – гостевые комплексы.

В Ярославской области, есть целые деревни, в которых все желающие могут получить мастер-класс по различным народным промыслам.

В Псковской области большой популярностью пользуется деревня, где есть огромная баня вместимостью 30 человек. Иностранные туристические группы заезжают сюда по дороге из Питера в Москву. Хозяйка самолично парит гостей березовым веником, а потом угощает деревенским молоком и творогом. По своей популярности этот туристический объект может конкурировать с национальными музеями.

Жители Углича активно создают различные частные музеи - кукол, водки, чайников - список предметов показа весьма разнообразен и количество таких музеев в городе - уже более 30. Наверняка, подобную возможность имеет каждое село. Главное – позиционировать свое дело как туристический объект и проводить активное продвижение, привлекая потенциальных партнеров и клиентов. Доход будет зависеть от усилий и фантазии, ведь туризм – это продажа новых впечатлений и положительных эмоций.