



**Asia-Pacific
Economic Cooperation**

SUSTAINABLE
TOURISM



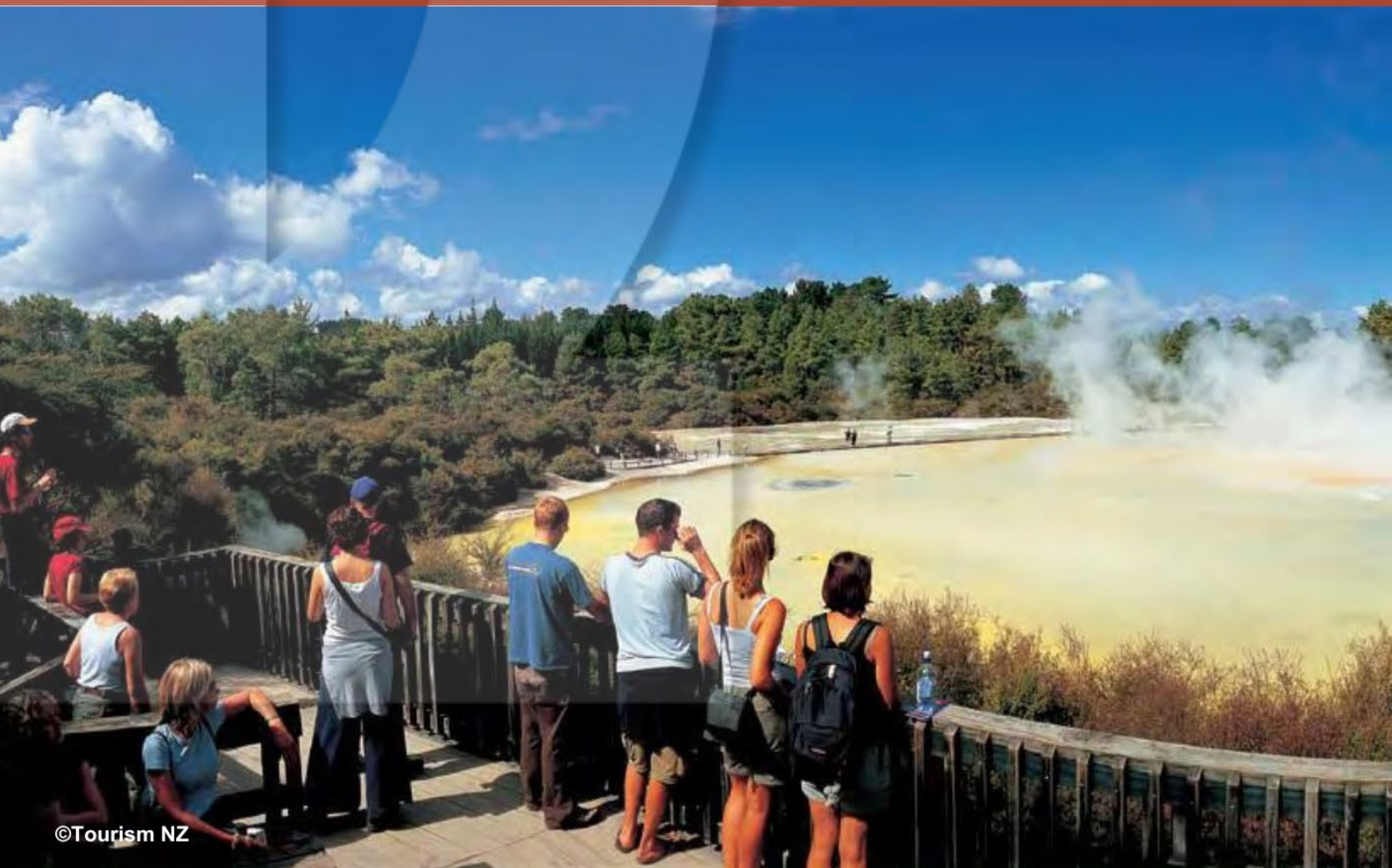
CRC

DU LỊCH CỘNG ĐỒNG HIỆU QUẢ

CẨM NANG THỰC HÀNH TỐT NHẤT

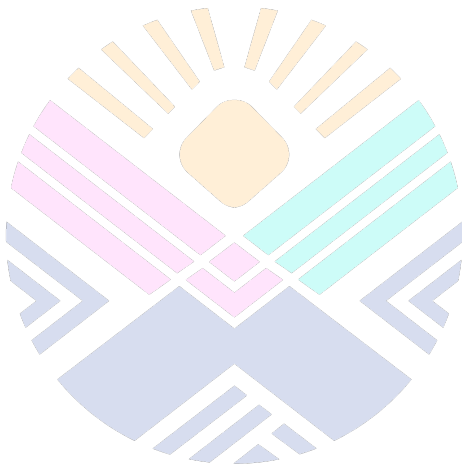
Tháng 6/2010

Nhóm công tác du lịch APEC



Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm: Tài liệu này được biên dịch sang Tiếng Việt bởi Action on Community-based Tourism (AOCBT) – một chương trình Du lịch cộng đồng được phát triển bởi Action on Poverty¹. Việc chuyển ngữ tài liệu sang Tiếng Việt là hoạt động phi thương mại, nhằm mục đích cung cấp những hiểu biết và thực hành quốc tế về phát triển DLCĐ cho các tổ chức, cá nhân Việt Nam đang hoạt động trong lĩnh vực. AOCBT không chịu trách nhiệm về tính chính xác và sự phù hợp của các tài liệu này đối với bối cảnh địa phương. Độc giả được khuyến khích tham khảo nhiều tài liệu để hình thành cái nhìn toàn diện về DLCĐ.

Disclaimer: This document is translated into Vietnamese by Action on Community-based Tourism (AOCBT) – a community-based tourism program initiated by Action on Poverty². The translation of this document into Vietnamese is for non-commercial purpose, which aims at bridging the gap in CBT development knowledge and practices between the international and Vietnamese practitioners. AOCBT holds no responsibilities for the accuracy and suitability of this document for the application in the local context. Readers are encouraged to refer to other sources to form a comprehensive view of CBT before implementation.



**Action
on CBT**

¹ Action on Poverty (AOP) là một tổ chức phi chính phủ Ôxtrâyliya độc lập và phi tôn giáo, với sứ mệnh hỗ trợ các cộng đồng nghèo khó và dễ tổn thương. Xem thêm thông tin về AOP tại [đây](#).

² Action on Poverty (AOP) is an independent, secular, non-governmental Australian organization with a mission to support vulnerable and disadvantaged people. Learn more about AOP's [here](#).

Du lịch cộng đồng hiệu quả: Hướng dẫn thực hành tốt nhất

NHÓM CÔNG TÁC DU LỊCH APEC

TÁC GIẢ

Sally Asker, Louise Boronyak , Naomi Carrard và
Michael Paddon, Viện Tương lai Bền vững,
Đại học Công nghệ Sydney
Tháng 5/2010

XUẤT BẢN THÁNG 6 NĂM 2010

Bởi Trung tâm Nghiên cứu Hợp tác Du lịch Bền vững 2010
Cơ sở Gold Coast, Đại học Griffith QLD 4222 Úc



**Action
on CBT**

© Ban thư ký APEC 2010

Số xuất bản APEC : 210 TC-03.2 Ban Thư ký APEC

ĐT +65 6891 9672 | Fax +65 6891 9689

35 Heng Mui Keng Terrace Singapore 119616

Xuất bản tháng 6/2010 bởi Trung tâm Nghiên cứu Hợp tác xã

Du lịch Bền vững 2010

Được soạn bởi

Sally Asker, Louise Boronyak, Naomi Carrard

và Michael Paddon, Viện tương lai bền vững,

Đại học Công nghệ Sydney

Thư viện Quốc gia Úc Cataloguing-in-Publication Entry

Tiêu đề: Du lịch cộng đồng hiệu quả : cẩm nang thực hành tốt nhất / Sally Asker... [và cộng sự].

ISBN: 9781921785047 (pbk.) 9781921785542 (pdf)

Chủ đề: Du lịch—Các khía cạnh kinh tế. Du lịch—Các khía cạnh môi trường. Phát triển cộng đồng.

Tác giả: Asker, Sally.

Đại học Công nghệ, Sydney. Viện tương lai bền vững.

Số Dewey: 338.4791

Sổ tay hướng dẫn này là kết quả của quá trình nghiên cứu sâu rộng được thực hiện bởi Nhóm Công tác Du lịch APEC cho Dự án CÁC THỰC HÀNH TỐT NHẤT TẠI CÁC NGUỒN DU LỊCH NÔNG THÔN CHÍNH DO CÁC CỘNG ĐỒNG ĐỊA PHƯƠNG QUẢN LÝ.

Mục lục

1. GIỚI THIỆU	12
1.1 Cuốn cẩm nang đã được thực hiện như thế nào	12
1.2 Trọng tâm và cấu trúc của sổ tay	13
2. TẠI SAO CẦN PHẢI PHÁT TRIỂN DU LỊCH CỘNG ĐỒNG?	15
2.1 Xu hướng du lịch	15
2.2 Du lịch cộng đồng	16
2.3 Lợi ích của DLCĐ	17
2.4 Tiềm năng cho du lịch suối nước nóng	18
2.5 Những thách thức đối với du lịch suối nước nóng	19
2.6 Thông tin thêm	19
2.7 Nguồn tham khảo	20
3. NHỮNG CÂN NHẮC ĐẦU TIÊN KHI CHUẨN BỊ DLCĐ	21
3.1 Thông điệp chính	21
3.2 Thông điệp chính: Tất cả các bên liên quan cần phải 'Mở to mắt' đối với ngành Du lịch	22
3.3 Thông điệp chính: Kích hoạt quy trình đánh giá du lịch có sự tham gia của cộng đồng	25
3.4 Thông điệp chính: Loại hình và mức độ tham gia của cộng đồng trong DLCĐ phải do cộng đồng quyết định và xác định	32
3.5 Thông điệp chính: DLCĐ cần phù hợp với sự phát triển hiện có các kế hoạch và được hỗ trợ bởi một môi trường chính sách hỗ trợ	34
3.6 Thông tin thêm	37
3.7 Nguồn tham khảo	38
4. CƠ CẤU VÀ HỆ THỐNG QUẢN LÝ VẬN HÀNH DLCĐ	39
4.1 Thông điệp chính	39
4.2 Thông điệp chính: Xác định cơ cấu tổ chức và quản lý phù hợp	40
4.3 Thông điệp chính: Lựa chọn một nhóm quản lý hiệu quả và có nguyên tắc	41
4.4 Thông điệp chính: Duy trì Tiêu chuẩn và Kiểm soát Chất lượng	43
4.5 Thông điệp chính: Hoạt động trong khuôn khổ pháp lý	45
4.6 Thông điệp chính: Tăng khả năng phục hồi thông qua quản lý để thay đổi	46
4.7 Thông điệp chính: Theo dõi và đánh giá liên tục	48
4.8 Cân nhắc cho du lịch suối nước nóng	49
4.9 Thông tin thêm	50
4.10 Nguồn tham khảo	50
5. NGUỒN LỰC DLCĐ: CƠ CHẾ TÀI TRỢ, QUẢN LÝ VÀ MUA SẮM TÀI SẢN	51
5.1 Thông điệp chính	51
5.2 Thông điệp chính: Xác định các nguồn và cơ cấu tài trợ phù hợp	51
5.3 Thông điệp chính: Chia sẻ lợi ích một cách công bằng	54
5.4 Thông điệp chính: Quản lý tài sản	56
5.5 Thông điệp chính: Quản lý cung và cầu vì sự bền vững	58
5.6 Cân nhắc cho du lịch suối nước nóng	59
5.7 Thông tin thêm	59
5.8 Nguồn tham khảo	60

6. PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG VÀ NĂNG LỰC ĐỊA PHƯƠNG ĐỂ CUNG CẤP DLCĐ VÀ BỀN VỮNG DI SẢN CỦA NÓ	61
6.1 Thông điệp chính	61
6.2 Thông điệp chính: Chuẩn bị và củng cố cộng đồng để có thể quản lý việc cung cấp dịch vụ du lịch	62
6.3 Thông điệp chính: Cho phép cộng đồng có thời gian điều chỉnh liên doanh DLCĐ của họ cho phù hợp với bối cảnh của họ và xây dựng các kỹ năng để tăng hiệu suất trước khi mở rộng	66
6.4 Thông điệp chính: Nhu cầu đào tạo và phát triển năng lực để cung cấp sản phẩm DLCĐ	67
6.5 Thông điệp chính: Khả năng duy trì hoạt động DLCĐ và để lại di sản tích cực có khả năng liên quan đến các thỏa hiệp để đáp ứng nhiều mục tiêu	69
6.6 Cân nhắc cho du lịch nước nóng	71
6.7 Thông tin thêm	71
6.8 Nguồn tham khảo	72
7. PHÁT TRIỂN VÀ TIẾP THỊ SẢN PHẨM	73
7.1 Thông điệp chính	73
7.2 Thông điệp chính: Xác định sản phẩm	74
7.3 Thông điệp chính: Biết thị trường mục tiêu	76
7.4 Thông điệp chính: Chiến lược Tiếp thị May đo	79
7.5 Thông điệp chính: Gia tăng giá trị cho các hoạt động du lịch khác	83
7.6 Tiếp thị cho du lịch nước nóng	84
7.7 Thông tin thêm	85
7.8 Nguồn tham khảo	85
8. XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN TRONG DU LỊCH ĐỂ HỖ TRỢ DLCĐ	86
8.1 Thông điệp chính	86
8.2 Thông điệp chính: Xây dựng các mối quan hệ tích cực để phát triển nền tảng vững chắc cho DLCĐ	86
8.3 Thông điệp chính: Mối quan hệ giữa cộng đồng và khu vực tư nhân	90
8.4 Thông điệp chính: Hợp tác giữa cộng đồng và các cơ quan quản lý du lịch	91
8.5 Thông điệp chính: Các trung tâm du lịch cộng đồng khu vực	92
8.6 Cân nhắc cho du lịch suối nước nóng	93
8.7 Thông tin thêm	94
8.8 Nguồn tham khảo	94
9. PHỤ LỤC A: CÁC NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG THỰC HÀNH TỐT	95
Lựa chọn nghiên cứu điển hình	95
Các trường hợp điển hình	95
9.1 Nghiên cứu điển hình: Du lịch cộng đồng ở Bario, Malaysia	96
9.2 Nghiên cứu điển hình: Trung tâm hội nghị và suối nước nóng Breitenbush, Oregon, Hoa Kỳ	98
9.3 Nghiên cứu điển hình: Khu du lịch sinh thái Chambok, Campuchia	100
9.4 Nghiên cứu điển hình: Khu du lịch sinh thái Chí Phát, Campuchia	101
9.5 Nghiên cứu điển hình: Chemainus, Canada	103
9.6 Nghiên cứu tình huống: Du lịch sinh thái Kuyima, México	106
9.7 Nghiên cứu điển hình: Tổ chức El Nido, Philippines	108
9.8 Nghiên cứu điển hình: Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa, Rotorua, New	

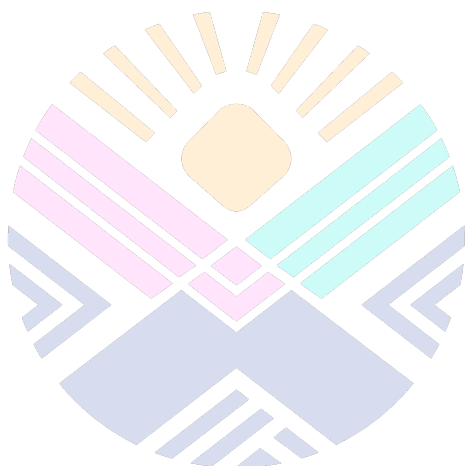
Zealand _____	111
9.9 Nghiên cứu điển hình: Câu lạc bộ du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Koh Yao Noi , Thái Lan _____	114
9.10 Nghiên cứu điển hình: Kumul Lodge, tỉnh Enga, Papua New Guinea _____	116
9.11 Nghiên cứu tình huống: Manyallaluk , Katherine, Australia _____	118
9.12 Nghiên cứu điển hình: Một cuộc đời, Nhật Bản _____	120
9.13 Nghiên cứu điển hình: Chuyến tham quan sinh vật biển Pamilacan, Philippines _____	122
9.14 Nghiên cứu tình huống: Posada Amazonas, Peru _____	125
9.15 Nghiên cứu tình huống: Công viên Văn hóa Gốm sứ Lò rần Shui-Li, Đài Bắc Trung Hoa _____	127
9.16 Nghiên cứu điển hình: Làng người Maori Tamaki, New Zealand _____	129
9.17 Nghiên cứu điển hình: Taquile , Peru _____	131
9.18 Nghiên cứu điển hình: Termas de Papallacta , Ecuador _____	133
10. PHỤ LỤC B: TÀI LIỆU ĐỌC THÊM VÀ THAM KHẢO _____	136
CHƯƠNG 2: TẠI SAO PHẢI PHÁT TRIỂN DU LỊCH CỘNG ĐỒNG? _____	136
CHƯƠNG 3: NHỮNG CÂN NHẮC BAN ĐẦU KHI CHUẨN BỊ DLCĐ _____	136
CHƯƠNG 4: CƠ CẤU VÀ HỆ THỐNG QUẢN LÝ VẬN HÀNH DLCĐ _____	138
CHƯƠNG 5: NGUỒN LỰC DLCĐ: CƠ CHẾ CẤP VỐN, QUẢN LÝ VÀ MUA SẴM TÀI SẢN _____	138
CHƯƠNG 6: PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG VÀ NĂNG LỰC CỦA ĐỊA PHƯƠNG ĐỂ CUNG CẤP DLCĐ VÀ BỀN VỮNG DI SẢN CỦA NÓ _____	139
CHƯƠNG 7: PHÁT TRIỂN VÀ TIẾP THỊ SẢN PHẨM _____	140
CHƯƠNG 8: XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN TRONG DU LỊCH ĐỂ HỖ TRỢ DLCĐ _____	141
11. PHỤ LỤC C: CÁC TRUNG TÂM TRI THỨC VÀ MẠNG LƯỚI DÀNH CHO DU LỊCH CƠ SỞ CỘNG ĐỒNG _____	142

Danh mục hình minh họa

Hình 1. Các khía cạnh của tính bền vững	16
Hình 2. Các bên liên quan đến du lịch bền vững	27
Hình 3 Các loại bên liên quan du lịch bên ngoài cộng đồng	87
Hình 4 Các hình thức hỗ trợ DLCĐ của các bên liên quan trong ngành du lịch	88

Danh sách các bảng

Bảng 1. Điều kiện và rào cản đối với DLCĐ	4
Bảng 2 Các nhóm khách du lịch được xác định bởi Ủy ban Du lịch Canada	77
Bảng 3. 5P của tiếp thị một liên doanh DLCĐ	80
Bảng 4 Thuận lợi và khó khăn đối với các hình thức hợp tác cộng đồng	88

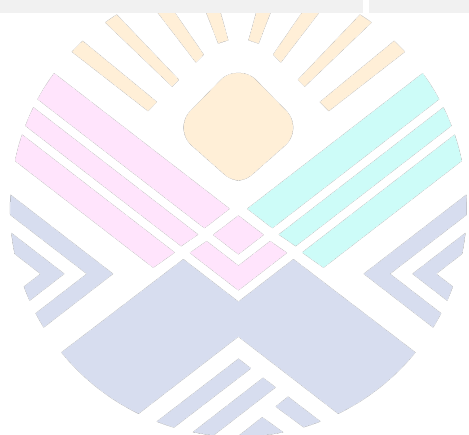


Action
on CBT

Các từ viết tắt

ADB	Ngân Hàng Phát Triển Châu Á
APEC	Hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương
AYAD	Đại sứ thanh niên Australia vì sự phát triển
CIDA	Cơ quan Phát triển Quốc tế Canada
DLCĐ	Du lịch cộng đồng
CIP	Kế hoạch tham gia của cộng đồng
CO	Tổ chức cộng đồng
CS	Chiến lược truyền thông
EU	Liên Minh Châu Âu
GEF-SGP	Chương Trình Tài Trợ Small Grant Của GEF
ICRT	Trung tâm Du lịch có Trách nhiệm Quốc tế
IUCN	Liên minh Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên
LEE	Sống và học Giáo dục môi trường
MTDP	Dự án Phát triển Du lịch Mekong
NGO	Tổ chức phi chính phủ
Nzaid	Cơ Quan Viện Trợ New Zealand
ODI	Viện phát triển hải ngoại
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
PNG	Papua New Guinea
PPST	Du lịch bền vững vì người nghèo
PPT	Du lịch vì người nghèo
REST	Du lịch xã hội sinh thái có trách nhiệm
SNV	Một tổ chức phát triển quốc tế có trụ sở tại Hà Lan

STCRC	Trung tâm nghiên cứu hợp tác du lịch bền vững
Kế hoạch quản lý du lịch	TMP
BẢY	Du lịch và Xóa đói giảm nghèo nông thôn
LHQ	Liên Hiệp Quốc
UNDP	Chương trình Phát triển Liên hợp quốc
UNWTO	Tổ chức Thương mại Thế giới của Liên hợp quốc
UNESCO	Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa Liên hợp quốc
VSO	Dịch vụ tình nguyện ở nước ngoài
VIDA	Tình nguyện viên phát triển quốc tế từ Úc
WWF	Quỹ Bảo vệ Thiên nhiên Thế giới



Action
on CBT

Về cẩm nang này

Cẩm nang này do các nhà nghiên cứu tại Viện Tương lai Bền vững thuộc Đại học Công nghệ Sydney biên soạn, với sự tư vấn của Khoa Giải trí, Thể thao và Du lịch của trường, cho Nhóm Công tác Du lịch APEC. Điều phối viên dự án là Bộ Ngoại thương và Du lịch Peru (MINCETUR) và Trung tâm Du lịch bền vững quốc tế APEC (AICST) quản lý nghiên cứu cùng với Trung tâm nghiên cứu hợp tác du lịch bền vững (STCRC).

Ghi nhận

Các tác giả của sổ tay này muốn ghi nhận những đóng góp quan trọng của những người sau đây:

- Từ Viện Tương lai Bền vững, ISF, nghiên cứu về du lịch suối nước nóng và Nghiên cứu điển hình được đóng góp bởi Ceridwen Dovey, Chris Cooper và Tim Brennan.
- Deborah Edwards từ Trường Giải trí, Thể thao và Du lịch thuộc Khoa Kinh doanh, Đại học Công nghệ, Sydney, người đã hỗ trợ về tài nguyên, công cụ và nghiên cứu điển hình.
- Ian Kean, AJ Bromley và Karen Brindley từ AICST và STCRC đã hỗ trợ trong suốt thời gian thực hiện dự án.
- Dulce Acosta, Julio Chan, Eduardo Sevilla của MINCETUR, Peru, đã tổ chức và đóng góp đáng kể cho Hội thảo được tổ chức tại Cusco, Peru, vào tháng 3 năm 2010.
- Đại diện các nền kinh tế APEC, Philippines, Malaysia, Chile, Peru, Indonesia, New Zealand tham gia Hội thảo tháng 3/2010.
- John Vasco đã hỗ trợ dịch các tài liệu bằng tiếng Tây Ban Nha.
- Các nhà điều hành Du lịch cộng đồng của các Nghiên cứu điển hình đã cung cấp và/hoặc thông tin đã được xác minh.

1. GIỚI THIỆU

Sổ tay hướng dẫn này cung cấp hướng dẫn về các vấn đề cần giải quyết khi phát triển các hoạt động Du lịch cộng đồng (DLCĐ) do cộng đồng địa phương quản lý ở các vùng nông thôn và khu vực. Nó nêu bật những cân nhắc thực tế khi lập kế hoạch và thực hiện DLCĐ dựa trên kinh nghiệm của các hoạt động DLCĐ trên phạm vi quốc tế. Đặc biệt quan tâm đến tiềm năng và thách thức trong phát triển du lịch suối nước nóng.

Mục tiêu chung của hướng dẫn này là để nâng cao nhận thức ở các nền kinh tế APEC về các cơ hội cho DLCĐ như một phương tiện để phát triển xã hội, kinh tế và môi trường. Nó tích hợp các nguyên tắc chung của thực hành tốt trong du lịch bền vững và phát triển cộng đồng, trong đó tập trung vào nhu cầu thực tế của cộng đồng địa phương. Nó nhằm mục đích đưa ra hướng dẫn về quy trình và thực hành DLCĐ nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc bảo vệ các nguồn tài nguyên thiên nhiên và văn hóa xã hội và cải thiện phúc lợi của người dân địa phương, đồng thời tăng cường thu lợi về tiền tệ và tiếp cận thị trường.

Sổ tay giới thiệu và rút ra bài học từ thực tiễn tốt trong DLCĐ trên khắp thế giới rút ra từ các ví dụ nghiên cứu điển hình về thực tiễn tốt, nó xác định các quy trình và thực tiễn cơ bản có thể giúp DLCĐ thành công đồng thời xác định những thách thức và rủi ro chính.

Đây không phải là sổ tay kỹ thuật cung cấp hướng dẫn chi tiết từng bước cho từng giai đoạn của quy trình. Thay vào đó, nó được thiết kế để cung cấp một cái nhìn tổng quan và xác định các câu hỏi chính cho những người đang xem xét DLCĐ. Tuy nhiên, nó cung cấp liên kết đến vô số tài liệu khác về Du lịch bền vững và Du lịch cộng đồng bao gồm một số công cụ được xuất bản tốt nhất bao gồm bảng tính, mô hình và bảng câu hỏi.

1.1 Cuốn cẩm nang đã được thực hiện như thế nào

Sách hướng dẫn đã được thực hiện trong ba giai đoạn:

1.1.1 Giai đoạn một

Nhóm nghiên cứu tại Đại học Công nghệ Sydney với sự tư vấn của Trung tâm Nghiên cứu Hợp tác Du lịch Bền vững (STCRC) và Trung tâm Du lịch Bền vững Quốc tế APEC (AICST) đã phát triển một khuôn khổ để hiểu các vấn đề chính và rào cản đối với sự phát triển của DLCĐ. Điều này dựa trên chuyên môn tổ chức của UTS trong du lịch bền vững và phát triển cộng đồng.

Khung được phát triển hơn nữa thông qua việc xem xét các tài liệu quốc tế có liên quan. Từ khuôn khổ này, một mẫu đã được chuẩn bị để thu thập thông tin từ các nền kinh tế APEC về các ví dụ thực tiễn tốt nhất trong DLCĐ, đặc biệt là ở các cộng đồng nông thôn và vùng sâu vùng xa, đồng thời xem xét tiềm năng du lịch suối nước nóng.

Mẫu này sau đó đã được lưu hành tới các nền kinh tế APEC để thu thập thông tin về các nghiên cứu tình huống thực tiễn tốt nhất. Đồng thời, các nhà nghiên cứu của ISF đã sử dụng mẫu này để xác định các nghiên cứu tình huống thực tiễn tốt nhất khác ở các quốc gia trong và ngoài APEC.

Khung nghiên cứu và các nghiên cứu điển hình về trải nghiệm trực tiếp DLCĐ đã được sử dụng để xác định những nội dung cần đưa vào cẩm nang thực hành tốt nhất để áp dụng trong các nền kinh tế APEC.

1.1.2 Giai đoạn hai

Khung hướng dẫn, chỉ ra cách tiếp cận tổng thể, nội dung chung và cách sử dụng nó, cộng với phạm vi nghiên cứu điển hình, đã được trình bày tại một hội thảo quốc tế do Bộ Du lịch Peru, MINCETUR, thay mặt cho Du lịch APEC tổ chức. Nhóm công tác, tại Cusco, Peru vào ngày 23 và 24 tháng 3 năm

2010.

1.1.3 Giai đoạn ba

Giai đoạn cuối cùng của dự án là chuẩn bị sổ tay hướng dẫn này để đưa vào các kết quả nghiên cứu và kết quả của hội thảo ở Peru.

1.2 Trọng tâm và cấu trúc của sổ tay

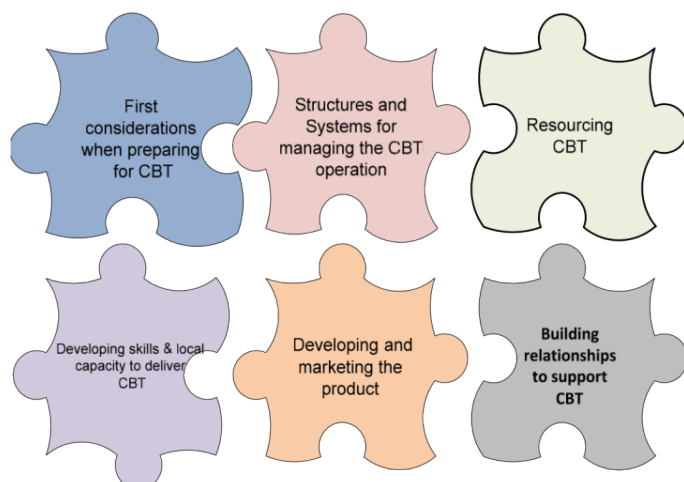
Sổ tay này dành cho những người và tổ chức lập kế hoạch, quản lý, thực hiện hoặc giám sát du lịch cộng đồng, với tư cách là những người lãnh đạo cộng đồng trong các cơ quan chính phủ hoặc tổ chức phi chính phủ.

Do đó, các tổ chức sẽ được hưởng lợi từ sổ tay DLCĐ này bao gồm:

- Chính phủ các nước APEC
- Tổ chức quản lý điểm đến
- Phi chính phủ các tổ chức làm việc trong viện trợ phát triển
- Tổ chức du lịch khu vực
- Các cộng đồng có thể phát triển và quản lý tài nguyên
- Các cơ quan liên quan đến phát triển du lịch

Sổ tay hướng dẫn được tổ chức theo các 'chủ đề' quan trọng cần thiết để xây dựng DLCĐ thành công, công bằng và bền vững. Những chủ đề này được rút ra từ việc xem xét thực tiễn tốt và quy trình DLCĐ trên phạm vi quốc tế, bao gồm cả các nền kinh tế APEC. Trong sách hướng dẫn, chúng được gọi là 'các mảnh ghép'—điều này là do chúng không nhất thiết phải được hoàn thành theo cùng một quy trình từng bước. Mỗi phần đều quan trọng nhưng tất cả các phần đều cần thiết để thúc đẩy DLCĐ thành công và hỗ trợ phát triển cộng đồng. Ví dụ, một kế hoạch cung cấp nguồn lực tốt sẽ trở nên vô dụng trừ khi có sẵn các quy trình để quản lý tốt các nguồn lực đó, v.v. Như vậy, DLCĐ thông lệ tốt là xây dựng bức tranh hoàn chỉnh và nhận ra rằng bức tranh tốt nhất sẽ khác nhau đối với từng bối cảnh và rất có thể sẽ thay đổi theo thời gian. Không có một con đường duy nhất để thực hành tốt nhất DLCĐ và thực hành tốt nhất cũng như quy trình sẽ thay đổi từ nơi này sang nơi khác, tùy thuộc vào các cộng đồng, hoàn cảnh và bối cảnh cụ thể có liên quan.

'Các mảnh ghép' có trong các chương 3–8 của sách hướng dẫn, mỗi phần được sắp xếp theo các thông điệp chính cho từng mảnh ghép. Mỗi chương này rút ra nhiều nghiên cứu trường hợp quốc tế về thực tiễn tốt. Ngoài ra, trong mỗi chương còn có một phần về những cân nhắc cụ thể đối với việc phát triển du lịch suối nước nóng.



Các chương của sách hướng dẫn này được sắp xếp như sau:

Chương 2: Tại sao phải phát triển du lịch cộng đồng — vạch ra những lợi ích từ DLCĐ và một số rào cản để làm cho DLCĐ thành công. Nó cũng cho thấy tiềm năng từ việc phát triển du lịch suối nước nóng.

Chương 3: Những cân nhắc chính khi chuẩn bị cho DLCĐ — nêu bật những cân nhắc chính để đánh giá tiềm năng của DLCĐ ở các khu vực nông thôn và khu vực. Đặc biệt, nó tập trung vào sự cần thiết của một giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá chuyên sâu và có sự tham gia.

Chương 4: Cấu trúc và Hệ thống Quản lý DLCĐ — cung cấp hướng dẫn về cách phát triển các cấu trúc và quy trình quản lý DLCĐ phù hợp và theo ngữ cảnh cụ thể.

Chương 5: Cung cấp nguồn lực cho DLCĐ — xác định các vấn đề trong việc cung cấp nguồn lực cho hoạt động DLCĐ, từ việc lựa chọn loại chiến lược tài chính phù hợp cho hoạt động, đến việc đảm bảo rằng các lợi ích được chia sẻ công bằng trong cộng đồng.

Chương 6: Phát triển Kỹ năng Năng lực Địa phương — nêu bật những cân nhắc để phát triển năng lực của cộng đồng địa phương và các bên liên quan khác trong việc cung cấp DLCĐ và duy trì di sản của nó.

Chương 7: Phát triển và Tiếp thị Cơ sở Du lịch cộng đồng — liên quan đến quá trình thiết lập và duy trì hoạt động kinh doanh du lịch, đặc biệt tập trung vào việc phát triển và tiếp thị 'sản phẩm' hoặc trải nghiệm được cung cấp cho du khách.

Chương 8: Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan trong du lịch để hỗ trợ DLCĐ — tập trung vào những cân nhắc chính để phát triển cộng đồng địa phương và năng lực của các bên liên quan khác trong việc cung cấp sản phẩm DLCĐ và duy trì di sản của nó. Nó làm nổi bật các lĩnh vực kỹ năng cần thiết để cung cấp DLCĐ phù hợp trong các bối cảnh khác nhau.

Chương 3–8 dựa trên các bài học từ việc kiểm tra các nghiên cứu tình huống thực hành tốt nhất từ khắp nơi trên thế giới. Trong mỗi chương có đề cập đến các nghiên cứu tình huống minh họa rõ nhất cho thông điệp chính cụ thể. **Chương 9, phụ lục 1** chứa thông tin chi tiết hơn về từng trường hợp trong số 17 trường hợp nghiên cứu **được đề cập**.

Phụ lục ở **chương 10** cung cấp thông tin về **các tài nguyên và công cụ khác** bao gồm các công cụ chi tiết hơn về các vấn đề thực hành và thực hành.

Phụ lục ở **chương 11** xác định và cung cấp các liên kết đến một số **trung tâm tri thức quốc tế, mạng lưới về DLCĐ**.

2. TẠI SAO CẦN PHẢI PHÁT TRIỂN DU LỊCH CỘNG ĐỒNG?

2.1 Xu hướng du lịch

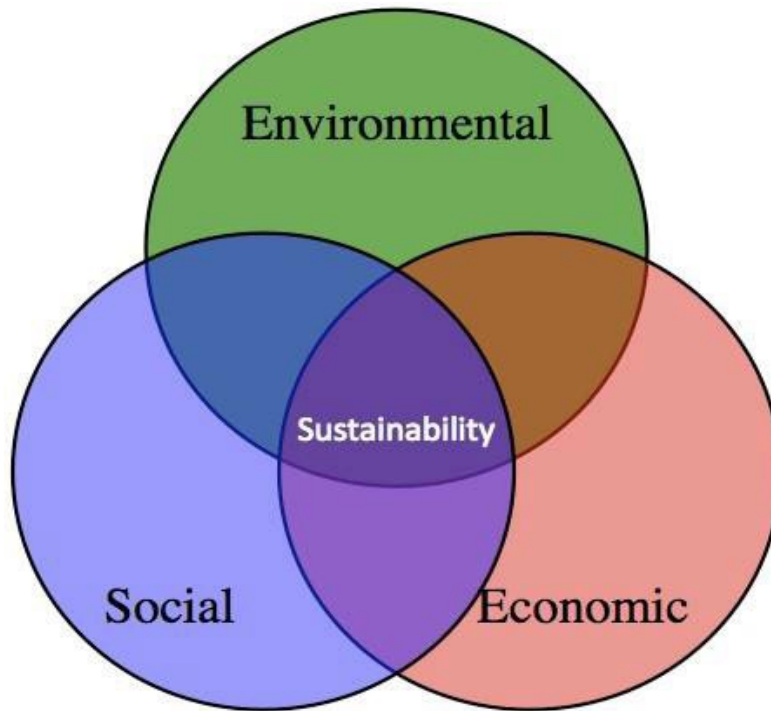
Du lịch là ngành công nghiệp lớn nhất trên thế giới và với tốc độ tăng trưởng hàng năm khoảng 7,4% là ngành phát triển nhanh nhất. Đông Á và Thái Bình Dương là khu vực toàn cầu có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất (tốc độ tăng trưởng 14,7 % trong giai đoạn 1999–2000, UNTWO 2006). Du lịch có tác động lớn đến cả con người và môi trường, do đó nhận thức ngày càng tăng về nhu cầu du lịch bền vững.

Theo Tổ chức Du lịch Thế giới : *“Sự phát triển của du lịch bền vững đòi hỏi sự tham gia có hiểu biết của tất cả các bên liên quan, cũng như sự lãnh đạo chính trị mạnh mẽ để đảm bảo sự tham gia rộng rãi và xây dựng sự đồng thuận. Đạt được du lịch bền vững là một quá trình liên tục và nó đòi hỏi phải giám sát liên tục các tác động, đưa ra các biện pháp phòng ngừa và/hoặc khắc phục cần thiết bất cứ khi nào cần thiết.”* (UNTWO 2006)

Du lịch bền vững:

- Sử dụng tối ưu tài nguyên môi trường là yếu tố chính trong phát triển du lịch, duy trì các quá trình sinh thái thiết yếu và giúp bảo tồn di sản thiên nhiên và đa dạng sinh học
- Tôn trọng tính xác thực về văn hóa xã hội của các cộng đồng sở tại, bảo tồn di sản văn hóa và các giá trị truyền thống được xây dựng và sống động của họ, đồng thời góp phần vào sự hiểu biết và khoan dung giữa các nền văn hóa
- Đảm bảo các hoạt động kinh tế lâu dài, khả thi, mang lại lợi ích kinh tế xã hội cho tất cả các bên liên quan được phân bổ công bằng , bao gồm cơ hội việc làm và thu nhập ổn định cũng như các dịch vụ xã hội cho cộng đồng sở tại và góp phần xóa đói giảm nghèo
- 'Duy trì mức độ hài lòng cao của khách du lịch và đảm bảo trải nghiệm có ý nghĩa cho khách du lịch, nâng cao nhận thức của họ về các vấn đề bền vững và thúc đẩy các hoạt động du lịch bền vững trong số họ.' (unwto 2005).

Áp dụng thực hành tốt trong Du lịch cộng đồng góp phần vào từng "ba trụ cột của sự bền vững" mang lại lợi ích xã hội, môi trường và kinh tế. Ba trụ cột này dựa trên khái niệm về ba điểm mấu chốt cho sự bền vững (thường được gọi là 'TBL' hoặc '3BL') được thúc đẩy bởi nhiều tổ chức quốc tế bao gồm APEC và Liên Hợp Quốc. Ba trụ cột của tính bền vững được thể hiện bằng đồ thị dưới đây, cho thấy tính bền vững tổng thể đạt được tốt nhất khi các mục tiêu về môi trường, kinh tế và xã hội đều được đáp ứng thông qua cùng một sáng kiến. Nghĩa là, Du lịch cộng đồng hiệu quả có thể giải quyết các nhu cầu xã hội, góp phần xây dựng một môi trường bền vững hơn và có tính thương mại.



Hình 1. Các khía cạnh của tính bền vững

2.2 Du lịch cộng đồng

Thuật ngữ Du lịch cộng đồng (DLCĐ) xuất hiện vào giữa những năm 1990. DLCĐ thường có quy mô nhỏ và liên quan đến sự tương tác giữa du khách và cộng đồng chủ nhà, đặc biệt phù hợp với khu vực nông thôn và khu vực. DLCĐ thường được hiểu là do cộng đồng quản lý và sở hữu, vì cộng đồng. Đây là một hình thức du lịch 'địa phương', ưu tiên các nhà cung cấp dịch vụ địa phương và tập trung vào việc giải thích và truyền đạt văn hóa và môi trường địa phương. Nó đã được theo đuổi và hỗ trợ bởi các cộng đồng, cơ quan chính quyền địa phương và các tổ chức phi chính phủ (NGO). Có nhiều hình thức pháp lý thực tế về quyền sở hữu và quản lý mà cộng đồng tham gia (xem chương 4 Cấu trúc và Hệ thống quản lý hoạt động DLCĐ).

Trên bình diện quốc tế, có một số thuật ngữ khác nhau được sử dụng cho các hoạt động rất giống nhau; ví dụ, ở Châu Mỹ Latinh, thuật ngữ Du lịch nông thôn thường được sử dụng cùng với DLCĐ. Ở một số khu vực của Châu Á, Du lịch sinh thái thường được thực hiện thông qua DLCĐ. Điển hình là Du lịch bền vững, Du lịch cộng đồng, Du lịch nông thôn và Du lịch sinh thái có mục tiêu tương tự nhau. Lập kế hoạch du lịch để bảo vệ di sản văn hóa của một điểm đến và nâng cao di sản thiên nhiên của nó đồng thời cải thiện phúc lợi kinh tế xã hội của cộng đồng. Du lịch sinh thái, du lịch nông thôn và du lịch cộng đồng được coi là cả một bộ nguyên tắc cũng như một phân khúc thị trường du lịch.

Bất kể thuật ngữ thực tế được sử dụng là gì, có một số quy trình và thực tiễn chính có thể đảm bảo DLCĐ được xem xét, lập kế hoạch và quản lý một cách phù hợp và hiệu quả vì lợi ích của cả con người và địa điểm.

Các thuộc tính sau là phổ biến đối với hoạt động DLCĐ:

- Nhằm mang lại lợi ích cho các cộng đồng địa phương, đặc biệt là người dân nông thôn hoặc người bản địa hoặc người dân ở các thị trấn nhỏ, góp phần mang lại phúc lợi và phúc lợi cho các tài sản văn hóa và môi trường của họ
- Tiếp đón khách du lịch trong cộng đồng địa phương

- Quản lý chương trình du lịch cộng đồng
- Chia sẻ lợi nhuận / lợi ích một cách công bằng
- Sử dụng một phần lợi nhuận/nguồn lực để phát triển cộng đồng và/hoặc để duy trì và bảo vệ tài sản di sản văn hóa hoặc thiên nhiên của cộng đồng (ví dụ: bảo tồn)
- Liên quan đến cộng đồng trong việc lập kế hoạch du lịch, ra quyết định đang diễn ra, phát triển và vận hành.

2.3 Lợi ích của DLCĐ

Du lịch cộng đồng đã trở nên phổ biến như một phương tiện hỗ trợ bảo tồn đa dạng sinh học, đặc biệt là ở các nước đang phát triển APEC và liên kết sinh kế với bảo tồn đa dạng sinh học đồng thời giảm nghèo đói ở nông thôn và đạt được cả hai mục tiêu một cách bền vững (Kiss 2004).

DLCĐ có thể nâng cao tính bền vững xã hội bằng cách trao quyền cho cộng đồng địa phương quản lý tài nguyên của chính họ, cung cấp việc làm có ý nghĩa và hỗ trợ xây dựng năng lực và bảo tồn văn hóa. Lợi ích môi trường bao gồm tạo thu nhập cho cộng đồng để tích cực bảo vệ đất đai của họ khỏi suy thoái và có thể tăng cường nỗ lực bảo tồn để thu hút khách du lịch, đặc biệt là đối với các sáng kiến du lịch sinh thái.

Khi hoạt động hiệu quả, DLCĐ sẽ:

- Hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương thông qua đa dạng hóa việc làm
- Khả thi về tài chính
- Tôn trọng và khuyến khích sự tham gia bình đẳng của cộng đồng địa phương
- Bền vững về mặt sinh thái và giảm thiểu tác động đến môi trường
- Bảo tồn và phát huy di sản văn hóa sống và phúc lợi
- Giáo dục du khách về văn hóa và thiên nhiên
- Chứng minh thực tiễn quản lý tốt
- Đảm bảo trải nghiệm chất lượng và an toàn cho tất cả các cá nhân tham gia.

Tuy nhiên, có một số rủi ro liên quan đến DLCĐ đang phát triển, đặc biệt khi nó được giới thiệu để cung cấp một 'cách khắc phục nhanh' cho các cộng đồng không có sinh kế, nguồn lực hoặc năng lực đa dạng. Sổ tay hướng dẫn này sẽ hỗ trợ xác định các yếu tố tạo điều kiện quan trọng cho DLCĐ hiệu quả, hỗ trợ các cộng đồng phát triển chúng và xác định các điều kiện và tình huống mà DLCĐ có thể gặp vấn đề. Bảng 1 Các điều kiện thuận lợi và rào cản đối với DLCĐ, phân thảo các điều kiện thuận lợi tiềm năng đối với DLCĐ cũng như các rào cản tiềm tàng đối với sự phát triển của DLCĐ.

Bảng 1 Điều kiện và rào cản đối với DLCĐ

Điều kiện để thực hành tốt DLCĐ	Rào cản đối với sự phát triển DLCĐ
<ul style="list-style-type: none"> • Cộng đồng đã được tổ chức tốt và gắn kết 	<ul style="list-style-type: none"> • Các nền tảng của cộng đồng và các tổ chức nam, nữ và thanh niên còn rời rạc và thiếu tổ chức
<ul style="list-style-type: none"> • Khi các thành viên cộng đồng, phụ nữ, Nam giới và thanh niên tham gia rộng rãi vào quá trình ra quyết định và quản lý tài chính xung quanh DLCĐ 	<ul style="list-style-type: none"> • Ra quyết định hoàn toàn là lĩnh vực của các cá nhân có quyền lực (thường là nam giới) và lợi ích không được phân bổ công bằng
<ul style="list-style-type: none"> • Quyền sở hữu đất đai và các vấn đề 'tài nguyên' khác rõ ràng và được xác định rõ ràng 	<ul style="list-style-type: none"> • Tranh chấp đất đai, tài nguyên diễn ra gay gắt và tái diễn

<ul style="list-style-type: none"> • “Mong muốn từ dưới lên”, trong cộng đồng được phản ánh trong cấu trúc thiết kế, ra quyết định và quản lý cơ sở vật chất. 	<ul style="list-style-type: none"> • Các cấu trúc quản lý và ra quyết định tập trung 'từ trên xuống' trong đó DLCĐ được 'đặt' lên một cộng đồng bởi một người bên ngoài, đặc biệt nếu đây là từ các nguồn quốc tế và có nhận thức địa phương rằng các động lực hoàn toàn là tài chính
<ul style="list-style-type: none"> • Quyết định cho DLCĐ được đưa ra bởi cộng đồng dựa trên sự lựa chọn sáng suốt, về tác động, các lựa chọn, rủi ro và kết quả 	<ul style="list-style-type: none"> • Không có quá trình ra quyết định thực sự của địa phương hoặc nó dựa trên thông tin hạn chế và không xem xét các • lựa chọn
<ul style="list-style-type: none"> • Mức độ tham gia cao 	<ul style="list-style-type: none"> • Sự tham gia giảm dần trong quá trình thực hiện cơ sở DLCĐ
<ul style="list-style-type: none"> • Động lực không chỉ đơn thuần là tạo thu nhập mà còn là bảo tồn di sản văn hóa và thiên nhiên và học tập liên văn hóa 	<ul style="list-style-type: none"> • Động lực chỉ là tài chính
<ul style="list-style-type: none"> • Hoạt động được hỗ trợ bởi các cơ chế tiếp thị tốt 	<ul style="list-style-type: none"> • Ít tiếp thị hoặc tiếp thị không đúng chỗ
<ul style="list-style-type: none"> • Một kế hoạch mạnh mẽ để mở rộng và/hoặc hạn chế số lượng du khách cân bằng với khả năng chịu đựng của cộng đồng và môi trường để tránh ảnh hưởng xấu đến cả hai 	<ul style="list-style-type: none"> • Khi mọi người nghĩ rằng họ có thể mời khách du lịch thì ngòi đó và 'tiền sẽ tự chảy' và thiếu quy hoạch trong tương lai (gây bất lợi cho cộng đồng và cảnh quan thiên nhiên)
<ul style="list-style-type: none"> • Hợp tác chặt chẽ với các tổ chức phi chính phủ địa phương, các cơ quan chính phủ có liên quan và những người ủng hộ khác 	<ul style="list-style-type: none"> • Được thành lập thông qua các cơ chế tài trợ bên ngoài
<ul style="list-style-type: none"> • Các phương pháp tiếp cận phù hợp với ngữ cảnh và địa phương chứ không chỉ 'nhập khẩu' từ các ngữ cảnh khác 	<ul style="list-style-type: none"> • Liên doanh DLCĐ được coi là 'một kích thước phù hợp với tất cả'
<ul style="list-style-type: none"> • DLCĐ là một phần của chiến lược phát triển cộng đồng lớn hơn/rộng hơn 	<ul style="list-style-type: none"> • DLCĐ được coi là một giải pháp nhanh chóng 'lên và thoát' khỏi vòng nghèo đói
<ul style="list-style-type: none"> • Liên kết với giáo dục du khách về giá trị của văn hóa và tài nguyên hiện có. Phân vùng rõ ràng các khu vực khách thăm quan và không khách thăm quan 	<ul style="list-style-type: none"> • Không cố gắng thông báo cho du khách về bản chất cụ thể của di sản văn hóa và thiên nhiên địa phương nên không có cảm giác về sự độc đáo của 'địa điểm'
<ul style="list-style-type: none"> • Có cơ sở hạ tầng hiện có tốt để tiếp cận sản phẩm 	<ul style="list-style-type: none"> • Cơ sở hạ tầng thiếu đồng bộ, không có tiềm năng đầu tư

2.4 Tiềm năng cho du lịch suối nước nóng

Du lịch suối nước nóng, tức là du lịch để trải nghiệm nước nóng, tắm bùn và mạch nước phun để chữa bệnh và giải trí, là một hoạt động du lịch quan trọng với hơn 8 triệu người đến thăm suối nước nóng hàng năm (Hoheb 2008). Ngành công nghiệp spa trị giá 11,2 tỷ đô la Mỹ và đang phát triển nhanh chóng (Glickman 2005).

Du lịch suối nước nóng là một tập hợp con của ngành du lịch sức khỏe lớn hơn và đang phát triển,

trong đó mục đích của chuyến du lịch là để cải thiện sức khỏe và tận hưởng các spa và liệu pháp thay thế (Henderson 2004). Du lịch suối nước nóng ngày càng tăng đang được tiếp thị dưới dạng 'sức khỏe': tìm kiếm toàn diện để cải thiện sức khỏe và thể chất, tinh thần và tình thân (Bushell & Sheldon 2009). Dân số già của các nước phát triển là động lực chính cho sự tăng trưởng trong ngành chăm sóc sức khỏe.

Du lịch suối nước nóng được tìm thấy trên toàn thế giới mặc dù nó phụ thuộc vào điều kiện địa nhiệt cụ thể.

- Các cơ hội toàn cầu cho du lịch suối nước nóng có xu hướng tồn tại ở những khu vực có vành đai địa nhiệt chính được đặc trưng bởi các vùng động đất đang hoạt động, nhiều quặng giàu và các đường đứt gãy sâu. Suối tự nhiên nóng và khoáng hóa nhiều hơn trong những điều kiện này.
- Du lịch suối nước nóng không phân bố đều trên thế giới do điều kiện khí hậu và tài nguyên địa nhiệt khác nhau. Mặc dù có mặt ở một số vùng của Trung Đông, Châu Á và Châu Phi, nhưng chúng phổ biến nhất ở Châu Âu, đặc biệt là ở Đông và Nam Âu.
- Lịch sử du lịch suối nước nóng duy trì sự phổ biến của nó trên toàn thế giới bao gồm: Thổ Nhĩ Kỳ, Hungary, Romania, Cộng hòa Séc, Slovakia, các nước Trung và Đông Âu, Argentina, Mexico, Colombia, Maroc, Tunisia, Trung Đông, Nhật Bản, Trung Mỹ và Trung Quốc. Ở các quốc gia như Đức, Pháp, Ý, Hungary, Romania và Nhật Bản, việc sử dụng nước suối nóng đã đạt tiêu chuẩn đặc biệt cao.
- Việc mở rộng du lịch trị liệu và giải trí thông qua lĩnh vực du lịch suối nước nóng đang diễn ra ở nhiều nơi trên thế giới khi du lịch đại chúng giảm và mọi người dần chuyển sang các dịch vụ du lịch thay thế. Người tiêu dùng ngày nay thích đi du lịch và quan tâm đến những trải nghiệm mới và khác biệt. Các khái niệm về sức khỏe, môi trường và thư giãn là những sản phẩm thay thế và gắn liền với sự hấp dẫn của các dự án du lịch suối nước nóng. Nhu cầu gia tăng cũng có thể phản ánh lối sống hiện đại của thành phố.

2.5 Những thách thức đối với du lịch suối nước nóng

Có phạm vi đáng kể cho việc phát triển du lịch suối nước nóng, bao gồm cả du lịch suối nước nóng được điều hành bởi và cho các cộng đồng địa phương ở các nền kinh tế APEC. Tuy nhiên, bên cạnh những vấn đề chính được giải quyết trong sổ tay hướng dẫn phát triển du lịch cộng đồng này, chúng ta có thể xác định một số thách thức trong việc phát triển du lịch suối nước nóng đóir rút ra từ kinh nghiệm tại các địa điểm đã được thiết lập.

- Phần lớn 'khách du lịch suối nước nóng có xu hướng là người địa phương hoặc quốc gia hơn là quốc tế. Du khách quốc tế không có xu hướng đi du lịch chỉ với mục đích sử dụng spa, mạch nước phun, v.v. Điều này rất có ý nghĩa đối với việc lập kế hoạch kinh doanh và tiếp thị các cơ sở cho du khách quốc tế.
- Điều này một phần liên quan đến thực tế là có xu hướng thiếu nhận thức chung về các điểm du lịch suối nước nóng, điều này tạo ra nhiều thách thức hơn cho các cơ sở lập kế hoạch và tiếp thị.
- Việc sử dụng có xu hướng theo mùa, đặc biệt là ở những nơi có suối và spa ở vùng khí hậu ôn đới với mùa đông lạnh.
- Thường thiếu nhân viên có trình độ trong việc cung cấp các phương pháp điều trị sức khỏe, ví dụ như những người hành nghề thủy trị liệu.

Để được điều hành và vận hành một cách hiệu quả, du lịch suối nước nóng cần có cơ sở hạ tầng đặc biệt, điều này sẽ cần hỗ trợ tài chính.

2.6 Thông tin thêm

Các ấn phẩm về DLCĐ hiện được phổ biến rộng rãi bao gồm một số sổ tay hướng dẫn 'cách thực hiện' và hướng dẫn chính sách có thể truy cập qua web. Các tác giả cũng đã ghi lại các thực hành tốt trong DLCĐ bao gồm:

- Tổ chức Bảo tồn Quốc tế và Đại học George Washington. 2005. *Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn—Quá trình Đánh giá Du lịch*. Đại học georgewashington.
- Häusler, N và Strasdas W. 2002. *Sổ tay đào tạo về du lịch cộng đồng*, inwent.
- Viện Núi. 2000. *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Bộ tài nguyên*. Viện Núi. HOA KỲ.
- Mycoo, M. 2005. *Hướng dẫn quy hoạch vật thể cho du lịch cộng đồng*. UWISEDU.
- Thông, D. *Không có ngày. Tạo sự phù hợp tốt: Mô hình lập kế hoạch du lịch cộng đồng*, Pinel & Associates, Nghiên cứu & Lập kế hoạch cộng đồng.

2.7 Nguồn tham khảo

Bushell, R. & Sheldon, PJ (eds.) (2009) *Sức khỏe và Du lịch: tâm trí, cơ thể, tinh thần, địa điểm*, Cognizant Communication Corporation, New York

Glickman E. (2005) *Chăm sóc sức khỏe toàn cầu thúc đẩy kinh doanh spa: được thúc đẩy bởi xu hướng chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng, ngành công nghiệp spa trị giá hơn 11,2 tỷ USD đang nhắm đến cả khách hàng cao cấp và bình dân trong thị trường spa ngày càng phức tạp*. Tạp chí Công nghiệp Mỹ phẩm Toàn cầu. Ngày 1/9/2005

Henderson, JC (2004) *Du lịch chăm sóc sức khỏe ở Đông Nam Á. Đánh giá du lịch Quốc tế*, 7, (3–4)

Hoheb, C. (2008). *Tầm quan trọng của du lịch suối nước nóng ở Thổ Nhĩ Kỳ và Trung Đông*. Global Spa and Wellness truy cập tại <http://www.saglikturizmi.org.tr/sunum/adana/Camillehoheb.pdf>

Kiss, A. (2004) *Xu hướng trong Sinh thái học và Tiến hóa*. Tập 19 Số 5. Tháng Năm

UNWTO. (2006)

[Http://pub.unwto.org/webroot/Store/Shops/Infoshop/47DE/4C30/11BE/192B/7C94/C0A8/0164/5F90/080307 UNWTO TMT06 World en excerpt.pdf](http://pub.unwto.org/webroot/Store/Shops/Infoshop/47DE/4C30/11BE/192B/7C94/C0A8/0164/5F90/080307_UNWTO_TMT06_World_en_excerpt.pdf)

UNWTO. (2005) *Viễn cảnh lịch sử của du lịch thế giới*. Tổ chức Du lịch Thế giới của Liên hợp quốc truy cập tại <http://unwto.org/facts/eng/historical.htm>

3. NHỮNG CÂN NHẮC ĐẦU TIÊN KHI CHUẨN BỊ DLCĐ



Phát triển du lịch cộng đồng có thể mang lại nhiều lợi ích tiềm năng cho kinh tế, xã hội và môi trường của cộng đồng, tuy nhiên, nếu không được đánh giá, lập kế hoạch và quản lý hiệu quả cùng với cộng đồng, nó cũng có thể đi kèm với những chi phí không mong muốn cho xã hội và môi trường và động lực. Giữa họ.

Chương này nêu bật những cân nhắc chính để đánh giá tiềm năng của DLCĐ ở các khu vực nông thôn và khu vực. Đặc biệt, nó tập trung vào sự cần thiết của một giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá chuyên sâu và có sự tham gia. Có khả năng gặp phải một số trở ngại khi lập kế hoạch và thực hiện DLCĐ. Xây dựng các quy trình giáo dục và nhận thức trong các giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá có sự tham gia là rất quan trọng để duy trì hoạt động DLCĐ hiệu quả và đảm bảo tất cả các thành viên cộng đồng đều 'mở rộng tầm mắt' trước các tác động tiềm tàng của du lịch.

3.1 Thông điệp chính

Các thông điệp chính của chương này là:

- Khi chuẩn bị cho một dự án du lịch cộng đồng, **tất cả các bên liên quan cần phải 'mở to mắt'** về bản chất của ngành du lịch cũng như những lợi ích tiềm năng và tác động ít mong muốn của du lịch (phần 3.1)
- Các cộng đồng sẽ được hưởng lợi từ **quy trình đánh giá có sự tham gia** để chuẩn bị cho DLCĐ và trong quá trình ra quyết định về DLCĐ **bao gồm tầm nhìn để phát triển kế hoạch DLCĐ** (3.2)
- **Loại hình và mức độ tham gia của cộng đồng trong DLCĐ nên được cộng đồng quyết định và xác định** có cân nhắc về năng lực, kỹ năng hiện có và các cam kết về văn hóa hoặc môi trường (3.3) khác
- **DLCĐ cần phải phù hợp với các kế hoạch phát triển hiện có** và xác định, khai thác và điều hướng cho phép (hoặc thách thức) chính sách địa phương, khu vực và quốc gia (3.4).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ

tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

3.2 Thông điệp chính: Tất cả các bên liên quan cần phải 'Mở to mắt' đối với ngành Du lịch

3.2.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Du lịch là một động lực chính của sự thay đổi và có thể dẫn đến cả kết quả tích cực và kém mong muốn cho cộng đồng. Lập kế hoạch cẩn thận, nhận thức và giáo dục là cần thiết để cân bằng các cơ hội theo cách nâng cao kết quả tích cực và giảm thiểu khả năng gây hại.

Ngay từ đầu cộng đồng có thể không quen thuộc với tất cả các khái niệm về du lịch; ngành du lịch liên quan đến những gì và các bên liên quan đến du lịch là ai. Do đó, các cộng đồng cần được hỗ trợ để hiểu cơ chế của du lịch cũng như các tác động tiềm ẩn trước khi quyết định bắt đầu hoạt động du lịch.

Du lịch chắc chắn mang lại những thay đổi trong cộng đồng mà một số cộng đồng có thể coi là tiêu cực. Mặc dù một số tác động tiêu cực có thể được giảm thiểu thông qua quy hoạch tốt, nhưng một số thay đổi này sẽ là hệ quả cố hữu của việc phát triển ngành du lịch và do đó đòi hỏi cộng đồng phải 'mở rộng tầm mắt' trước khả năng thay đổi. Những người ra quyết định có vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các cộng đồng trong khả năng này. Các cộng đồng cần đánh giá cao rằng du lịch sẽ giúp họ tiếp xúc với những người từ các vùng khác của đất nước họ hoặc các nơi khác trên thế giới có nền văn hóa và phong tục khác với họ. Sự hiện diện của khách du lịch nước ngoài có thể và sẽ tác động đến văn hóa của cộng đồng chủ nhà.

Một yếu tố quan trọng để thành công trong DLCĐ bao gồm sự hiểu biết và chấp nhận của tất cả các thành viên trong cộng đồng địa phương rằng DLCĐ không phải là thuốc chữa bách bệnh hay 'phương thuốc kỳ diệu' để cải thiện sinh kế của cộng đồng. Nói về việc nâng cao nhận thức và sự đánh giá cao đối với du lịch bền vững hoặc DLCĐ khi liên doanh đang được mở rộng phạm vi là điều quan trọng để đảm bảo mọi người tham gia đưa ra lựa chọn sáng suốt về việc họ tham gia vào việc lập kế hoạch và thực hiện DLCĐ.

3.2.2 Áp dụng thực tiễn

Đánh giá thái độ, nhận thức đối với du lịch

Ngay từ đầu, điều quan trọng là cộng đồng được khuyến khích chia sẻ thái độ của họ đối với DLCĐ và kỳ vọng của DLCĐ với nhau và với các bên liên quan khác. Bước đầu tiên này cần được thực hiện thông qua thảo luận hợp tác cởi mở trong bầu không khí không đe dọa bao gồm tất cả các thành viên của cộng đồng (phụ nữ và nam giới, già và trẻ).

Hỗ trợ cộng đồng thông qua tính trung lập

Cộng đồng cần cảm thấy rằng họ sở hữu, tham gia và tham gia vào việc thúc đẩy quá trình đánh giá DLCĐ. Mặc dù trọng tâm là cộng đồng, nhưng những người hỗ trợ bên ngoài có thể hữu ích trong việc duy trì quan điểm trung lập và đảm bảo rằng tất cả các thành viên cộng đồng đều nhận thức được tác động của du lịch.

Học bằng ví dụ

Việc hiểu các tác động đối với du lịch có thể được tạo điều kiện thuận lợi thông qua các chuyến thăm trao đổi 'tìm hiểu và học hỏi' giữa các cộng đồng đang cân nhắc du lịch cộng đồng và các cộng đồng khác đã thiết lập các hoạt động du lịch cộng đồng. Sự trao đổi này có thể giúp các cộng đồng quyết

định có nên phát triển du lịch cộng đồng hay không và để hiểu những loại thách thức và cơ hội du lịch nào có liên quan.

Cộng đồng muốn gì?

Không có hai cộng đồng nào giống nhau. Các cộng đồng có các đặc điểm và cấu trúc xã hội, môi trường, văn hóa xã hội, kinh tế và chính trị khác nhau. Các giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá du lịch nên thừa nhận những điều này và phù hợp một cách phù hợp với nguyện vọng của cộng đồng. Đầu tiên và quan trọng nhất, cộng đồng sẽ cần xác định:

- Họ muốn gì từ liên doanh DLCĐ—mục tiêu phát triển cộng đồng mong muốn của họ (xem phần tiếp theo về tầm nhìn như là một phần của quá trình đánh giá)
- Những gì họ sẵn sàng chấp nhận và những gì các bên liên quan chưa sẵn sàng chấp nhận để đạt được các mục tiêu DLCĐ mong muốn của họ.

Một bài tập hữu ích liên quan đến việc cộng đồng xem xét hai câu hỏi giống nhau này từ quan điểm của khách du lịch liên quan đến kỳ vọng đi du lịch của khách du lịch (điều này được trình bày chi tiết trong chương 7 của sổ tay này về 'Phát triển và Tiếp thị Sản phẩm').

Nó cũng hữu ích cho các bên liên quan trong việc hỗ trợ cộng đồng xác định xem cộng đồng muốn gì từ DLCĐ là khác biệt hay phù hợp với những gì họ cần về mặt chiến lược để đáp ứng các mục tiêu phát triển của mình. Cộng đồng cần nghĩ xa hơn câu hỏi, làm thế nào cộng đồng có thể hưởng lợi từ du lịch? Để xem xét một câu hỏi thay thế, làm thế nào cộng đồng có thể khai thác du lịch để hỗ trợ phát triển cộng đồng bền vững trong cộng đồng?

Các quy trình này để bắt đầu hiểu tác động của du lịch được hỗ trợ bởi giai đoạn đánh giá có sự tham gia kỹ lưỡng như được nêu trong phần tiếp theo của chương này. Trong mọi bối cảnh, trong giai đoạn đánh giá và lập kế hoạch, cần phải đạt được sự cân bằng giữa nhu cầu của cộng đồng chủ nhà, khách du lịch và môi trường xung quanh.

Chương 4 của sổ tay này, 'Cấu trúc và Hệ thống Quản lý Hoạt động Du lịch cộng đồng' thảo luận về cách thức có sẵn các cấu trúc và hệ thống phù hợp có thể giúp quản lý các tác động của du lịch.

3.2.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Lỗ hổng ngành

'Du lịch là một ngành không ổn định, vì nó rất nhạy cảm với suy thoái kinh tế về phía cầu, căng thẳng chính trị ở các khu vực điểm đến và thị hiếu của người tiêu dùng.' (Cottrell 2001). Thành công của DLCĐ không phải lúc nào cũng được đảm bảo; du lịch dễ bị tổn thương trước những cú sốc không lường trước như thiên tai, thay đổi về điểm đến và sở thích sản phẩm của khách du lịch và bất ổn chính trị. Vì vậy, DLCĐ nên bổ sung cho các hoạt động khác mà cộng đồng tham gia và không nên dựa vào đó như một cơ chế duy nhất để phát triển kinh tế.

HỘP 1

Các mối đe dọa tiềm ẩn đối với DLCĐ cần được quản lý để giảm thiểu rủi ro và tác động

Cottrell (2001) trích dẫn một số lợi ích của du lịch, nhưng cũng lưu ý các mối đe dọa đáng kể:

- sự tha hóa và đánh mất bản sắc văn hóa
- Tạo ra xung đột trong cộng đồng (giữa các thế hệ hoặc giữa các nhóm nhỏ, ví dụ như những người làm và không kiếm lợi)
- Phá vỡ cơ cấu kinh tế - xã hội
- Xung đột về sử dụng tài nguyên (đất đai, quyền săn bắn, cơ sở hạ tầng) cũng có thể tạo ra sự thù địch đối với khách du lịch
- Xáo trộn môi trường địa phương, ví dụ như để xây dựng chỗ ở hoặc lấy củi, ô nhiễm nước và không khí.

Nếu các bên liên quan có thể xác định các mối đe dọa như thế này trong giai đoạn đánh giá thì chúng có thể được quản lý để giảm tác hại trong giai đoạn lập kế hoạch

HỘP 2

Lợi ích tiềm năng từ các phương pháp tiếp cận dựa vào cộng đồng đối với du lịch

Các bên liên quan của DLCĐ đóng góp cho sổ tay này đã xác định được những lợi ích tiềm năng:

- Mở rộng việc phân bổ lợi ích từ du lịch đến cấp độ cộng đồng cho các mục đích khác nhau (xem Hộp 4 về Động lực DLCĐ)
- Đa dạng hóa sản phẩm du lịch của điểm đến
- Xác thực trải nghiệm của du khách về một khu vực
- Đóng vai trò kích thích các sản phẩm địa phương và ý thức sở hữu ở cấp cộng đồng
- Trao quyền cho cộng đồng địa phương
- Góp phần xóa đói giảm nghèo/việc làm
- Chuyển quyền ra quyết định cho cấp cộng đồng - củng cố bản sắc và lòng tự hào của cộng đồng.

3.2.4 Nghiên cứu tình huống: Koh Yao Noi - Thúc đẩy du lịch cộng đồng

Các cộng đồng địa phương có thể hưởng lợi từ DLCĐ thông qua việc tiến hành đánh giá và phát triển một cách tiếp cận rộng mở' để phát triển du lịch. Điều này được minh họa bằng nghiên cứu trường hợp dưới đây.

Koh Yao Noi là hoạt động du lịch cộng đồng do cộng đồng sở hữu 100% nằm ở tỉnh Phang Nga, miền Nam Thái Lan. Khách trải nghiệm cảm giác sở hữu độc đáo này trực tiếp thông qua sự nhiệt tình hữu hình, sự ấm áp và lòng hiếu khách của chủ nhà.

Điều khiển

Câu lạc bộ KYN DLCĐ khai thác du lịch như một công cụ để đảo ngược thảm họa môi trường và xã hội được tạo ra bởi sự xâm lấn của các tàu đánh cá thương mại quy mô lớn vào ngư trường địa phương của họ. Hoạt động đánh bắt bất hợp pháp này đang hủy hoại môi trường và đe dọa sinh kế của người dân địa phương, những người sống dựa vào nguồn cá để nuôi sống gia đình. Câu lạc bộ KYN DLCĐ đã quyết định sử dụng du lịch như một cách để thu hút sự chú ý của thế giới bên ngoài về những vấn

đề này, và điều này cuối cùng dẫn đến việc chính phủ thực thi luật pháp và bảo vệ các quyền của địa phương.

Các thành viên câu lạc bộ đã nhận được thu nhập bổ sung chiếm tới mười phần trăm thu nhập hàng năm của họ. Mười phần trăm của tất cả thu nhập được chuyển vào một quỹ cộng đồng, hỗ trợ các sáng kiến cộng đồng và bảo tồn khác nhau ở Koh Yao Noi, để đảm bảo phân phối thu nhập công bằng.

REST đã làm việc với Câu lạc bộ du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Koh Yao Noi (Câu lạc bộ KYN DLCĐ) trong nhiều năm để phát triển một mô hình du lịch nhằm bảo tồn, phát triển cộng đồng và chia sẻ đa văn hóa. Các đối tác khác bao gồm Du lịch có trách nhiệm và Bảo tồn Quốc tế.

Quyền sở hữu 100% của cộng đồng thúc đẩy các thành viên câu lạc bộ DLCĐ nỗ lực đặc biệt để kiểm soát mọi tác động tiêu cực của du lịch và để đảm bảo rằng DLCĐ mang lại sự hỗ trợ thực sự cho cộng đồng và môi trường. Khách trải nghiệm cam kết này thông qua Nguyên tắc gây quỹ cộng đồng và các dự án mà họ có thể truy cập trong thời gian lưu trú.

Những lợi ích cho cộng đồng địa phương trên Koh Yao Noi bao gồm:

- Những kỹ năng mới để giúp người dân địa phương thích nghi trong một thế giới đang thay đổi nhanh chóng, nơi họ ngày càng dễ bị tổn thương: tham gia vào DLCĐ và các nhiệm vụ khác nhau có liên quan đã giúp các thành viên cộng đồng phát triển khả năng phân tích, lập kế hoạch, đồng thuận, giao tiếp, trình bày, kế toán, quản lý, giám sát, phát triển sản phẩm xanh
- Tăng cường hợp tác và tham gia của cộng đồng, bao gồm các vai trò mới và cải thiện tiếng nói cho thanh niên, phụ nữ, người già và người dân tộc thiểu số có hoàn cảnh khó khăn tại địa phương
- Các tập quán truyền thống được hỗ trợ; và tạo ra một không gian xã hội mới để thể hiện văn hóa và giao lưu giữa các nền văn hóa đã thúc đẩy sự tự tin của người dân địa phương
- Cải thiện quản lý tài nguyên thiên nhiên bền vững bao gồm các khu vực rừng ngập mặn và rừng cao nguyên mới, tăng cường đa dạng sinh học và tăng cường an ninh lương thực cho người dân địa phương
- Các quỹ cộng đồng được xây dựng trong định giá DLCĐ đã cung cấp vốn cho nhiều dự án cộng đồng và môi trường, ví dụ như trồng lại rừng, trại thanh niên, vận động chính sách
- Thu nhập bổ sung—DLCĐ đã góp phần tăng 10% thu nhập hàng năm của các thành viên cộng đồng tham gia.

Nghiên cứu điển hình này minh họa nhiều lợi ích mà các bên liên quan nhận được từ việc thúc đẩy Du lịch cộng đồng.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

3.3 Thông điệp chính: Kích hoạt quy trình đánh giá du lịch có sự tham gia của cộng đồng

3.3.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Sự tham gia của người dân địa phương và cộng đồng trong việc đánh giá và lập kế hoạch du lịch thường rất hạn chế. DLCĐ hiệu quả đòi hỏi sự tham gia rộng rãi của cộng đồng trong quá trình đánh giá và lập kế hoạch cũng như trong quá trình thực hiện/chuyển giao. Sự tham gia của cộng đồng trong quá trình lập kế hoạch và đánh giá có sự tham gia của cộng đồng có khả năng trao quyền cho các thành viên cộng đồng địa phương bằng cách xây dựng các kỹ năng, kiến thức và sự tự tin cần thiết để định hướng phát triển du lịch trong cộng đồng của họ. Sự tham gia thực sự (trái ngược với tư vấn mang tính biểu tượng) cũng có thể xây dựng ý thức sở hữu và chia sẻ trách nhiệm nơi cộng đồng, khách du

lịch và các bên liên quan khác đều được hưởng lợi. DLCĐ là một cam kết dài hạn dựa trên nền tảng vững chắc là đánh giá có sự tham gia và lập kế hoạch vì cả hai đều là những thành phần thiết yếu của phát triển du lịch.

Đánh giá và lập kế hoạch du lịch có sự tham gia là các quá trình quan trọng nhưng tốn thời gian, đòi hỏi sự cam kết của tất cả các bên liên quan về du lịch. Quá trình đánh giá và lập kế hoạch cho DLCĐ sẽ khác nhau giữa các nền kinh tế APEC tùy thuộc vào bối cảnh văn hóa xã hội, kinh tế và môi trường của từng cộng đồng và khu vực/khu vực xung quanh. Ở các vùng nông thôn của Thái Lan, đánh giá tác động môi trường sẽ rất khác so với loại đánh giá môi trường được thực hiện ở một thị trấn ở Canada. Tương tự như vậy ở Papua New Guinea, quy trình được sử dụng để đánh giá các tác động văn hóa xã hội sẽ khác với các phương pháp được sử dụng ở Đài Bắc Trung Hoa.

Phân tích tình huống chuyên sâu hoặc 'chế độ xem 360 độ' (cho phép các bên liên quan nhìn thấy bức tranh lớn hơn giống như chế độ xem từ máy bay trực thăng), trong giai đoạn đánh giá nên được thực hiện để đánh giá:

- **Bối cảnh xã hội** - ví dụ: đánh giá di sản văn hóa có thể được tiếp thị cũng như các tác động tích cực và tiêu cực tiềm ẩn của du lịch đối với nó
- **Bối cảnh môi trường** - ví dụ: đánh giá môi trường địa phương, thực vật và động vật có thể được bán trên thị trường và các tác động tích cực và không mong muốn tiềm ẩn của du lịch đối với chúng
- **Bối cảnh kinh tế - xã hội** - ví dụ: đánh giá sự phát triển kinh tế xã hội và các kế hoạch phát triển trong khu vực và các tác động tích cực và không mong muốn tiềm năng của du lịch đối với nó
- **Bối cảnh ngành du lịch** — ví dụ: đánh giá tiềm năng tiếp thị và các cơ chế sẵn có cho điểm đến và quảng bá 'sản phẩm' hoặc trải nghiệm và hoạt động dành cho du khách.

3.3.2 Áp dụng thực tiễn

Một kích thước không phù hợp với tất cả

Tất cả các cộng đồng đều khác nhau và không có cách tiếp cận tiêu chuẩn nào để đánh giá và lập kế hoạch DLCĐ. Trình bày dưới đây là một số yếu tố quan trọng của giai đoạn đánh giá và lập kế hoạch đã được các nhà điều hành DLCĐ nêu rõ là thông lệ tốt được nhấn mạnh trong sổ tay hướng dẫn này.

Thực hiện quy trình đánh giá du lịch

Quá trình đánh giá bao gồm, nhưng không giới hạn ở: xác định các bên liên quan về du lịch, các đối tác tiềm năng và/hoặc mạng lưới hỗ trợ, mời các thành viên cộng đồng xác định động cơ thúc đẩy DLCĐ của họ, phát triển tầm nhìn cộng đồng và phân tích các cơ hội và rủi ro của việc phát triển DLCĐ trong bối cảnh xã hội, vật chất, chính sách và ngành du lịch. Giai đoạn đánh giá tiến hành và thông báo cho giai đoạn lập kế hoạch.

Xác định các bên liên quan của DLCĐ

Các bên liên quan là những người được xác định là có khả năng trực tiếp và gián tiếp tham gia hoặc bị ảnh hưởng bởi dự án DLCĐ, và họ cần được xác định và tham gia theo một cách nào đó trong quá trình đánh giá. Các thành viên cộng đồng cùng với bất kỳ cộng tác viên và/hoặc đối tác bên ngoài nào cần làm việc cùng nhau để đánh giá tầm nhìn, nhu cầu và ưu tiên của cộng đồng và đánh giá sự 'phù hợp' của họ với du lịch. Hình 2 dưới đây minh họa phạm vi các bên liên quan tiềm năng có thể tham gia vào du lịch bền vững và DLCĐ khu vực và nông thôn. Thông tin thêm về vai trò khác nhau mà các bên liên quan khác nhau có thể thực hiện trong DLCĐ được thảo luận trong chương 8 về 'Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan trong ngành du lịch để hỗ trợ DLCĐ'.



Hình 2. Các bên liên quan đến du lịch bền vững
(Phỏng theo Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn)

DLCĐ ở khu vực nông thôn thường phụ thuộc vào các sản phẩm du lịch dựa trên tài nguyên thiên nhiên. Do đó, các cơ quan bổ sung (các sở nông nghiệp, công viên, lâm nghiệp, thủy sản và khai thác mỏ của chính phủ và các tổ chức khác) có thể cần phải tham gia vào các giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá DLCĐ. Điều quan trọng là phải xây dựng mối quan hệ tốt với các loại bên liên quan này ngay từ đầu vì họ có thể có các quy trình dài liên quan đến các quy trình quan liêu để điều hướng.

3.3.3 Xác định động lực DLCĐ

Việc xác định các tác nhân thúc đẩy DLCĐ liên quan đến việc xác định cộng đồng và các tác nhân thúc đẩy DLCĐ của các bên liên quan khác nếu có. Các dự án DLCĐ phù hợp và hiệu quả có các động lực khác ngoài việc theo đuổi việc kiếm lợi nhuận nhanh chóng như bảo tồn tài nguyên thiên nhiên hoặc phục hồi một khía cạnh của văn hóa, ví dụ như các kỹ thuật đánh bắt cá truyền thống.

Các động lực cho DLCĐ rất đa dạng tùy theo bối cảnh và cần được cộng đồng cùng với các bên liên quan khác quyết định và xác định trước.

HỘP 3

Các động lực DLCĐ phổ biến

Từ các nghiên cứu điển hình quốc tế về thông lệ tốt được xem xét cho sổ tay Hướng dẫn này, chúng tôi đã xác định được những động lực phổ biến nhất Để giới thiệu DLCĐ:

- Một nhà cung cấp các **cơ hội kinh tế** (ví dụ: chỗ ở, thực phẩm, hoạt động, phương tiện đi lại) thông qua **việc làm có ý nghĩa** cho các thành viên cộng đồng. Lưu ý: động lực này cũng có thể phục vụ như một chiến lược duy trì cộng đồng để **giảm xu hướng trôi dạt đô thị**, đặc biệt là ở những người trẻ tuổi
- Một sinh kế và chiến lược phát triển kinh tế thay thế để **xóa đói giảm nghèo** và/hoặc **trao quyền cho phụ nữ** (ví dụ: thông qua việc tạo ra không gian mới cho phụ nữ đảm nhận các vị trí lãnh đạo)
- Một sinh kế và chiến lược phát triển kinh tế thay thế để **phục hồi cộng đồng** và phát triển (ví dụ như các thị trấn nông thôn đang bị suy giảm dịch vụ, công nghiệp địa phương và có thể có cơ hội việc làm thấp)
- 'Giá trị gia tăng' cho một dự án **bảo tồn đa dạng sinh học hiện có** để hướng lợi ích của du lịch vào các hoạt động bảo tồn và trao quyền cho cộng đồng địa phương quản lý bền vững tài nguyên của họ hoặc loại bỏ và giảm sự phụ thuộc vào các hoạt động không bền vững, ví dụ như đánh bắt cá, phá rừng
- Một **nguồn tài chính cho các dự án khác** (ví dụ: cơ sở hạ tầng, giáo dục hoặc để hỗ trợ các mục tiêu môi trường và xã hội khác)
- Một phương tiện **phục hồi văn hóa vật thể hoặc phi vật thể** (ví dụ như các sự kiện và lễ hội văn hóa, thủ công mỹ nghệ địa phương, tập quán canh tác truyền thống, ngôn ngữ, kỹ thuật đánh cá truyền thống) thông qua việc biến chúng thành 'sản phẩm' du lịch, mang lại cho chúng giá trị mới và nổi bật thông qua du lịch. Lưu ý: Động lực này có liên quan đến các kết quả bổ sung như nâng cao hiểu biết giữa các thế hệ, củng cố bản sắc văn hóa và duy trì những người trẻ tuổi trong cộng đồng.

Một số nhà điều hành DLCĐ và những người đóng góp trong nghiên cứu điển hình cho biết rằng theo kinh nghiệm của họ, DLCĐ đã phát triển như một quá trình tự nhiên từ một dự án khác. Ví dụ, một dự án môi trường được thực hiện thông qua một tổ chức phi chính phủ-cộng đồng và/hoặc quan hệ đối tác chính phủ-cộng đồng đã xác định DLCĐ là một cách để biến trách nhiệm pháp lý tiềm ẩn (ví dụ: rừng được đánh dấu để khai thác) thành tài sản (tình huống này là kinh nghiệm của các nghiên cứu điển hình của Thái Lan và Campuchia có thể tìm thấy đầy đủ trong chương 9).

Các động lực được xác định cho du lịch sẽ được liên kết mật thiết với sự phát triển của tầm nhìn DLCĐ cộng đồng.

Tầm nhìn

Tầm nhìn là một công cụ hiệu quả để tư duy tiến bộ trong các giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá du lịch. Việc xem xét các kịch bản khác nhau có thể xảy ra và xác định tầm nhìn chung cho tương lai là một bài tập có giá trị để cộng đồng thực hiện và để đảm bảo quan điểm của mọi người về DLCĐ được lắng nghe và cân nhắc tích cực. Công cụ tầm nhìn giúp các bên liên quan xem xét; họ đang ở đâu, họ muốn ở đâu trong tương lai và làm thế nào để đạt được điều đó.

Tầm nhìn DLCĐ thường tạo thành nền tảng của kế hoạch DLCĐ, nó cung cấp cho cộng đồng điểm tham chiếu về tương lai và có thể cung cấp thông tin cũng như báo hiệu một số cơ cấu quản lý và quy trình cần thiết để đạt được tầm nhìn.

3.3.4 Nghiên cứu tình huống: Chemainus, liên kết tầm nhìn với kế hoạch và sản

phẩm du lịch

Một ví dụ về tầm nhìn thông báo cho việc lập kế hoạch du lịch và phát triển sản phẩm được minh họa bằng trường hợp nghiên cứu về Chemainus ở Canada. Chemainus là một cộng đồng ven biển với khoảng 4500 người nằm trên Đảo Vancouver, Canada. Nền kinh tế thị trấn dựa trên các ngành công nghiệp chính, đặc biệt là lâm nghiệp. Năm 1983, xưởng cưa đóng cửa và 700 người mất việc làm buộc thị trấn phải nhanh chóng tìm kiếm cơ sở mới cho nền kinh tế của mình. Thị trấn đã nhận được một quỹ tái phát triển của tỉnh mà nó đã sử dụng để thiết lập một lễ hội tranh tường và ủy thác việc tạo ra năm bức tranh tường.

Karl Schultz, một thành viên của cộng đồng là người khởi xướng ý tưởng sử dụng tranh tường như một cách để hồi sinh thị trấn. Tầm nhìn của anh ấy là phát triển một lễ hội để giới thiệu những bức tranh tường và thu hút du khách đến thị trấn. Lễ hội được tổ chức hàng năm và phát triển qua nhiều năm biến cả thị trấn thành một tác phẩm nghệ thuật trưng bày 35 bức tranh tường và 13 tác phẩm điêu khắc. Các bức tranh tường đã tỏ ra cực kỳ thành công và thu hút 400 000 du khách mỗi năm đến Chemainus. Họ đã dẫn đến việc thành lập hơn 200 doanh nghiệp nhỏ mới, giúp đa dạng hóa việc làm và tạo ra một trung tâm văn hóa.

Nhiều thành viên từ thị trấn đã tham gia vào việc lập kế hoạch có sự tham gia rộng rãi bao gồm các cuộc họp cộng đồng và hội thảo dẫn đến việc tạo ra Kế hoạch cộng đồng chính thức để quản lý tăng trưởng, phát triển và du lịch trong thị trấn.

Nghiên cứu trường hợp này chứng minh cách thị trấn nông thôn Chemainus liên kết tầm nhìn của họ để hồi sinh thị trấn của họ bằng cách đưa ra một sự hấp dẫn. Nó cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của một 'nhà vô địch' chuẩn bị lái DLCĐ.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

Ví dụ: Tirau, New Zealand—thu thập quan điểm của cộng đồng cho tương lai

Một ví dụ khác về tầm nhìn trong giai đoạn đánh giá và lập kế hoạch đến từ cộng đồng nhỏ Tirau (700 cư dân) ở New Zealand. Phối hợp với chính quyền địa phương Tirau, cộng đồng đã tổ chức các buổi tham vấn mở để xác định tầm nhìn của họ cho thị trấn nhỏ. Vào năm 2006, tầm nhìn 14 năm được xác định là *'đến năm 2020, Tirau là một ngôi làng thịnh vượng và đang phát triển được công nhận trên khắp New Zealand là một trung tâm bán lẻ cửa hàng chất lượng cao và là điểm đến của du khách. Ngôi làng tự hào và tự tin với nét độc đáo và nét duyên dáng của vùng nông thôn.'*

Tầm nhìn trở thành trọng tâm của một kế hoạch khái niệm cộng đồng dự thảo, được lưu hành để nắm bắt quan điểm rộng rãi của cộng đồng về một loạt các vấn đề nhằm hỗ trợ lập kế hoạch, bao gồm cả lập kế hoạch DLCĐ. Các bên liên quan tham gia là Hội đồng cộng đồng Tirau, Hiệp hội doanh nghiệp, hội đồng địa phương và cộng đồng địa phương. Trong những năm gần đây, cộng đồng Tirau đã tuyên bố nghệ thuật tôn sùng như một sản phẩm du lịch để lôi kéo mọi người dừng lại ở thị trấn. Những tác phẩm nghệ thuật gấp nếp lớn xếp hàng trên đường phố. Đây là một sự chuyển đổi đáng chú ý đối với thị trấn nhỏ ở nông thôn, giờ đây đã phát triển từ một nơi có giao thông đi qua, trở thành một điểm đến sôi động và nổi tiếng theo đúng nghĩa của nó.

Bạn có thể tìm thêm thông tin tại website của Hội đồng Quận Nam Waikato dưới các kế hoạch khái niệm <http://www.southwaikato.govt.nz/> và <http://tirauinfo.homestead.com/Tirau.html>.

Tầm nhìn ngắn hạn và dài hạn

Điều quan trọng là các cộng đồng phải hiểu rằng DLCĐ có thể mất vài năm để phát triển. Để quản lý các kỳ vọng và duy trì đà hướng tới các mục tiêu, nên xác định các mục tiêu ngắn hạn (ví dụ: hai năm

và năm năm) cũng như các mục tiêu dài hạn (ví dụ: mười năm và hai mươi năm). Điều quan trọng nữa là các lợi ích ngắn hạn thích hợp được hiện thực hóa và tôn vinh trong khi các kế hoạch dài hạn đang được xây dựng (ví dụ: phụ nữ có thể chọn tạo thu nhập từ một doanh nghiệp thủ công nhỏ trong khi cơ sở hạ tầng nhà nghỉ đang được xây dựng cho các hoạt động DLCĐ tại chỗ).

Phân tích cơ hội và rủi ro

Phân tích cộng đồng Điểm mạnh, Điểm yếu, Cơ hội và Thách thức (SWOT) để lập kế hoạch, cung cấp và quản lý du lịch nên có sự tham gia và thảo luận do cộng đồng lãnh đạo. SWOT rất hữu ích khi đánh giá các điều kiện phổ biến trong bối cảnh xã hội, vật chất, chính sách và ngành du lịch. Các công cụ để tiến hành SWOT được liệt kê ở cuối chương này.

Các câu hỏi trên được điều chỉnh từ việc xem xét kinh nghiệm DLCĐ ở các nền kinh tế không thuộc APEC do (Ashley, Roe & Goodwin 2001) thực hiện và tạo cơ sở cho các chương khác trong sổ tay này.

Xây dựng kế hoạch DLCĐ

Sau khi giai đoạn đánh giá DLCĐ hoàn tất và giả sử cộng đồng chọn tiếp tục DLCĐ, một kế hoạch DLCĐ có thể được phát triển xung quanh tầm nhìn.

Một kế hoạch DLCĐ phải là một tài liệu bằng văn bản được tạo ra bởi các bên liên quan trong cộng đồng, những người đại diện cho nhiều lợi ích trong cộng đồng cùng với bất kỳ đối tác hoặc người ủng hộ nào. Kế hoạch thường:

- Chứa một tầm nhìn, mục tiêu và mục tiêu DLCĐ cũng như các chiến lược để đáp ứng các mục tiêu
- Xác định và phân tích tài nguyên du lịch, cơ sở hạ tầng, dịch vụ và trải nghiệm sẵn có và xác định những thứ nào sẽ được 'tiếp thị' cho du khách và cách chúng sẽ được tiếp thị
- Chứa một tập hợp tất cả các thông tin cơ bản liên quan đến việc ra quyết định trong tương lai, giám sát và định hướng tổng thể về phát triển du lịch
- Giải quyết cơ cấu tổ chức, nguồn vốn và chiến lược phát triển sản phẩm, điểm đến
- Sử dụng các yếu tố hỗ trợ DLCĐ và quản lý rủi ro
- Xác định các kỹ năng và nguồn nhân lực cần thiết và hiện có trong cộng đồng (ma trận kỹ năng) và trình bày kế hoạch xây dựng năng lực để lấp đầy khoảng trống kỹ năng
- Xác định các mốc quan trọng trong tương lai, hành động, thời hạn và trách nhiệm
- Một số kế hoạch du lịch bao gồm kế hoạch truyền thông (ví dụ: để liên lạc với các bên liên quan đến du lịch bao gồm các doanh nghiệp địa phương, thành viên cộng đồng và các tổ chức tiếp thị điểm đến chuyên nghiệp và khu vực).

Chiến lược phát triển cộng đồng hiện có và cũng có thể là một phần của chiến lược du lịch quốc gia hoặc khu vực. Các hướng dẫn và chính sách thường bắt đầu được xây dựng trong giai đoạn lập kế hoạch. Thông tin thêm về các chính sách và cấu trúc của DLCĐ có thể được tìm thấy trong chương 2, Cấu trúc và Hệ thống để Quản lý Hoạt động của DLCĐ.

3.3.5 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Quản lý kỳ vọng

Trong giai đoạn đánh giá và lập kế hoạch, điều quan trọng là tất cả các thành viên cộng đồng và các bên liên quan khác hiểu rằng DLCĐ là một khoản đầu tư dài hạn và các kỳ vọng được quản lý phù hợp.

Thấu hiểu cộng đồng

Ngay từ đầu là điều cần thiết cho sự bền vững lâu dài của các điểm đến và là một quá trình phải được thực hiện thường xuyên. Những cân nhắc quan trọng là (Dwyer & Edwards 2004):

- Cho phép 'nhiều' thời gian các nhóm cộng đồng và cá nhân hoạt động theo các lịch trình khác nhau
- Trở nên cá nhân với cộng đồng—một phương pháp giao tiếp hiệu quả
- Nhạy cảm với những thời điểm bạn hỏi ý kiến cộng đồng
- Đi vào với một tâm trí cởi mở—tư vấn liên quan đến đàm phán
- Tránh tư vấn quá nhiều—xác định đúng người liên hệ.

HỘP 4

Các quy trình kiểm tra và đánh giá DLCĐ nên:

- Thực hiện tại nơi có ảnh hưởng rõ rệt với những người sẽ hưởng lợi trực tiếp
- Đóng góp vào:
 - Một vài những lợi ích kinh tế cho khu vực địa phương (bằng hiện vật hoặc không)
 - Lợi ích lâu dài (bằng hiện vật hoặc không)
- Tạo được sự chú ý, cảm thông với những vấn đề trong khi thực hiện quy trình
- Khuyến khích sự bình đẳng khi tham gia
- Trao quyền, ủng hộ sự tham gia của cộng đồng khi thích hợp

Ví dụ: Sự tham gia của nhiều bên liên quan tạo điều kiện thuận lợi cho các giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá du lịch ở Thái Lan—chúng ta cùng nhau chung tay

Một ví dụ về đánh giá, lập kế hoạch du lịch có sự tham gia của khu vực và điều chỉnh phù hợp với bối cảnh lập kế hoạch rộng hơn được rút ra từ kinh nghiệm của quá trình lập kế hoạch du lịch có sự tham gia của Tổ chức Thương mại Thế giới của Liên hợp quốc (UNWTO) và các bên liên quan du lịch khác bao gồm cộng đồng, cơ quan quản lý du lịch cấp tỉnh và ở Thái Lan.

Năm 2009, UNWTO thông qua Đơn vị về Du lịch và Đa dạng sinh học đã tham gia vào giai đoạn lập kế hoạch và đánh giá du lịch DLCĐ tập trung vào đa dạng sinh học ở tỉnh Phang Nga. Một loạt các hội thảo lập kế hoạch du lịch hợp tác có sự tham gia của chính phủ, khu vực, địa phương và các bên liên quan đến du lịch cộng đồng.

Các Kế hoạch Quản lý Du lịch (TMP) được phát triển như một công cụ giúp cộng đồng địa phương xác định tầm nhìn chung và các sản phẩm du lịch nhằm hỗ trợ phát triển bền vững và bảo tồn đa dạng sinh học của khu vực. Kỳ vọng về lợi ích tài chính cho cộng đồng địa phương đã được đánh giá, quản lý và lập kế hoạch, cùng với việc bảo tồn đa dạng sinh học và hệ sinh thái ven biển, được coi là ưu tiên hàng đầu để bảo vệ chống lại thiên tai như sóng thần.

Quá trình lập kế hoạch TMP bao gồm việc thành lập các nhóm công tác cấp tỉnh và địa phương để xác định các điểm mạnh và điểm yếu về văn hóa xã hội và sinh thái của các khu vực du lịch. Các sản phẩm du lịch được thiết kế để loại bỏ những điểm yếu của khu vực và phát huy và hưởng lợi từ những điểm mạnh của nó.

Để liên tục đảm bảo và khuyến khích sự đóng góp liên tục của các bên liên quan từ mọi cấp độ và nền tảng, kế hoạch tham gia của cộng đồng (CIP) cũng như chiến lược truyền thông (CS) đã được xây dựng và phổ biến. Một cách tiếp cận có sự tham gia đảm bảo giao tiếp và hợp tác giữa các bên liên quan. Sự tham gia sớm của tất cả các bên liên quan nhằm mục đích đạt được sự thừa nhận quyền sở hữu dự án của chính quyền địa phương và các bên liên quan—và do đó, khả năng tồn tại lâu dài của các kết quả dự án.

'Chúng tôi rất vui về dự án mà chúng tôi đã phát triển cùng với UNWTO vì chúng tôi có thể tham gia và hưởng lợi nhiều hơn từ du lịch trong khu vực của chúng tôi. Điều quan trọng là vì chúng tôi đã học cách lập kế hoạch và thực hiện một dự án du lịch như vậy. Chúng tôi hy vọng sẽ tiếp tục thực hiện các dự án tiếp theo trong tương lai gần', Chuan Sripanang, người đứng đầu nhóm ngư dân địa phương, cộng đồng Tablamu cho biết.

Taleb Rifai, Tổng thư ký của UNWTO cho biết: "Tôi rất vui khi người dân Thái Lan có thể chứng minh rằng bảo tồn và sử dụng bền vững đa dạng sinh học cho du lịch không được mâu thuẫn với nhau".

Công việc của Đơn vị UNWTO dựa trên Hướng dẫn về Đa dạng Sinh học và Du lịch của Công ước Đa dạng Sinh học (CBD). Những hướng dẫn này đưa ra một khuôn khổ quản lý nhằm bảo tồn và sử dụng bền vững đa dạng sinh học của một khu vực bằng cách tập trung sự chú ý của ngành du lịch vào tầm quan trọng và vẻ đẹp của các hệ sinh thái lành mạnh. Một khía cạnh quan trọng là sự thừa nhận rằng đa dạng văn hóa là một thành phần không thể thiếu của các hệ sinh thái.

Nguồn: http://www.directorytourism.com/news_55_Tourism-and-Biodiversity---UNWTO-completes-Key-Projects-in-Thailand.html

3.4 Thông điệp chính: Loại hình và mức độ tham gia của cộng đồng trong DLCĐ phải do cộng đồng quyết định và xác định

3.4.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Một phần không thể thiếu đối với sự thành công, hiệu quả và tính bền vững của các hoạt động DLCĐ là sự hỗ trợ và tham gia tích cực của tất cả các thành viên của cộng đồng lưu trữ ở mức độ mà họ cảm thấy thoải mái. Nếu DLCĐ được áp đặt lên một cộng đồng theo kiểu 'từ trên xuống', mà cộng đồng không cảm thấy như họ đã tham gia và ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra quyết định, thì dự án DLCĐ sẽ có nhiều khả năng thất bại hơn.

Loại hình và mức độ tham gia của cộng đồng vào DLCĐ nên do cộng đồng quyết định và xác định để đảm bảo nó phù hợp với năng lực trong cộng đồng và cân bằng với các nghĩa vụ và văn hóa khác, ví dụ như nghĩa vụ trồng trọt, thực hành tôn giáo và chăm sóc trẻ em.

3.4.2 Áp dụng thực tiễn

Điều quan trọng là phải **đánh giá sức mạnh và tổ chức của cộng đồng**. Bất kể loại hình và mức độ tham gia vào DLCĐ mà cộng đồng, các bên liên quan du lịch khác và các cá nhân quyết định, điều quan trọng là cộng đồng chủ nhà đã được tổ chức để đón nhận, phân phối và hưởng lợi từ DLCĐ. Được tổ chức trong bối cảnh này ngụ ý rằng cộng đồng chủ nhà đã thành lập các nhóm, hệ thống tin cậy, sức mạnh và tài sản để xây dựng. Thiếu tổ chức và các thể mạnh hiện có thường có thể tạo ra một tình huống tế nhị và đầy thách thức cho sự phát triển của DLCĐ.

Khám phá các mô hình quản lý khác nhau và sự hình thành quan hệ đối tác hỗ trợ cộng đồng ở mức độ mong muốn tham gia vào DLCĐ. Xem chương 8, Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan trong ngành du lịch để hỗ trợ DLCĐ. Khi xác định loại hình và mức độ tham gia của cộng đồng, cộng đồng và các bên liên quan hợp tác và/hoặc hỗ trợ du lịch của họ sẽ cần xem xét liệu cộng đồng có tổ chức hiện tại, điểm mạnh và nền tảng cần thiết cho DLCĐ hay không. Hộp 5 đặt ra một số câu hỏi để hỗ trợ xác định xem cộng đồng có được tổ chức đầy đủ cho DLCĐ hay không.

HỘP 5

Cộng đồng có được tổ chức và củng cố đầy đủ cho DLCĐ không?

Để đánh giá liệu các cộng đồng có những thế mạnh cần thiết để lập kế hoạch và thực hiện DLCĐ hiệu quả hay không, việc xem xét câu hỏi sau đây có thể hữu ích:

- Cộng đồng có cơ sở hạ tầng hiện có như đường vào, nhà ở và nguồn nhân lực phù hợp không?
- Cộng đồng có mạnh mẽ với các phương pháp giải quyết xung đột hiệu quả và không dễ bị tổn thương, đấu tranh hay đầy rẫy tranh chấp không?
- Cộng đồng có khả năng giữ lại những cá nhân chủ chốt có khả năng lãnh đạo hoạt động du lịch và thu hút sự hỗ trợ từ cộng đồng rộng lớn hơn không?
- Sản phẩm du lịch cộng đồng có bán được không? Nếu không có sản phẩm bán trên thị trường, DLCĐ không phải là một lựa chọn khả thi.
- Cộng đồng có các nhóm nhỏ và/hoặc tổ chức chính thức và không chính thức mạnh mẽ và có tổ chức không?
- Cộng đồng có tài sản vật chất và tài chính không? Thiếu những điều này là một trở ngại lớn đối với sự tham gia của cộng đồng và quyền sở hữu DLCĐ.
- Cộng đồng có kỹ năng quản lý lành mạnh và minh bạch (đặc biệt là kỹ năng quản lý tài sản và quản lý tài chính) không?
- Cộng đồng có được kết nối với nhau không và họ có hiểu cách quản lý và làm việc với ngành du lịch, chính phủ cũng như các đối tác và mạng lưới tiềm năng khác không?

Nếu bất kỳ nền tảng nào trong số này được xác định là còn thiếu trong giai đoạn đánh giá, thì cần ưu tiên thời gian để đảm bảo rằng năng lực được xây dựng trước khi bắt đầu lập kế hoạch và thực hiện DLCĐ.

3.4.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt Tham gia và sở hữu

Mức độ tham gia có thể khác nhau tùy thuộc vào một số yếu tố bao gồm mức độ sở hữu tài chính mà cộng đồng có trong liên doanh DLCĐ, ví dụ: 'người ngoài' thiết lập DLCĐ với cộng đồng theo thỏa thuận lợi nhuận 50:50 với cộng đồng khác với DLCĐ khi hoạt động là 100% thuộc sở hữu của cộng đồng. Từ các nghiên cứu điển hình được chia sẻ trong sổ tay hướng dẫn này, có nhiều cách sắp xếp khác nhau về quyền sở hữu, hỗ trợ và quan hệ đối tác cho DLCĐ và cộng đồng sẽ cần đánh giá từng lựa chọn về kết quả và ý nghĩa tích cực.

3.4.4 Nghiên cứu điển hình: JED —kết hợp thế mạnh của cộng đồng với DLCĐ

Trường hợp nghiên cứu từ Jaringan Mạng lưới du lịch sinh thái làng Ekowisata Desa JED ở Bali, Indonesia cho thấy mô hình DLCĐ được lựa chọn của họ phù hợp như thế nào với nhu cầu, điểm mạnh và tầm nhìn của cộng đồng.

Pelaga là một trong bốn ngôi làng duy nhất trong Mạng lưới Du lịch Sinh thái Làng của Bali (JED). Giống như những ngôi làng khác trong mạng lưới, dân làng Pelaga được khuyến khích tham gia JED sau khi chính phủ tạm dừng kế hoạch 'phát triển' ngôi làng thành một điểm thu hút du lịch đại chúng. Cộng đồng muốn thực hiện cung cấp cộng đồng theo cách phù hợp với ngôi làng của họ. Họ muốn đảm bảo rằng ngành du lịch sẽ hoạt động theo cách không làm thay đổi 'bộ mặt của Pelaga', cũng như không làm đảo lộn các thói quen của cộng đồng nông dân ở đây. Theo đó, du khách JED hòa mình vào cảnh quan và trở thành một phần của ngôi làng trong ngày, phù hợp với nhịp sống và lối sống địa phương. Ở Pelaga, điều này có nghĩa là đi lang thang và tìm hiểu về ngôi làng và các khu vườn rừng hỗn hợp của nó, nơi rừng hoang dã được trồng xen kẽ với ớt, sả, quế, đinh hương, ca cao và dĩ nhiên

là cây trồng chủ lực của Pelaga, cà phê hữu cơ. Khác xa với văn hóa du lịch đại chúng được tìm thấy ở phần lớn Bali, đây là loại hình du lịch có ý nghĩa đối với người dân địa phương ngoài phần thưởng tài chính—JED cung cấp một không gian để dân làng giới thiệu Bali của họ với thế giới, không liên quan đến hình ảnh quốc tế bị bóp méo về 'thiên đường' quảng bá trong tài liệu quảng cáo du lịch. Nó cũng cho phép một số kiểm soát đối với du lịch cho người Bali. Trong một thời gian dài, họ đã cảm thấy mình là 'đối tượng', thu lợi nhuận từ các nhà đầu tư bên ngoài Bali. Ngày nay họ đã tìm thấy sự cân bằng đảm bảo tính toàn vẹn văn hóa và sức khỏe sinh thái.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

3.5 Thông điệp chính: DLCĐ cần phù hợp với sự phát triển hiện có các kế hoạch và được hỗ trợ bởi một môi trường chính sách hỗ trợ

3.5.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

DLCĐ là về việc du khách có trải nghiệm địa phương, vì vậy điều quan trọng là nó phải phù hợp với phương pháp phát triển ưa thích của cộng đồng. Cùng với việc xác định sự phù hợp bên trong, các bên liên quan trong ngành du lịch cần nhìn ra bên ngoài cộng đồng đối với bối cảnh chính sách và quy hoạch địa phương và quốc gia rộng lớn hơn. Nếu được lập kế hoạch và quản lý đúng cách, DLCĐ có thể đóng vai trò là một yếu tố có giá trị trong việc đa dạng hóa và nâng cao các kế hoạch phát triển cộng đồng, địa phương và khu vực hiện có.

Bối cảnh lập kế hoạch

Khung quy hoạch có khả năng tác động đến điểm đến có thể bao gồm: kế hoạch tổng hợp hoặc phát triển nông thôn, kế hoạch bảo tồn hoặc đa dạng sinh học, kế hoạch sử dụng đất khu vực, quy hoạch tổng thể du lịch, các chương trình sinh kế khác, kế hoạch quản lý tài nguyên thiên nhiên dựa vào cộng đồng và kế hoạch quản lý vùng ven biển.

Bối cảnh chính sách

Các dự án DLCĐ có nhiều khả năng phù hợp với hoàn cảnh và thành công nhất khi các cấu trúc thể chế cung cấp các chính sách tạo điều kiện, mối liên kết giữa các tổ chức, kỹ năng hoặc hỗ trợ kỹ thuật cho DLCĐ. Các quốc gia có khung chính sách DLCĐ hỗ trợ quốc gia có nhiều khả năng thuận lợi hơn trong việc hỗ trợ các hoạt động DLCĐ hiệu quả và phù hợp.

3.5.2 Áp dụng thực tiễn

Xác định và đánh giá

Bối cảnh địa phương, quốc gia và quốc tế để tạo điều kiện cho chính sách phải 'phù hợp', phù hợp và hỗ trợ DLCĐ. Nghiên cứu cho sổ tay hướng dẫn này cho thấy một số quốc gia tích cực thúc đẩy DLCĐ như một phần trong kế hoạch phát triển quốc gia của họ nhằm xóa đói giảm nghèo cho các cộng đồng ở khu vực nông thôn. Hành động hỗ trợ này đã dẫn đến tỷ lệ hợp tác liên doanh giữa cộng đồng và tư nhân DLCĐ cao hơn so với các quốc gia khác không có trọng tâm như vậy. Ở những quốc gia không có môi trường thuận lợi, DLCĐ đã phát triển từ mối quan tâm tập thể và thay đổi xu hướng hướng tới nhu cầu về du lịch bền vững và công bằng xã hội và môi trường.

Tạo thay đổi

Khi chính sách và môi trường lập kế hoạch được coi là tạo ra trở ngại cho DLCĐ, các bên liên quan trong ngành du lịch có thể có quyền hỗ trợ xây dựng chính sách nhằm tạo ra môi trường thuận lợi cho DLCĐ ở nông thôn và khu vực.

3.5.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Quyền sử dụng đất và quyền tài sản

Điều quan trọng là phải nhận thức được bối cảnh lập kế hoạch và chính sách liên quan đến quyền sử dụng đất, tiếp cận và quyền sở hữu tài sản khi đánh giá tiềm năng cho DLCĐ. Quyền tiếp cận cần được hiểu rõ và giải quyết tốt trước khi triển khai và thực hiện DLCĐ.

HỘP 6

Bối cảnh chính sách và quy hoạch tạo thuận lợi cho DLCĐ :

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy môi trường chính sách hỗ trợ phát triển DLCĐ có những đặc điểm chung sau đây. Kích hoạt môi trường chính sách:

- Tối ưu hóa lợi ích kinh tế xã hội cho cộng đồng địa phương
- Tôn trọng và nâng cao quyền của cộng đồng và thúc đẩy sự tham gia tích cực của họ trong quản lý
- Góp phần bảo tồn tài nguyên thiên nhiên và văn hóa
- Đã xây dựng và thực hiện các chính sách ngành cụ thể bao gồm: thiết kế các phương pháp tiếp cận và công cụ phù hợp để lập kế hoạch và quản lý, thiết lập các thể chế hỗ trợ và xây dựng năng lực.

(Phỏng theo Competing with the Best: Good Practice in Community-Based Tourism in the Caribbean p.16)

Ví dụ: Liên minh Du lịch Thái Lan tạo ra các thỏa thuận thể chế chính thức xung quanh việc tiếp cận và sử dụng đất của DLCĐ

Có thể tìm thấy một ví dụ về các thỏa thuận chính thức xung quanh việc tiếp cận và sử dụng đất của DLCĐ ở Thái Lan, nơi sự hợp tác và định hướng chính sách rõ ràng từ Vườn quốc gia Doi Inthanon ở Thái Lan cho phép người dân làng của Liên minh Du lịch Ban Mae Klang Luang thực hiện các hoạt động du lịch trên đất liền ở khu vực này. Khu vực được bảo vệ lân cận với làng của họ.

Sự sắp xếp này góp phần tạo ra DLCĐ hiệu quả cho phép người dân địa phương kiếm được lợi ích từ du lịch thông qua khách du lịch đến thăm công viên. Đổi lại, nó làm giảm xung đột giữa các quan chức công viên và cộng đồng liên quan đến việc sử dụng tài nguyên rừng bất hợp pháp (ví dụ như săn bắn động vật hoang dã). Sự sắp xếp này cũng nâng cao nhận thức và thúc đẩy sự hợp tác giữa dân làng địa phương và ban quản lý công viên để bảo vệ tài nguyên thiên nhiên của công viên.

Nguồn: <http://enviroscope.iges.or.jp/contents/APEIS/RISPO/inventory/db/pdf/0006.pdf>

Ví dụ: Chính phủ New Zealand tạo môi trường thuận lợi cho DLCĐ và ghi nhận sự tăng trưởng cũng như lợi ích mà DLCĐ mang lại cho cả cộng đồng, môi trường và ngành du lịch

Một ví dụ về bối cảnh chính sách quốc gia thuận lợi cho DLCĐ được rút ra từ New Zealand, nơi chính phủ đã công nhận và hỗ trợ sự phát triển của DLCĐ như một sản phẩm du lịch quan trọng thông qua việc cung cấp các khoản tài trợ. Ba khoản tài trợ trị giá hơn 75 000 đô la cho DLCĐ đã được trao vào năm 2009 thông qua Chương trình Tài trợ Cơ sở vật chất Du lịch của Chính phủ để hỗ trợ cung cấp cơ sở hạ tầng cho DLCĐ.

Một quan chức chính phủ, Tiến sĩ Coleman nhận xét: *'Tôi rất vui khi có thể trao các khoản tài trợ cho các dự án sẽ cung cấp hoặc cải thiện một cơ sở du lịch có ý nghĩa quốc gia. DLCĐ làm tăng thêm giá*

trị cho sản phẩm du lịch của chúng tôi và đóng vai trò quan trọng đối với thành công chung của ngành du lịch của chúng tôi.'

Những người nhận thành công đã sử dụng tiền cho các công việc như sản xuất và lắp đặt các biển báo giải thích và xây dựng lối đi cho du khách.

Tiến sĩ Coleman cho biết: *"Những dự án này được thiết kế để nâng cao hiểu biết và sự yêu thích của du khách nước ngoài đối với New Zealand .*

Hình thức hỗ trợ này ghi nhận sự tăng trưởng và lợi ích mà DLCĐ mang lại cho cả cộng đồng, môi trường và ngành du lịch.

[Http://www.beehive.govt.nz/release/more+75000+community-based+tourism](http://www.beehive.govt.nz/release/more+75000+community-based+tourism)

3.5.4 *Cân nhắc khi chuẩn bị cho du lịch suối nước nóng*

Các dự án du lịch suối nước nóng yêu cầu sử dụng độc quyền tài nguyên thiên nhiên (suối nước nóng và tắm bùn): vì vậy, cách lập kế hoạch dự án có thể có tác động lớn đến cách sử dụng tài nguyên. Ví dụ, nếu nguồn nhiệt nằm trên đất thuộc sở hữu của cộng đồng trước khi du lịch suối nước nóng được đưa vào hoạt động, thì việc phát triển các nhà tắm phục vụ du lịch có hạn chế khả năng tiếp cận của người dân địa phương hoặc buộc người dân địa phương phải trả giá cao để sử dụng nguồn tài nguyên này không? Nếu có, việc tách các phòng tắm thành cơ sở công cộng và chỉ dành cho khách hoặc giảm giá cho cộng đồng địa phương sẽ giúp giải quyết những vấn đề này.

Đây là một chiến lược được sử dụng bởi Thermas de Papallacta, một spa và cơ sở chăm sóc sức khỏe và phòng tắm nhiệt ở làng Papallacta , Ecuador. Năm 1994, một nhóm người Ecuador đã mua khu đất bao gồm các bể nước nóng Papallacta với mục đích phát triển một doanh nghiệp du lịch sinh thái nhiệt bền vững, hài hòa với môi trường tự nhiên và mang lại lợi ích cho cộng đồng địa phương. Năm 1997, việc xây dựng một spa khác có tên là Jambiyacu đã được hoàn tất , với mục đích cung cấp các thiết bị sưởi ấm cho những người trong khu vực có ít nguồn tài chính hơn.

Điều quan trọng là phải phân bổ đủ nguồn lực để tiến hành đánh giá du lịch kỹ lưỡng nhằm xác định tính khả thi và khả năng tiếp cận của địa điểm. Cộng đồng sẽ cần phải biết nếu phải xin phép quy hoạch để phát triển cơ sở du lịch suối nước nóng. Các bên liên quan sẽ cần xem xét liệu du lịch suối nước nóng có giúp đạt được nguyện vọng phát triển cộng đồng hay không.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ. Nguồn: <http://www.termaspapallacta.com/index.htm>

Hộp 7 sau đây tóm tắt một số cân nhắc chính khi đảm bảo cộng đồng và các bên liên quan khác về du lịch được 'mở rộng tầm mắt' khi thúc đẩy du lịch cộng đồng.

HỘP 7

'Mất mờ to'—đánh giá cao những gì hiệu quả trong DLCĐ

Để DLCĐ trở thành cộng đồng hiệu quả và các bên liên quan khác trong ngành du lịch cần phải "mở rộng tầm mắt" để đảm bảo:

- Sự đồng ý và tham gia rộng rãi và công bằng của cộng đồng địa phương (không có sự tham gia không công bằng của một số gia đình, những người ở vị trí quyền lực, hoặc trọng lượng không bình đẳng trong việc ra quyết định đối với một giới tính)
- Sự tham gia của cộng đồng trong việc đánh giá DLCĐ thay vì chỉ một số cá nhân trong cộng đồng
- Đạt được sự cân bằng giữa tiếp cận thương mại và tác động bảo tồn văn hóa và môi trường
- Cơ chế giúp hướng dẫn cộng đồng xác định và quản lý tác động của khách du lịch
- Tôn trọng các cấu trúc văn hóa và xã hội truyền thống và hiện có trong việc xác định mức độ tham gia của cộng đồng trong việc cung cấp và thực hiện DLCĐ
- Thiết kế DLCĐ cho sự bền vững về môi trường, tài chính và xã hội ngay từ đầu
- Tôn trọng các quyết định của cộng đồng nếu họ quyết định không thực hiện du lịch sau khi hoàn thành đánh giá tác động, nhận thức và giáo dục
- Phù hợp với các kế hoạch và chính sách phát triển của địa phương và khu vực
- Trả lại một phần lợi nhuận công bằng cho cộng đồng địa phương
- Thiết kế DLCĐ vì lợi ích của cả du khách và cộng đồng thông qua trải nghiệm/sản phẩm hấp dẫn có thể bán được trên thị trường.

3.6 Thông tin thêm

Tạp chí Du lịch bền vững www.multilingual-matters.net/jost

Thực hành du lịch bền vững Tổ chức du lịch thế giới
www.worldtourism.org/frameset/frame_sustainable.htm

Dự án Đổi mới Nghiên cứu Du lịch (TRIP)—Du lịch Nông thôn www.trip-project.ca

Lash, G và Austin, D. 2003. Chương trình đánh giá du lịch sinh thái nông thôn, Hướng dẫn cộng đồng đánh giá du lịch sinh thái, như một công cụ để phát triển bền vững, elperwood International, <http://www.elperwood.com>

Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn—Quá trình Đánh giá Du lịch cung cấp một cái nhìn tổng quan về Giai đoạn Đánh giá chứa các công cụ giúp thực hiện bài tập tầm nhìn điểm đến du lịch và SWOT cũng như các công cụ phân tích lợi ích.

Lịch: Sổ tay dành cho những người tiên phong trong cộng đồng có các phần về cách bắt đầu, thông tin thực tế về ngành, nguyên liệu để thành công, công cụ phân tích và các mẹo về lập kế hoạch và triển khai du lịch cộng đồng. Phần 3 trong *Chuyển đổi cộng đồng thông qua du lịch* cung cấp một bức tranh về cách thức cấu trúc và hỗ trợ ngành du lịch ở cấp địa phương, tỉnh, quốc gia và toàn cầu, đặc biệt chú trọng đến du lịch bền vững.

Đồng thau, J (Ed.). 1997. Trung tâm Phát triển Nông thôn Miền Tây và Mở rộng Đại học Bang Michigan. *Sổ tay Đánh giá Du lịch Cộng đồng*. Biên tập bởi Jane L. Brass, Đại học bang Oregon, Corvallis.

Trung tâm Tài nguyên Caribbean (CANARI). Tháng 2 năm 1999. Báo cáo cuối cùng của hội thảo về du

lịch cộng đồng. Một hội thảo được tổ chức bởi Viện Tài nguyên Thiên nhiên Caribbean và Chương trình Du lịch Di sản St Lucia .

Tổ chức Bảo tồn Quốc tế và Đại học George Washington. 2005. *Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn—Quá trình Đánh giá Du lịch*. Trường đại học George Washington

Häusler, N và Strasdas W. 2002. *Sổ tay đào tạo về du lịch cộng đồng* , inwent .

Có nhiều cuộc tranh luận lành mạnh xung quanh chủ đề 'Liệu du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng có phải là một công cụ tốt để bảo tồn đa dạng sinh học? Hay sử dụng tốt các quỹ bảo tồn đa dạng sinh học?' để tìm hiểu thêm, bạn có thể muốn tham khảo các tài nguyên sau:

Kiss, A. Tháng 5 năm 2004. Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng có phải là cách sử dụng tốt quỹ bảo tồn đa dạng sinh học không? Trong Xu hướng Sinh thái học và Tiến hóa, Tập 19 Số 5.

[Http://dss.ucsd.edu/~ccgibson/docs/Kiss%20-%20%20Ecotourism based%20conservation.pdf](http://dss.ucsd.edu/~ccgibson/docs/Kiss%20-%20%20Ecotourism%20based%20conservation.pdf)

WWF Quốc tế. 2001. *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng*. WWF Vương quốc Anh. [Http://www.icrtourism.org/Publications/WWF1eng.pdf](http://www.icrtourism.org/Publications/WWF1eng.pdf)

Cắt quốc tế. 2007. *Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng vì sự phát triển bền vững ở vùng Mekong* , Tóm tắt chính sách, Trung tâm tài nguyên Hà Nội. [Http://www.cuts-international.org/HRC/pdf/PB-1-07.pdf](http://www.cuts-international.org/HRC/pdf/PB-1-07.pdf)

3.7 Nguồn tham khảo

Ashley, C., Roe, D. Và Goodwin, H. (2001) *Các chiến lược du lịch vì người nghèo giúp du lịch mang lại hiệu quả cho người nghèo: Đánh giá kinh nghiệm* . ODI.

Cottrell, S. (2001) *Phương pháp tiếp cận phát triển quốc tế của Hà Lan: Phát triển du lịch bền vững*. Công viên & Giải trí Tháng 9 năm 2001;36 9.

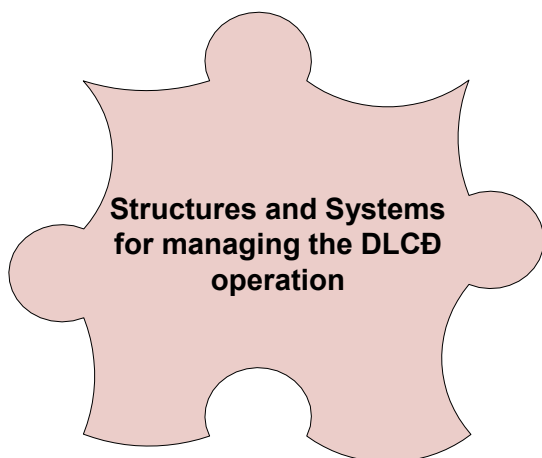
Dwyer, L. Và Edwards, D. (2010) Lập kế hoạch du lịch bền vững ở Liburd, J. Và Edwards, D. (eds) Tìm hiểu về sự phát triển bền vững của du lịch. Vương quốc Anh: Nhà xuất bản Goodfellow

Liên kết BC và Liên minh các đô thị British Columbia. (2009) *Chuyển đổi Cộng đồng thông qua Du lịch: Cẩm nang dành cho những người đi đầu trong du lịch cộng đồng*, Link BC.

Viện Núi. (2000) *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Bộ tài nguyên* . Viện Núi. HOA KỲ.

Nam Waikato <http://www.southwaikato.govt.nz/> và <http://tirauinfo.homestead.com/Tirau.html>

4. CƠ CẤU VÀ HỆ THỐNG QUẢN LÝ VẬN HÀNH DLCĐ



Chương này cung cấp hướng dẫn về việc phát triển các quy trình và cấu trúc quản lý DLCĐ phù hợp và theo ngữ cảnh cụ thể. Để thành công, các dự án DLCĐ cần thành lập một nhóm quản lý hiệu quả, xây dựng kiểm soát chất lượng trong từng phần của chu trình quản lý, quản lý rủi ro và hoàn cảnh thay đổi, đồng thời liên tục đánh giá các hoạt động quản lý.

4.1 Thông điệp chính

Các cơ cấu tổ chức và quản lý khác nhau phù hợp với các hoạt động và bối cảnh DLCĐ khác nhau (mục 4.1):

- Nhóm quản lý DLCĐ phải **bao gồm những người có kỹ năng và năng động, những** người hiểu được nhu cầu minh bạch, công bằng và trách nhiệm giải trình (4.2).
- Các dự án DLCĐ cần phải **tuân thủ và tìm cách vượt qua các tiêu chuẩn địa phương** về quản lý du lịch. Mỗi khía cạnh của hoạt động phải được **liên tục cơ chế kiểm soát chất lượng** (4.3).
- Tất cả các bên liên quan của DLCĐ nên **nhận thức được môi trường pháp lý và thể chế** mà DLCĐ đang hoạt động và **phát triển một hệ thống giám sát và ứng phó với thay đổi quy định** (4.4).
- Lập kế hoạch cho các hoạt động DLCĐ thành công trong dài hạn và tăng cường khả năng phục hồi của chúng bằng cách **quản lý sự thay đổi** theo thời gian, ví dụ như kỳ vọng và tác động của khách du lịch cũng như các tình huống khẩn cấp (4.5).
- Các dự án DLCĐ nên xây dựng **hệ thống giám sát và** các quy trình đánh giá vào tất cả các hệ thống quản lý, để cho phép DLCĐ đáp ứng phù hợp với kỳ vọng của khách du lịch cũng như nhu cầu và mong đợi của các bên liên quan (4.6).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

4.2 Thông điệp chính: Xác định cơ cấu tổ chức và quản lý phù hợp

4.2.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Cơ cấu tổ chức sẽ xác định quyền kiểm soát thực sự hay nói là cộng đồng có trong DLCĐ. Không có một mô hình tổ chức duy nhất nào phù hợp với mọi hoàn cảnh và mọi quốc gia. Trong một đánh giá về DLCĐ ở Mỹ Latinh, khoảng một nửa số cộng đồng được khảo sát đã phân loại doanh nghiệp của họ là sở hữu hoàn toàn của cộng đồng, với một nửa mô tả quyền sở hữu chung giữa cộng đồng và các tổ chức phi chính phủ, nhà điều hành tư nhân hoặc tập đoàn (Jones 2008). Với các nghiên cứu điển hình được xem xét cho sổ tay hướng dẫn này, hình thức sắp xếp quyền sở hữu rất đa dạng, từ sở hữu 100% của cộng đồng hoặc liên doanh với một công ty tư nhân.

Ngay cả khi doanh nghiệp được 'sở hữu bởi cộng đồng', vẫn có thể có một số cấu trúc pháp lý để thực hiện điều này: các dạng cấu trúc ủy thác của hợp tác xã và các cấu trúc khác. Tuy nhiên, các cấu trúc pháp lý chính xác hiện có sẽ được xác định bởi thẩm quyền pháp lý và do đó sẽ khác nhau về cơ bản xung quanh 21 quốc gia là thành viên của APEC.

Bất kể các thỏa thuận chính thức, có sẵn về mặt pháp lý, nguyên tắc hướng dẫn chung ở bất kỳ khu vực tài phán nào là các bên liên quan chọn một thỏa thuận tổ chức phù hợp với các mục tiêu của liên doanh DLCĐ. Ngoài ra, các bên liên quan nên rõ ràng về các sắp xếp tổ chức và đặc biệt là cộng đồng được đại diện như thế nào.

Một số liên doanh, tự gọi là DLCĐ, hoàn toàn thuộc sở hữu của một công ty tư nhân. Mặc dù cấu trúc pháp lý này đang trở nên phổ biến nhưng rất khó để điều chỉnh hình thức sở hữu hợp pháp này với các thành phần chính và những cân nhắc về DLCĐ thông lệ tốt nhất có trong sổ tay này.

4.2.2 Áp dụng thực tiễn

Lựa chọn cơ cấu tổ chức DLCĐ.

Điều này phụ thuộc vào các bên liên quan tham gia và động lực cụ thể của mỗi bên khi thiết lập và phát triển tổ chức DLCĐ.

4.2.3 Nghiên cứu điển hình: Cơ cấu quản lý du lịch cộng đồng: 100% do cộng đồng sở hữu và vận hành

Hội nghị và Suối nước nóng Breitenbush ở Oregon, Hoa Kỳ được điều hành bởi Cộng đồng Breitenbush từ năm 1981. Cơ cấu tổ chức và quản lý hoàn toàn thuộc sở hữu của cộng đồng và bao gồm một tập đoàn hợp tác công nhân mà qua đó các công nhân hiện sở hữu doanh nghiệp.

Cộng đồng bố trí nhân viên cho DLCĐ có quy mô từ 50 đến 70 người lớn và trẻ em (có thể thay đổi tùy theo số lượng nhân viên ít hơn được yêu cầu trong những tháng lạnh hơn). Hiện tại, khoảng một nửa số thành viên cộng đồng là công nhân/chủ sở hữu. Công nhân/chủ sở hữu đưa ra phần lớn các quyết định liên quan đến công việc kinh doanh và cộng đồng và bầu ra một Hội đồng quản trị để đảm bảo việc rút lui được quản lý hiệu quả.

Một phong cách quản lý vòng tròn mở đã được chọn để mô tả một cơ cấu tổ chức dân chủ, không độc đoán (trái ngược với thứ bậc). Để lồng ghép cấu trúc này, các cuộc đàm phán là cần thiết để đưa điều này vào hoạt động. Việc Breitenbush là một cộng đồng sống chung có nghĩa là công nhân và người quản lý cũng là bạn bè và hàng xóm. Điều này thể hiện một loạt các mối quan hệ phức tạp và sự tranh chấp không thường xuyên trong cộng đồng và doanh nghiệp. Có một lần, cơ cấu này đã đe dọa đến mô hình hợp tác xã của công nhân/chủ sở hữu. Cộng đồng đã giải quyết tranh chấp trong cộng đồng hoặc doanh nghiệp bằng cách tham khảo 'Credo', một quy tắc đạo đức cộng đồng.

Cộng đồng được tổ chức thành các nhóm bao gồm văn phòng/lễ tân khách, nhà bếp, bảo trì, hệ thống, xây dựng (chỉ vào mùa hè), đón tiếp khách và an ninh, dọn phòng, chăm sóc trẻ em, quản trị, sự kiện & tiếp thị, và nghệ thuật chữa bệnh. Theo cấu trúc tại chỗ, một người quản lý từ mỗi nhóm báo cáo với Hội đồng quản trị.

Nghiên cứu tình huống này minh họa tầm quan trọng của việc có một cơ cấu quản lý rõ ràng và minh bạch được hỗ trợ bởi sự tham gia của cộng đồng trong việc ra quyết định xung quanh hoạt động của liên doanh.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

4.2.4 Nghiên cứu điển hình: Cơ cấu quản lý du lịch cộng đồng: Sắp xếp liên doanh

Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate (HGGR) được thành lập vào năm 1996, bởi Tikitere Holdings Limited (TEL). Cơ cấu tổ chức là sự hợp tác 50/50 giữa các chủ đất bản địa Tikitere Trust, đại diện cho 1020 chủ sở hữu và Tatou Holdings Limited, những nhà đầu tư và quản lý chính của các cơ sở. Cả Trust và Tikitere Holdings Limited đều có Hội đồng quản trị và Giám đốc riêng biệt và tất cả lợi nhuận được chia đều.

Cơ cấu quản lý đảm bảo rằng cộng đồng và nhân viên địa phương tham gia vào quá trình ra quyết định. Tuy nhiên, tất cả các quyết định quan trọng đều thông qua Hội đồng quản trị và cứ sáu tháng một lần, Giám đốc điều hành Bryan Hughes sẽ đưa ra đánh giá cho toàn bộ Quý Tín thác về hiệu suất, những thách thức và định hướng trong tương lai.

Khu bảo tồn rộng 20 ha và có các điểm tham quan như mạch nước phun, hồ lưu huỳnh, núi lửa nhỏ và thác nước nóng. Một loạt các hồ nước nóng và phòng tắm bùn đã được phát triển để cho phép tắm nước nóng.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

4.2.5 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Cơ cấu tổ chức của dự án DLCĐ phải phù hợp với các cơ cấu và mục tiêu hiện có của cộng đồng. Cấu trúc này có thể cần được xem xét lại để đảm bảo rằng nó đang hỗ trợ DLCĐ một cách hiệu quả nhất.

4.3 Thông điệp chính: Lựa chọn một nhóm quản lý hiệu quả và có nguyên tắc

Một hoạt động DLCĐ chất lượng cần phải có một đội ngũ quản lý tận tâm và nguyên tắc với các kỹ năng phù hợp với nhu cầu của dự án. Tất cả các bên liên quan trong cộng đồng nên cùng nhau thống nhất về các nguyên tắc và thực hành quản lý hợp lý ngay từ đầu. Điều này giúp giữ cho nhóm quản lý có trách nhiệm giải trình và đảm bảo rằng có một quy trình được các bên liên quan phê chuẩn để giải quyết các xung đột hoặc vấn đề quản lý có thể phát sinh trong tương lai.

4.3.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Đội ngũ quản lý của một liên doanh DLCĐ có ảnh hưởng rất lớn đến tất cả các khía cạnh của một dự án, từ cách thức lập kế hoạch và phát triển cho đến cách thức vận hành và mở rộng dự án. Một đội ngũ quản lý năng động và giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực khách sạn hoặc du lịch sẽ thúc đẩy một môi trường hỗ trợ và hòa nhập, đồng thời thúc đẩy sự phát triển và tăng trưởng của liên doanh DLCĐ.

4.3.2 Áp dụng thực tiễn

Đảm bảo đội ngũ quản lý duy trì các nguyên tắc cơ bản của dự án DLCĐ

Đội ngũ quản lý của một dự án DLCĐ có thể có nhiều hình thức khác nhau tùy theo nhu cầu của liên doanh và loại hình sở hữu như đã thảo luận trong phần trước. Một nhóm quản lý có thể được lựa chọn hoàn toàn từ cộng đồng hoặc có thể bao gồm các thành viên của các tổ chức đối tác bên ngoài như tổ chức phi chính phủ hoặc công ty du lịch. Bất kể hình thức nào, có một số kỹ năng lãnh đạo quan trọng cần được tích cực khuyến khích bao gồm tinh thần đồng đội, trách nhiệm giải trình, tính chuyên nghiệp, công bằng, an toàn và minh bạch (Resilience Alliance 2010). Các hệ thống quản lý được hướng dẫn bởi các nguyên tắc này sẽ xây dựng khả năng phục hồi của chúng theo thời gian, cho phép chúng thích nghi và thay đổi trong khi vẫn trung thực với các mục tiêu và giá trị ban đầu của chúng.

Duy trì các kênh truyền thông hiệu quả

Sau khi đã chọn được nhóm quản lý, điều quan trọng là phải duy trì các kênh liên lạc cởi mở giữa lãnh đạo của liên doanh DLCĐ và cộng đồng mà nó đang phục vụ. Điều này sẽ đảm bảo rằng tất cả các thành viên cộng đồng và các bên liên quan của DLCĐ coi họ là cộng tác viên và người tham gia vào quá trình ra quyết định và sẽ cải thiện khả năng đạt được kết quả công bằng. Phương pháp tiếp cận có sự tham gia này có thể là một quá trình tốn nhiều thời gian, thách thức và có thể phát sinh chi phí lớn hơn, đặc biệt là khi bắt đầu một dự án DLCĐ. Về lâu dài, cách tiếp cận này mang lại hiệu quả bằng cách tạo cho các bên liên quan niềm tin rằng ban lãnh đạo DLCĐ quan tâm đến lợi ích tốt nhất của cộng đồng.

Phân công vai trò và trách nhiệm

Vai trò và trách nhiệm của đội ngũ quản lý phải được làm rõ ngay từ đầu. Cách thức mà các thành viên cộng đồng có thể tham gia và đóng góp vào định hướng của liên doanh DLCĐ cũng phải được làm rõ. Sự tham gia của cộng đồng có thể dưới nhiều hình thức khác nhau, bao gồm:

- Được tham gia vào giai đoạn lập kế hoạch và tầm nhìn của một liên doanh DLCĐ
- Lựa chọn đội ngũ quản lý và quyết định các nguyên tắc quản lý cốt lõi
- Chia sẻ lợi ích kinh tế, xã hội hoặc môi trường của dự án DLCĐ
- Tham gia vào việc cung cấp dịch vụ hàng ngày của dự án.

Khi xác định hình thức và mức độ tham gia, điều quan trọng là phải tìm ra mức độ kỹ năng nào được yêu cầu. Điều này có thể được xác định bằng cách thực hiện một ma trận kỹ năng hoặc kiểm kê các kỹ năng và kinh nghiệm của mọi người và phân công vai trò tương ứng.

Nhóm quản lý có thể hướng dẫn cộng đồng đánh giá những nhiệm vụ hoặc dịch vụ nào có thể được cung cấp bởi những người trong cộng đồng và xác định những khoảng trống về kỹ năng mà các tổ chức hoặc đối tác bên ngoài có thể hỗ trợ lấp đầy. Theo Hướng dẫn GTZ, 1994 trang 14, *Du lịch bền vững như một lựa chọn phát triển, kinh nghiệm về du lịch ở quốc gia/khu vực càng ít và mức độ hiểu biết của các bên liên quan càng thấp thì nhu cầu đầu vào từ bên ngoài càng lớn*. Đội ngũ lãnh đạo của một liên doanh DLCĐ cần quản lý sự tham gia của các tổ chức bên ngoài để đảm bảo mọi đóng góp đều phù hợp với các giá trị và mục tiêu hiện tại của dự án DLCĐ.

4.3.3 Bài học kinh nghiệm về quy trình và thực hành tốt

Sự khác biệt giữa hoạt động DLCĐ thành công hay thất bại là **đội ngũ quản lý lành nghề và có trách nhiệm**.

Khi **giao vai trò** cho các cá nhân trong cộng đồng, điều quan trọng là phải xem xét những trách nhiệm mà mọi người đã có. Nếu họ bị gánh nặng, thì việc giao thêm nhiệm vụ có thể không thực tế. Giống như lợi ích của một liên doanh DLCĐ nên được chia sẻ đồng đều, gánh nặng và khối lượng công việc liên quan đến việc điều hành liên doanh đó cũng nên được chia sẻ như vậy.

4.4 Thông điệp chính: Duy trì Tiêu chuẩn và Kiểm soát Chất lượng

Quản lý tốt một liên doanh DLCĐ được củng cố bởi các cấu trúc và hệ thống thúc đẩy và duy trì các tiêu chuẩn cao và kiểm soát chất lượng. Điều quan trọng là các tiêu chuẩn và kiểm soát chất lượng được phát triển cùng với tất cả các bên liên quan của DLCĐ. Các cấu trúc hoặc hệ thống kiểm soát chất lượng này có thể chính thức hoặc không chính thức, tùy thuộc vào cộng đồng. Ở giai đoạn đầu phát triển, các cộng đồng có thể cần sự hỗ trợ từ các tổ chức phi chính phủ bên ngoài hoặc các tổ chức chính phủ để phát triển các quy trình hiệu quả.

4.4.1 Tại sao phát triển quy trình lại quan trọng?

Các tiêu chuẩn chất lượng và kiểm soát ảnh hưởng đến toàn bộ trải nghiệm của khách thăm quan. Họ có thể đảm bảo rằng du khách có những tương tác tích cực với cộng đồng địa phương và nhận được ưu đãi phù hợp và hấp dẫn. Kiểm soát chất lượng duy trì danh tiếng của liên doanh du lịch cộng đồng trên thị trường, thu hút và giữ chân du khách quay lại, cũng như quản lý kỳ vọng của du khách.

Mỗi phần của trải nghiệm du lịch cần phải được xem xét thường xuyên đối với các biện pháp kiểm soát chất lượng, an toàn và vệ sinh, bao gồm chỗ ở và cơ sở vật chất, phục vụ ăn uống, các hoạt động và trang thiết bị. Tiêu chuẩn chất lượng sẽ khác nhau giữa các dự án DLCĐ. Điều quan trọng là các tiêu chuẩn được thống nhất thông qua quá trình tham vấn và tất cả những người tham gia đều cố gắng vượt qua các tiêu chuẩn đó.

Một trong những cách quảng bá dự án DLCĐ không chính thức có giá trị nhất là thông qua truyền miệng từ những vị khách trước đó, điều đó có nghĩa là các tiêu chuẩn chất lượng phải được duy trì và cải thiện một cách nhất quán. Tổ chức du lịch quốc tế Intrepid Travel có trụ sở tại Úc hoạt động theo nguyên tắc hướng dẫn rằng, *'du khách có trải nghiệm thú vị và vui vẻ tại điểm đến của họ sẽ trở thành đại sứ tích cực cho điểm đến đó'* (Bộ quy tắc ứng xử Intrepid 2009). Nếu không có các tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng chính thức, một dự án DLCĐ không thể đánh giá hiệu suất của nó so với các mục tiêu dịch vụ đã nêu hoặc so với các đối thủ cạnh tranh. Kiểm soát chất lượng tạo điều kiện cho một chu kỳ cải tiến liên tục.

4.4.2 Áp dụng vào thực tiễn

Xác định các lĩnh vực chính để kiểm soát chất lượng

Đội ngũ lãnh đạo nên khởi xướng và thiết lập các tiêu chuẩn về dịch vụ và kiểm soát chất lượng đối với các khía cạnh của hoạt động DLCĐ nhằm cung cấp dịch vụ cho du khách, phù hợp với những gì đã được tiếp thị (xem chương 7) và có sẵn đội ngũ nhân viên có kỹ năng và kinh nghiệm để điều hành/duy trì chúng. Các lĩnh vực chính cần chú ý có thể bao gồm:

- Xây dựng, bảo trì và bảo dưỡng cơ sở hạ tầng (ví dụ: cơ sở vật chất hoặc tiện nghi)
- Chỗ ở phải hợp vệ sinh và thoải mái
- Tất cả các địa điểm du lịch, tour du lịch, điểm tham quan và các hoạt động
- Dịch vụ ăn uống, bao gồm tất cả các khía cạnh của đặt hàng, lưu trữ, chuẩn bị, trình bày và xử lý thực phẩm và có tính đến sở thích của du khách
- Vận tải phải đáng tin cậy, an toàn và hiệu quả nhất có thể.

Làm thế nào để đảm bảo chất lượng

Các tiêu chuẩn chất lượng mà một liên doanh DLCĐ phát triển sẽ phụ thuộc phần lớn vào các nguồn lực sẵn có để cung cấp dịch vụ đáp ứng tiêu chuẩn ưu tiên. Chìa khóa để quản lý tốt là phân bổ đủ số lượng nhân viên để có thể cung cấp các dịch vụ có chất lượng. Cần phải có cơ sở hạ tầng và thiết bị phù hợp để cho phép cung cấp dịch vụ.

Những quyết định cơ bản này và các biện pháp kiểm soát chất lượng liên quan đến chúng cần được nhóm quản lý vạch ra một cách chi tiết, với sự đóng góp ý kiến thường xuyên của nhân viên và các bên liên quan trong cộng đồng. Thực hành tốt nhất sẽ đảm bảo các tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng được xây dựng trong hợp đồng với các nhà cung cấp, đặc biệt nếu họ không thuộc liên doanh DLCĐ.

Tiêu chuẩn hoá quy trình

Đội ngũ quản lý nên làm quen với tất cả các tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế có thể áp dụng được. Ví dụ, Chứng nhận Green Globe hỗ trợ Tiêu chí Du lịch Bền vững Toàn cầu (GSTC). 'GSTC là tiêu chuẩn quốc tế đã được thống nhất cho hoạt động bền vững và quản lý các doanh nghiệp lữ hành và du lịch' (website của Green Globe).

4.4.3 Bài học kinh nghiệm rút ra từ thực tiễn và áp dụng quy trình

Thúc đẩy một chu kỳ cải tiến liên tục

Liên doanh DLCĐ nên xây dựng các biện pháp kiểm soát chất lượng trong mọi khía cạnh hoạt động của mình và liên tục cố gắng duy trì và cải thiện các tiêu chuẩn.

Tuyển dụng một chuyên gia quản lý chất lượng

Một nhóm quản lý DLCĐ thành công sẽ đồng ý trước về các tiêu chuẩn hoạt động có chất lượng, cách thức và trách nhiệm của ai để đạt được chúng, tại sao chúng lại quan trọng và hậu quả nếu các tiêu chuẩn này không được đáp ứng. Khi đã được thống nhất, các tiêu chuẩn chất lượng này cũng cần được thông báo rõ ràng tới các nhà cung cấp hoặc nhà thầu bên ngoài và cần có một quy trình cải thiện chính thức để tuân theo trong trường hợp các tiêu chuẩn này bị vi phạm.

Thiết kế khảo sát để kiểm soát chất lượng

Một ví dụ cho chiến lược kiểm soát chất lượng và chuẩn mực cụ thể sẽ là yêu cầu khách hàng đưa ra các nhận xét mang tính xây dựng cuối chuyến thăm của họ. Điều này có thể cung cấp cho đội ngũ quản lý thông tin có giá trị về việc liệu các tiêu chuẩn chất lượng đã nêu có được đáp ứng hay không và liệu hoạt động kinh doanh có đáp ứng được kỳ vọng của khách tham quan hay không.

4.4.4 Nghiên cứu điển hình: Chứng nhận Green Globe

Du lịch sinh thái Kuyima, Mexico đã nhận được chứng nhận Green Globe vào năm 2005 và nhờ sự phấn đấu nhất quán về chất lượng, vẫn tiếp tục được chứng nhận kể từ đó. Quy trình để Khu du lịch sinh thái Kuyima được chứng nhận bao gồm sự hợp tác chặt chẽ của công ty, cộng đồng, tổ chức phi chính phủ bảo tồn và các nhà tài trợ trong nước và quốc tế đang tìm cách đa dạng hóa cách họ thúc đẩy và tài trợ cho các nỗ lực bảo tồn biển trong khu vực. Tình trạng chứng nhận Green Globe này rất quan trọng trong việc chứng thực tổ chức từ góc độ bền vững rộng lớn hơn.

Xem thêm chương 9 để biết chi tiết đầy đủ về trường hợp này.

4.4.5 Nghiên cứu điển hình: Hells Gate—cam kết mang lại chất lượng

Khu bảo tồn Địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa nằm gần Rotarua, trên Đảo Bắc của New Zealand. Đây là sự hợp tác giữa cộng đồng người Maori ở Tikitere và một công ty tư nhân.

Trong bốn năm đầu tiên của hoạt động DLCĐ này, đầu tư tập trung vào việc phát triển các lối đi và rào chắn để giữ an toàn cho nhân viên và du khách khi liên doanh chuyển sang tổ chức và phát triển kinh doanh. Nghiên cứu sâu rộng đã được thực hiện để tạo ra tầm nhìn DLCĐ và kế hoạch chiến lược trong tương lai. Bắt đầu từ năm 2000, khu phức hợp tắm bùn đầu tiên được xây dựng và các hoạt động văn hóa được quảng bá rộng rãi. Năm 2001, khu phức hợp Wai Ora Spa được xây dựng, các liệu pháp

văn hóa truyền thống được đưa vào các liệu pháp chăm sóc sức khỏe và nhân viên được đào tạo phù hợp về các kỹ thuật trị liệu.

Để đa dạng hóa cơ sở sản phẩm, một loạt các sản phẩm làm đẹp spa đã được phát triển. Từ năm 2002 đến 2005, nhân viên bắt đầu tham gia các khóa đào tạo về du lịch được công nhận, bắt đầu tiếp thị ra nước ngoài, mở ra thị trường xuất khẩu quốc tế cho các sản phẩm làm đẹp và doanh nghiệp đã đạt được chứng nhận 'Hoạt động được chứng thực' Qualmark, chứng nhận chất lượng do cơ quan quản lý chất lượng du lịch chính thức của New Zealand cung cấp đại lý.

Dự án DLCĐ liên tục tập trung vào chất lượng dịch vụ, làm nền tảng cho chất lượng trải nghiệm của du khách. Điều này đã đạt được thông qua các chương trình đào tạo nhân viên hiệu quả và các đường dây liên lạc cởi mở giữa các nhà quản lý doanh nghiệp và chủ đất, nhiều người trong số họ là nhân viên. Hiện tại, hoạt động đảm bảo rằng tất cả nhân viên đều được đào tạo với trình độ thực hành tốt nhất trong ngành và cố gắng cung cấp dịch vụ trên tiêu chuẩn. Sự tập trung vào chất lượng này đã dẫn đến việc tổ chức nhận được giải thưởng du lịch cao nhất của New Zealand.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

4.4.6 Bài học từ thực hành tốt

Luôn có nguy cơ thiếu hụt khi thực phẩm hoặc hàng hóa cơ bản khi chúng có nguồn gốc và được sản xuất tại địa phương, nhóm lãnh đạo DLCĐ cần dự đoán và lên kế hoạch cho điều này để tránh các chi phí cao hơn được chuyển cho các thành viên cộng đồng. Hai biện pháp phòng tránh là:

- Bao gồm chi phí cao hơn cho thực phẩm hoặc hàng hóa khác như là một phần của phí lưu trú tính cho khách du lịch trong thời gian thiếu hụt để khách du lịch chịu chi phí tăng giá thực phẩm
- Khi có thể, các dự án DLCĐ nên hợp tác với các điểm đến du lịch nông nghiệp để mang lại lợi ích từ nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm được sản xuất tại địa phương để trực tiếp đến tay nông dân địa phương.

4.5 Thông điệp chính: Hoạt động trong khuôn khổ pháp lý

Tất cả các bên liên quan trong liên doanh DLCĐ cần được thông báo ngay từ đầu về các quy định của chính quyền địa phương và quốc gia cũng như khung pháp lý quốc tế mà liên doanh dự kiến sẽ tuân thủ. Tuổi thọ của hoạt động DLCĐ có thể được đảm bảo nếu đội ngũ quản lý ưu tiên theo kịp các yêu cầu quy định đang thay đổi.

4.5.1 Tại sao hoạt động trong khuôn khổ pháp lý lại quan trọng?

Kết hợp các yêu cầu về cấu trúc và hệ thống

Khi cộng đồng nhận thức được các yêu cầu tuân thủ, liên doanh DLCĐ có thể phát triển các tiêu chuẩn và kiểm soát chất lượng của mình cho phù hợp. Liên doanh DLCĐ phải hoạt động phù hợp với các yêu cầu pháp lý hoặc quy định của địa phương. Nếu các quy định hoặc luật của chính phủ bị vi phạm, điều này sẽ gây nguy hiểm cho toàn bộ hoạt động của DLCĐ và có thể dẫn đến việc buộc phải đóng cửa.

4.5.2 Áp dụng thực tiễn

Thiết lập liên kết với các bên liên quan du lịch khác

Bằng cách thiết lập các liên kết này, hoạt động DLCĐ có thể tìm hiểu về mọi thỏa thuận pháp lý và thể chế có liên quan (việc tuân thủ luật pháp địa phương/quốc gia cũng như luật công ước quốc tế). Thực tiễn tốt nhất là đội ngũ quản lý thiết lập liên hệ với chính quyền địa phương và/hoặc văn phòng du lịch khu vực để hiểu các yêu cầu pháp lý và giới hạn mà họ đang hoạt động.

Sau khi các mạng hoặc kênh liên lạc này được thiết lập với chính quyền địa phương hoặc quốc gia, nhóm quản lý DLCĐ sẽ được bố trí tốt hơn để có thể theo dõi và phản ứng nhanh chóng với những thay đổi trong chính sách của chính phủ hoặc khung pháp lý quốc tế có thể ảnh hưởng đến hoạt động của liên doanh.

4.5.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình

Duy trì các mối quan hệ

Đội ngũ quản lý nên thường xuyên tham khảo ý kiến của chính quyền địa phương để họ được thông báo về những thay đổi của cơ quan lập pháp và chính sách của khu vực và quốc gia.

4.6 Thông điệp chính: Tăng khả năng phục hồi thông qua quản lý để thay đổi

Thay đổi là một phần không thể tránh khỏi—và thường là mong muốn—của bất kỳ dự án DLCĐ nào, khi nó trải qua nhiều giai đoạn tăng trưởng và phát triển. Quản lý sự thay đổi không chỉ liên quan đến việc quản lý những kỳ vọng thay đổi của du khách mà còn quản lý những kỳ vọng thay đổi của cộng đồng về ý nghĩa của dự án DLCĐ đối với họ và tác động của nó đến cuộc sống hàng ngày. Điều này bao gồm cân nhắc việc quản lý trải nghiệm của khách thăm quan, quản lý các bên liên quan tham gia vào DLCĐ cũng như quản lý rủi ro.

4.6.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Điều quan trọng đối với đội ngũ lãnh đạo của dự án DLCĐ là thiết lập các hệ thống để quản lý sự thay đổi sao cho những thay đổi có lợi cho cộng đồng có thể được hoan nghênh, đồng thời có thể giảm thiểu những thay đổi gây căng thẳng cho dự án DLCĐ hoặc các bên liên quan. Một phần quan trọng trong việc quản lý thay đổi là dự đoán và giảm thiểu rủi ro tương lai cho cộng đồng.

4.6.2 Áp dụng thực tiễn

Quản lý trải nghiệm của khách

Một trong những thay đổi lớn nhất mà nhóm quản lý sẽ phải đối mặt là quản lý lượng khách thăm quan vào cộng đồng. Điều này có thể gây ra các vấn đề cho một cộng đồng chưa được tiếp xúc với nhiều du khách từ các nền văn hóa khác nhau tham gia vào đời sống cộng đồng. Thực tiễn tốt nhất sẽ liên quan đến việc thực hiện các thủ tục để giảm thiểu các tác động tiêu cực có thể xảy ra đối với cộng đồng.

Xây dựng bộ quy tắc ứng xử của du khách

Cộng đồng có thể muốn phát triển các quy tắc ứng xử để hướng dẫn hành vi của du khách và để đảm bảo rằng tất cả các tương tác giữa du khách và cộng đồng được coi là trao đổi liên văn hóa hai chiều. Điều quan trọng là phải thiết lập giao tiếp tốt với du khách trước khi họ đến cộng đồng để cung cấp cho du khách thông tin về hành vi và cách ăn mặc phù hợp, hoặc tuân thủ các phong tục và tín ngưỡng địa phương, ví dụ như tránh uống rượu. Điều này đặc biệt quan trọng nếu các địa điểm thờ cúng tôn giáo được đưa vào như một phần của các hoạt động du lịch. Điều này giúp du khách cư xử theo những cách phù hợp và nhạy cảm về mặt văn hóa, với sự hiểu biết rằng du khách ở đó để tìm hiểu càng nhiều càng tốt về cuộc sống địa phương và cộng đồng cũng sẵn sàng học hỏi tích cực từ những người bên ngoài. Cộng đồng nên nói rõ ràng về hình thức học tập nào là tích cực và hình thức học tập nào là tiêu cực và nên tránh; tương tự, du khách nên được hỏi họ muốn thu được gì từ trải nghiệm và loại kiến thức địa phương nào họ đặc biệt quan tâm khi tiếp cận.

Quản lý kỳ vọng của khách thăm quan

Một cách để quản lý thành công những thay đổi trong kỳ vọng của du khách là có một số kiến thức về

các tiêu chuẩn mà du khách nước ngoài có thể quen thuộc. Điều này sẽ đảm bảo rằng các nhà cung cấp dịch vụ mạo hiểm DLCĐ nhận thức được nhu cầu và tiêu chuẩn của du khách. Tài liệu tiếp thị cũng nên làm rõ những gì du khách không nên mong đợi (ví dụ như những thứ xa xỉ hoặc tiện nghi nhất định) để giảm thiểu việc du khách cảm thấy thất vọng nếu họ cảm thấy rằng kỳ vọng của họ không được đáp ứng.

Quản lý nhân sự bằng các chính sách phù hợp

Một trong những động lực chính trong việc thiết lập một liên doanh DLCĐ là cung cấp việc làm có ý nghĩa cho mọi người trong cộng đồng. Trong quá trình thành lập, nhóm quản lý nên xây dựng các hướng dẫn về việc làm, bao gồm thỏa thuận về giờ làm việc công bằng (bao gồm quyền nghỉ ngơi, giới hạn về giờ làm việc và thời gian nghỉ lễ), điều kiện làm việc an toàn và vệ sinh, và trả lương bình đẳng cho công việc như nhau. An toàn và tôn trọng tại nơi làm việc và bình đẳng giới cần được khuyến khích thông qua các chính sách tạo cơ hội bình đẳng cho phụ nữ và nam giới tham gia vào hoạt động DLCĐ. Tuy nhiên, điều này có thể gây khó khăn ở các quốc gia có vai trò giới cứng nhắc đối với các loại công việc được coi là bình thường đối với các giới tính khác nhau. Các quy tắc thực hành xác định hành vi thích hợp đối với du khách cũng nên được phát triển.

Vì hầu hết các dự án DLCĐ đều dựa trên việc mang đến cho du khách cơ hội tương tác với cộng đồng chủ nhà, nhân viên tham gia vào dự án là tuyến đầu của sự tương tác này và rất quan trọng để thúc đẩy bầu không khí tôn trọng văn hóa lẫn nhau. Sự tương tác của nhân viên với du khách định hình mọi phần của trải nghiệm cho du khách. Điều quan trọng là nhân viên được đào tạo để cung cấp các dịch vụ chính và có các tiêu chuẩn được thiết lập cho sự tương tác của khách thăm quan và cơ chế phù hợp để nhân viên đưa ra phản hồi cho ban quản lý khi gặp sự cố.

Điều quan trọng nữa là các nhân viên làm việc cho hoạt động du lịch cộng đồng cảm thấy được coi trọng và tất cả các thành viên trong cộng đồng đều có cơ hội đóng góp và hưởng lợi từ dự án. Một cách để động viên và giáo dục nhân viên là luân chuyển nhiệm vụ. Điều này đã được thực hiện trong nghiên cứu điển hình về Taquille Peru, nơi luân chuyển nhiệm vụ cho phép các nhân viên hiểu rõ hơn về cách mỗi thành phần của DLCĐ phối hợp với nhau để mang lại trải nghiệm tổng thể và mở rộng bộ kỹ năng của họ. Lực lượng lao động với nhiều khả năng và linh hoạt cũng giúp dự án DLCĐ linh hoạt hơn: nếu nhân viên không còn khả năng làm việc do bệnh tật hoặc các trách nhiệm khác, các nhân viên khác có thể tham gia mà ít bị gián đoạn việc cung cấp dịch vụ.

Bảo vệ tài nguyên thiên nhiên

Tài nguyên thiên nhiên cũng thu hút du khách đến các điểm du lịch DLCĐ. Do đó, điều quan trọng là phải bảo vệ những tài sản tự nhiên này. Cần thống nhất và áp dụng một bộ quy tắc cho các hoạt động có trách nhiệm với môi trường và xã hội. Quy tắc thực hành có trách nhiệm với môi trường là một cách quản lý tài nguyên thiên nhiên, theo đó nhân viên cũng như khách du lịch đều nhận thức được những gì họ có thể hoặc không thể làm khi ở trong môi trường tự nhiên (ví dụ: khi đi thám hiểm hồ hoặc sông).

Quản lý rủi ro

Đội ngũ lãnh đạo DLCĐ nên có kế hoạch quản lý rủi ro để đối phó với các trường hợp khẩn cấp về y tế hoặc thiên tai. Các bên liên quan nên xác định và lập kế hoạch cho tất cả các trường hợp khẩn cấp có thể xảy ra và sẽ cần thông báo kế hoạch này cho nhân viên và khách. Đội ngũ lãnh đạo nên tự làm quen với các cơ quan chính phủ quản lý thiên tai có liên quan và biết chính sách hoặc quy định nào có liên quan đến hoạt động DLCĐ trong việc giải quyết các trường hợp khẩn cấp. Các hướng dẫn viên nên được đào tạo về cách thực hiện sơ cứu và cách xác định các tuyến đường sơ tán an toàn. Tất cả các chính sách an toàn nên được thông báo cho du khách trước hoặc tại thời điểm đến điểm đến.

4.6.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình

Thực hành tốt nhất sẽ liên quan đến đào tạo chéo hoặc luân phiên nhiệm vụ giữa các thành viên cộng đồng tham gia DLCĐ để cung cấp các dịch vụ cần thiết (để ngăn chặn tình trạng thiếu nhân viên hoặc gián đoạn do bệnh tật). Điều quan trọng là hoạt động du lịch cộng đồng phải thuê đủ nhân viên để cung cấp các dịch vụ đã được tiếp thị cho du khách, nhưng không nên thuê quá nhiều, điều này có thể dẫn đến việc nhân viên vỡ mộng nếu không có đủ công việc (ví dụ như trong mùa thấp điểm) cho mọi người được làm việc toàn thời gian.

Những du khách đã được thông báo trước về hành vi nhạy cảm về văn hóa sẽ nhạy cảm hơn với nhu cầu văn hóa địa phương và điều này có thể giúp duy trì các tương tác tích cực với cộng đồng.

Liên doanh DLCĐ cần lưu ý rằng sự an toàn của nhân viên và du khách phải luôn là ưu tiên hàng đầu trong mọi khía cạnh hoạt động của liên doanh DLCĐ.

Du lịch là ngành mang tính thời vụ cao và dễ bị tổn thương trước những cú sốc do thiên tai, suy thoái kinh tế hoặc xu hướng du lịch thay đổi. Khi quản lý hoạt động du lịch cộng đồng, điều quan trọng là phải lập kế hoạch xung quanh các điểm cao và thấp phù hợp với phân khúc du lịch.

4.6.4 Nghiên cứu điển hình: các chính sách bảo vệ

Kumul Lodge nằm ở Cao nguyên Papua New Guinea và cung cấp một trong những điểm thuận lợi nhất để ngắm chim. Nhà nghỉ được xây dựng trên mảnh đất truyền thống của gia đình và cung cấp việc làm cho 15 dân làng chủ yếu là phụ nữ. Kim Arut chủ sở hữu và người quản lý của nhà nghỉ nhận thức rõ rằng vì chim là điểm thu hút chính của nhà nghỉ nên điều quan trọng là cô ấy đã phát triển các chính sách để đảm bảo bảo tồn chúng. Kim không cho phép uống rượu vì cô ấy sợ rằng nó có thể khiến lũ chim sợ hãi bỏ chạy. Cô cũng lôi kéo cộng đồng bằng cách trả cho các chủ đất liền kề 4 đô la Mỹ cho mỗi khách lưu trú tại nhà nghỉ và giáo dục họ về tầm quan trọng của việc bảo vệ các loài chim.

Tính chất theo mùa của dòng khách du lịch cũng đặt ra những thách thức khi mùa du lịch cao điểm kéo dài từ tháng 6 đến tháng 9. Tuy nhiên, Kim và chồng cô cung cấp việc làm cho nhân viên của họ trong cả năm. Điều này cho phép các nhân viên tham gia vào hoạt động DLCĐ được đảm bảo tài chính quanh năm. Vào mùa trái vụ, nhân viên hỗ trợ phát triển cơ sở vật chất của nhà nghỉ.

Nghiên cứu điển hình này cho thấy thực tiễn tốt nhất mà ngay cả các hoạt động DLCĐ nhỏ cũng có thể phát triển các chính sách bảo vệ sự thịnh vượng của tài sản tự nhiên và thúc đẩy sự tham gia của cộng đồng trong việc thực hiện các chính sách này.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

4.7 Thông điệp chính: Theo dõi và đánh giá liên tục

Các dự án du lịch cộng đồng cần được giám sát liên tục để duy trì các tiêu chuẩn chất lượng, theo dõi mọi tác động bất lợi của du lịch đối với cộng đồng địa phương và đảm bảo sản phẩm phù hợp với thị trường. Quản lý hiệu quả liên quan đến việc xác định và giảm thiểu các tác động du lịch tiêu cực đồng thời sử dụng phản hồi để cải thiện hiệu suất và kết quả của dự án du lịch cộng đồng.

4.7.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Giám sát dự án theo thời gian giúp xác định các vấn đề, theo dõi tiến độ và tạo thông tin cho việc ra quyết định và xác định các lĩnh vực phát triển kỹ năng cần thiết cho nhân viên.

4.7.2 Áp dụng thực tiễn Đo lường tác động

Việc xác định và lựa chọn các chỉ số 'tác động' sẽ giúp cộng đồng xác định khi nào các giới hạn thay đổi về môi trường, xã hội hoặc kinh tế có thể chấp nhận được đã bị vi phạm. Khả năng gánh chịu của môi trường hoặc cộng đồng (nghĩa là khả năng hấp thụ các tác động của du lịch trong khu vực) cần

được quyết định trước và các chỉ số tác động để đo lường sự thay đổi nên được xây dựng trong từng phần của hoạt động của dự án. Các chỉ số phải phù hợp với hoạt động kinh doanh du lịch cộng đồng, có thể định lượng (định lượng hoặc định tính) và cụ thể (ở đâu và ai) (Mountain Institute 2000, trang 70).

Hệ thống giám sát liên tục

Thực hành tốt nhất sẽ yêu cầu cộng đồng thảo luận về các hệ thống và cấu trúc để giám sát cho phép họ đo lường hiệu quả của các cấu trúc quản lý.

4.7.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Thực hành quản lý rủi ro tốt liên quan đến việc thiết lập các cách **giám sát và giảm thiểu tác động tiêu cực của du lịch đối** với cộng đồng, cũng như thiết lập các kế hoạch quản lý thảm họa chi tiết.

4.7.4 Nghiên cứu điển hình: giám sát và đánh giá thực hành tốt

Tamaki Maori ở New Zealand đã thiết lập các cấu trúc để cho phép giám sát và xem xét liên tục tác động của các chuyến tham quan đối với bộ lạc địa phương và sẵn sàng thực hiện các thay đổi để giảm thiểu sự can thiệp với cộng đồng địa phương. Ngôi làng được thành lập bởi hai anh em người Maori để bảo tồn văn hóa Maori và mang lại trải nghiệm du lịch đích thực. Một trong những chuyến tham quan liên quan đến việc đến thăm một bộ lạc địa phương và tiếp cận marae (một vùng đất hình chữ nhật đã được dọn sạch được coi là nơi linh thiêng và phục vụ cả mục đích tôn giáo và xã hội trong văn hóa Maori).

Là một phần trong chuyến tham quan của mình, các anh đưa khách du lịch đến marae, nơi họ được phục vụ một bữa ăn truyền thống (nấu trong lò đất) và giải trí bằng các bài hát và điệu nhảy trực tiếp. Gói dành cho khách tham quan đã được chuyển đến với tiêu chuẩn chất lượng cao như vậy và nhanh chóng trở nên rất phổ biến. Do đó, chuyến tham quan diễn ra bảy ngày một tuần và bắt đầu can thiệp vào lối sống của bộ lạc địa phương. Các chủ sở hữu tour du lịch đã nhận ra tác động của điều này và thực hiện các thay đổi để giảm thiểu sự can thiệp. Họ đã xác định được một mảnh đất thuộc sở hữu của quý tộc Maori, nơi họ có thể phát triển địa điểm của riêng mình cho một marae và thành lập một ngôi làng nhân bản. Bằng cách đó, bộ lạc địa phương vẫn có thể tham gia vào hoạt động DLCD, nhưng nó không ảnh hưởng đến lối sống của cộng đồng. Điều này cũng thúc đẩy mối quan hệ tốt đẹp giữa hoạt động du lịch cộng đồng, cộng đồng địa phương và du khách.

Hoạt động DLCD thể hiện thông lệ tốt nhất trong quản lý, giám sát và hoạt động đã được trao cả Giải thưởng Du lịch Maori và Giải thưởng Du lịch Tối cao của New Zealand.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

4.8 Cảnh nhắc cho du lịch suối nước nóng

Đối với các doanh nghiệp du lịch suối nước nóng, các cảnh nhắc về kỹ thuật và quy trình đặc biệt quan trọng cần tính đến để đảm bảo an toàn cho du khách, nhân viên và cộng đồng rộng lớn hơn. Suối nước nóng thường được tìm thấy ở những khu vực có đặc điểm địa chất cụ thể khiến chúng dễ bị tổn thương trước một loạt rủi ro có thể ảnh hưởng đến sự an toàn của du khách và nhân viên. Các suối nước nóng thường được tìm thấy dọc theo các đường đứt gãy, do đó, khả năng xảy ra động đất và hoặc phun trào núi lửa phải được xem xét khi xây dựng các kế hoạch quản lý rủi ro. Do những rủi ro vốn có của các nguồn nhiệt, điều quan trọng đối với nhóm quản lý là phát triển các chính sách và thủ tục mạnh mẽ trong trường hợp khẩn cấp. Điều này sẽ liên quan đến việc phối hợp với chính quyền địa phương để phát triển các thủ tục sơ tán phù hợp.

Nhân viên và du khách tại các suối nước nóng và mạch nước phun sẽ ở trong một môi trường mà họ

sẽ ở gần nước nóng hoặc hơi nước nguy hiểm. Các quy trình phải được phát triển và truyền đạt tới nhân viên và khách để mọi người nhận thức được những nguy hiểm và ngăn ngừa tai nạn. Đây là trường hợp đặc biệt đối với các dự án du lịch suối nước nóng ở các địa điểm xa xôi; trong những trường hợp này, điều tối quan trọng là phải có nhân viên được đào tạo ít nhất ở một mức độ nào đó về sơ cứu hoặc y tế.

4.9 Thông tin thêm

Earthcheck Lite là một bộ công cụ đơn giản dành cho các doanh nghiệp bắt đầu đo lường và giám sát tính bền vững www.ec3global.com www.crctourism.com.au

Du lịch bền vững CRC. Quản lý rủi ro du lịch: Hướng dẫn có thẩm quyền để quản lý Khủng hoảng du lịch: [Http://www.crctourism.com.au/Page/Tools+and+Products/Tourism+Risk+Management+Guide+AICST.aspx](http://www.crctourism.com.au/Page/Tools+and+Products/Tourism+Risk+Management+Guide+AICST.aspx)

Trung tâm Nghiên cứu và Giáo dục Giải trí Du lịch (2006). Bộ công cụ lập kế hoạch du lịch cho chính quyền địa phương.

Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Có thể tham khảo Bộ tài nguyên được phát triển từ Viện Mountain để biết thông tin về các nguyên tắc tham gia.

4.10 Nguồn tham khảo

KEM BV. (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh*, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ). (1999) *Du lịch bền vững như một lựa chọn phát triển: Hướng dẫn thiết thực cho các nhà quy hoạch địa phương, các nhà phát triển và những người ra quyết định*.

Gan dạ. (2009) *Các nguyên tắc chính hoặc Quy tắc ứng xử để điều hành các chuyến đi dừng cắm 'Có trách nhiệm'* <http://www.intrepidtravel.com/quicklink/responsibletravel>

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba kết quả cuối cùng của 27 dự án*, báo cáo thực tập cho eplerwood International, có tại http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf. Website Green Globe <http://www.greenglobecertification.com/>

Công Ty TNHH Phát Triển Du Lịch. (2010) [Http://www.tdc.co.tt/tourism_quality_control.htm](http://www.tdc.co.tt/tourism_quality_control.htm) Truy cập ngày 3 tháng 5 năm 2010

5. NGUỒN LỰC DLCĐ: CƠ CHẾ TÀI TRỢ, QUẢN LÝ VÀ MUA SẴM TÀI SẢN



Chương này nêu bật những cân nhắc chính để cung cấp nguồn lực cho hoạt động du lịch cộng đồng, từ việc lựa chọn loại chiến lược tài chính phù hợp cho hoạt động, đến việc đảm bảo rằng các lợi ích được chia sẻ công bằng trong cộng đồng. Nó cũng khám phá cách quản lý và bảo tồn hiệu quả các tài sản văn hóa và môi trường mà cộng đồng phụ thuộc vào. Cuối cùng, nó đưa ra những cân nhắc để đảm bảo rằng chuỗi cung và cầu bền vững.

5.1 Thông điệp chính

- Các bên liên quan trong cộng đồng nên tham gia vào **việc xác định các nguồn vốn và cấu trúc** cho dự án DLCĐ (mục 5.1).
- **Lợi ích của các hoạt động DLCĐ nên được chia sẻ một cách công bằng nhất có thể** để ngăn ngừa xung đột cộng đồng, thông qua việc lôi kéo các thành viên cộng đồng tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp (5.2).
- **Tất cả các dạng tài sản** bao gồm tài sản vật chất, tự nhiên và văn hóa phải được ưu tiên như nhau để đảm bảo sự phát triển không thiên vị tài nguyên này hơn tài nguyên kia (5.3).
- **Quản lý cung và cầu về tính bền vững** để đảm bảo rằng các nhà sản xuất địa phương và quy mô nhỏ hơn có thể đóng góp một cách dễ dàng và nhất quán vào hoạt động du lịch cộng đồng (5.4).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

5.2 Thông điệp chính: Xác định các nguồn và cơ cấu tài trợ phù hợp

5.2.1 Tại sao nó quan trọng

Chiến lược tài trợ cho một liên doanh DLCĐ là một trong những yếu tố quyết định quan trọng nhất đối với sự thành công trong tương lai của nó. Cộng đồng địa phương nên được đưa vào các quyết định liên quan đến tài trợ để nâng cao ý thức sở hữu và trách nhiệm của địa phương đối với hậu quả của

những quyết định đó và để đảm bảo rằng thực tế địa phương được tính đến khi quyết định hình thức tài chính nào phù hợp nhất với bối cảnh. Các nguồn tài trợ có thể bao gồm khả năng tiếp cận tín dụng, khoản vay hoặc trợ cấp từ các đối tác hoặc các bên liên quan bên ngoài có quan tâm.

5.2.2 Áp dụng thực tiễn

Tìm kiếm sự phù hợp về tài chính

Cộng đồng cần cân nhắc trước loại tài chính nào phù hợp nhất với nhu cầu và mục tiêu của họ. Bất kỳ liên doanh DLCĐ nào đang cố gắng huy động tài chính nên tránh các lựa chọn tài chính không tạo ra động lực để thực hiện và thực hành quản lý tốt hoặc có nguy cơ gây ra xung đột trong hoặc giữa các cộng đồng. Sự tham gia của cộng đồng trong quá trình ra quyết định về loại khoản vay hoặc trợ cấp nào sẽ đăng ký là một phần quan trọng trong việc giảm thiểu mâu thuẫn trong tương lai đối với việc phân bổ lợi ích trong cộng đồng. Các ủy ban địa phương có thể được thành lập để phê duyệt các kế hoạch tài chính hoặc đề xuất tài trợ (WWF 2001).

Tìm kiếm tài trợ

Kế hoạch kinh doanh nên bao gồm phần tài chính nêu rõ mức độ cấp vốn cho hoạt động DLCĐ là rất quan trọng đối với sự thành công của một liên doanh DLCĐ. Kế hoạch kinh doanh nên bao gồm một đề xuất tài trợ, có thể được sử dụng khi đăng ký tài trợ bên ngoài hoặc tiếp cận tín dụng. Ban quản lý của một liên doanh DLCĐ có thể tìm kiếm sự hỗ trợ từ các bên liên quan và đối tác để sử dụng kiến thức chuyên môn bên ngoài khi viết kế hoạch kinh doanh, đơn xin tín dụng hoặc đề xuất tài trợ. Cơ hội thành công khi xin tài trợ từ bên ngoài sẽ tăng lên nếu cộng đồng tham gia vào việc tạo ra tài chính (tức là công bằng cộng đồng) hoặc đóng góp bằng hiện vật cho dự án và có ý thức mạnh mẽ về quyền sở hữu và động lực của địa phương (Tổ chức Du lịch Caribe 2006).

Nguồn kinh phí

Nguồn vốn khởi nghiệp có thể được tiếp cận thông qua các tổ chức chính phủ, khu vực tư nhân hoặc các tổ chức phi chính phủ hoạt động trong quốc gia hoặc khu vực có liên quan. Một số dự án DLCĐ đã nhận được một số hỗ trợ tài chính từ các tổ chức quốc tế lớn như Ngân hàng Thế giới và trợ cấp của nó, Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC), cũng như của Liên minh Châu Âu hoặc Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ. Một số dự án DLCĐ tập trung vào bảo tồn đã được các tổ chức phi chính phủ tài trợ một phần như Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới (WWF), Tổ chức Bảo tồn Thiên nhiên hoặc IUCN.

Tài trợ bên ngoài rất hữu ích để trang trải chi phí thiết lập xây dựng quan hệ đối tác, phát triển kỹ năng (ví dụ: chương trình đào tạo hướng dẫn viên du lịch hoặc khóa sơ cấp cứu) hoặc xây dựng cơ sở hạ tầng, nhưng các dự án du lịch cộng đồng nên tránh phụ thuộc vào tài trợ bên ngoài dưới hình thức trợ cấp trực tiếp cho doanh nghiệp, và nên biết rằng tài trợ của nhà tài trợ thường ngắn hơn vòng đời hoạt động.

Hỗ trợ bằng hiện vật

Các ban du lịch của chính phủ có thể đóng vai trò hỗ trợ cho các dự án DLCĐ bằng cách nhận đặt chỗ hoặc tạo điều kiện tiếp thị hoặc truyền thông. Các cơ quan chính phủ cũng có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc xây dựng chính sách hoặc cơ chế tài chính để giúp việc thành lập một liên doanh DLCĐ trở nên đơn giản và hiệu quả.

Các loại tài trợ

Các khoản vay ưu đãi hoặc tín dụng dài hạn, hướng đến nhu cầu của địa phương, phù hợp với nhu cầu của các dự án DLCĐ. Các điều khoản hoàn trả cho một khoản vay ưu đãi rất linh hoạt, phù hợp với các hoạt động kinh doanh du lịch cộng đồng vì du lịch là một hoạt động theo mùa và tình hình tài

chính của các hoạt động kinh doanh có thể thay đổi mạnh mẽ theo thời gian (WWF 2001). Tài chính vi mô là một cách để tiếp cận các quỹ khởi động cho hoạt động DLCĐ, vui lòng tham khảo nghiên cứu điển hình về Quỹ EI Nido (ENF), Philippines được nêu sau trong chương này để biết ví dụ thực tế về tài chính vi mô cho một liên doanh DLCĐ.

Trong khi dự án du lịch cộng đồng đang trong giai đoạn phát triển, ban quản lý nên xác định ý tưởng du lịch nào phụ thuộc vào ngân sách và ý tưởng nào không. Luôn có nguy cơ là chi phí sẽ vượt quá khả năng tài chính của DLCĐ, đặc biệt là trong thời gian đầu. Đây là điều mà nhóm quản lý nên xem xét và lập kế hoạch như một phần trong chiến lược quản lý rủi ro của họ, tuy nhiên nếu điều này xảy ra, có nhiều cách sáng tạo để tạo thêm nguồn tài trợ, bao gồm các sự kiện gây quỹ (ví dụ: hội chợ thủ công hoặc buổi biểu diễn của các nghệ sĩ địa phương với chi phí bao trùm), các nhà tài trợ của công ty tư nhân (những người có thể hỗ trợ các sáng kiến gây quỹ trực tiếp hoặc bằng hiện vật, bằng cách cung cấp địa điểm miễn phí cho một sự kiện), trợ cấp của chính phủ hoặc trợ cấp của công ty tư nhân, hoặc hỗ trợ hậu cần hoặc tài chính từ các đối tác NGO (Tổ chức Du lịch Caribe 2006). Nếu tổ chức DLCĐ hợp tác với một tổ chức phi chính phủ quản lý một khu vực được bảo vệ môi trường, mối quan hệ hợp tác này cần được nhấn mạnh trong tài liệu gây quỹ vì nó nâng cao uy tín của liên doanh du lịch.

Kế hoạch tài chính

Điều quan trọng là ban lãnh đạo của bất kỳ liên doanh du lịch cộng đồng nào cũng phải tính đến trong kế hoạch tài chính của mình rằng du lịch mang tính thời vụ, có lúc cao điểm và lúc thấp điểm, và do đó thu nhập do DLCĐ tạo ra sẽ dao động tương ứng. Các cộng đồng tham gia vào dự án DLCĐ có thể gặp rủi ro trở nên phụ thuộc vào thu nhập từ du lịch và mất khả năng tạo thu nhập bằng các kỹ năng khác. Đa dạng hóa nên tiếp tục được khuyến khích miễn là các hoạt động tạo thu nhập thay thế không gây hại cho xã hội hoặc môi trường.

Mang lại lợi nhuận cho cộng đồng

Bất cứ khi nào có thể, lợi nhuận do một liên doanh DLCĐ tạo ra nên được tái đầu tư vào cộng đồng nơi nó đặt trụ sở, thông qua các chương trình chia sẻ lợi nhuận trực tiếp hoặc bằng cách thuê nhân viên từ cộng đồng địa phương và tìm nguồn cung ứng hàng hóa và dịch vụ tại địa phương. Nhóm quản lý DLCĐ có thể chọn cộng tác với chính quyền địa phương để đảm bảo các quỹ này được sử dụng để đáp ứng nhu cầu của cộng đồng (chẳng hạn như đầu tư vào giáo dục hoặc dịch vụ xã hội).

Tận dụng thành công

Khi một dự án DLCĐ đã thành công trong việc huy động tài chính, điều quan trọng là đội ngũ quản lý phải tận dụng thành công đó để huy động thêm nguồn tài trợ hoặc trong tương lai bằng cách chứng minh cho chính phủ hoặc cơ quan tài trợ cách sử dụng nguồn tài trợ nhận được, đạt được mục tiêu phát triển cộng đồng nào và các bước thực hiện dự án đã hướng tới việc tự túc về tài chính (WWF 2001).

5.2.3 Bài học rút ra từ thực tiễn và quy trình tốt

Các đối tác thuộc khu vực tư nhân cần phải quản lý rủi ro và **rất có thể sẽ kỳ vọng vào lợi tức đầu tư của họ**. Các nhà quản lý cộng đồng phải nhận thức được những thực tế kinh doanh này khi giao dịch với các nhà điều hành tư nhân. Các công ty tư nhân sẽ không nhất thiết phải chia sẻ các mục tiêu cộng đồng liên quan đến phát triển.

Các quyết định liên quan đến tài trợ tạo ra kết quả tốt nhất khi chúng được đưa ra cùng với cộng đồng địa phương. Sự tham gia của cộng đồng trong quá trình ra quyết định liên quan đến khoản vay nào sẽ được vay là rất quan trọng và có thể giúp giảm thiểu xích mích trong cộng đồng.

5.2.4 Nghiên cứu điển hình: hỗ trợ sinh kế và hệ sinh thái ở Philippines

Năm 2001, Cơ quan AID New Zealand (nzaid) đã tài trợ cho Chương trình Du lịch Sinh thái Quốc gia Philippine (PNEP), với Đảo Pamilacan là một trong những khu vực mục tiêu. Cộng đồng tự tổ chức thành Tổ chức quan sát cá heo và cá voi đảo Pamilacan (PIDWWO) và thành lập một hợp tác xã để thực hiện các chuyến tham quan sinh vật biển. Tài sản ban đầu của doanh nghiệp (thuyền, áo phao, lều, thiết bị lặn), bao gồm tài nguyên đào tạo, tài liệu và khóa học (cứu hộ, nhận dạng động vật hoang dã, hướng dẫn du lịch, v.v.) Được cung cấp bởi PNEP, tuy nhiên thu nhập hiện tại của PIDWWO bây giờ bao gồm việc bảo trì và vận hành thiết bị mới. Tổ chức hiện vẫn nhận được hỗ trợ kỹ thuật từ Sở Du lịch, chính quyền địa phương Baclayon, chính quyền tỉnh và Quý Ayala (đã giúp tổ chức cộng đồng Đảo Pamilacan thành một hợp tác xã, cho tài chính vi mô và các mục đích khác).

Chuyến tham quan sinh vật biển do PIDWWO điều hành đã cho phép tổ chức tự duy trì tài chính và tổ chức hiện có 98 thành viên. PIDWWO hiện sử dụng lợi nhuận thu được từ các chuyến tham quan để tài trợ cho các dự án xã hội và môi trường khác trên đảo (bao gồm thiết lập khu bảo tồn biển xung quanh một phần của đảo; đầu tư vào chương trình quản lý chất thải rắn; lắp đặt phao neo để bảo vệ rạn san hô; và bắt đầu một dự án sở hữu dê trong cộng đồng). Tổ chức này cũng đóng góp vào doanh thu của chính quyền địa phương bằng cách trả phí đóng góp môi trường từ du khách cho mỗi chuyến đi.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.2.5 Nghiên cứu điển hình: tài chính vi mô ở Philippines

Quý EI Nido (ENF) ở Philippines cung cấp tài chính cho các hợp tác xã nhỏ và doanh nghiệp siêu nhỏ thông qua một loạt 'cửa sổ cho vay' dành cho các cá nhân, nhóm tối đa sáu người làm việc như một hợp tác xã và hiệp hội. Cho đến nay, hơn 500 người, một số vay với tư cách cá nhân hoặc những người khác trong các nhóm và hiệp hội, đã nhận được tài trợ. Hầu hết tất cả các dự án này đều liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến sự phát triển và hỗ trợ du lịch. Ví dụ về các dự án bao gồm các cửa hàng và gian hàng bán lẻ nhỏ, đào tạo cho nông dân về canh tác thân thiện với môi trường hoặc đào tạo để đạt năng suất cao hơn trong nông nghiệp.

Trước khi có sáng kiến tài chính, các khu nghỉ dưỡng tư nhân lớn đã mua rau từ thủ đô Manila. Giờ đây, họ có thể mua phần lớn thực phẩm tươi sống của mình từ những người làm vườn và nông dân địa phương nhờ tài trợ, hỗ trợ sinh kế địa phương. Một nhóm phụ nữ nội trợ gần đây đã phát triển một dự án để tăng thu nhập cho gia đình họ bằng cách phát triển một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giặt là cho các khu nghỉ dưỡng. Thay vì được tuyển dụng như những người lao động trong khu nghỉ dưỡng, giờ đây họ điều hành một doanh nghiệp thuê những người khác. ENF đã đào tạo cho các thành viên cộng đồng về các dịch vụ khác nhau liên quan đến du lịch như đồ ăn và thức uống, dịch vụ dọn phòng, liệu pháp xoa bóp và thẩm mỹ viện. ENF cũng đã tổ chức một phiên chợ địa phương, 'Tabuan' hai lần một tuần để hỗ trợ thị trường cho các nhà sản xuất nông nghiệp và liên kết giữa người sản xuất và người tiêu dùng (các hộ gia đình và cơ sở du lịch). ENF cung cấp quỹ như một phần của chương trình trách nhiệm xã hội doanh nghiệp của họ.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.3 Thông điệp chính: Chia sẻ lợi ích một cách công bằng

Quản lý hiệu quả là cần thiết để đảm bảo rằng các lợi ích kinh tế xã hội của du lịch được lan truyền một cách công bằng trong cộng đồng. Tính công bằng và minh bạch đặc biệt quan trọng khi quyết định cách thức chia sẻ lợi nhuận từ liên doanh du lịch.

5.3.1 Tại sao nó quan trọng?

Nếu công bằng tài chính không được lên kế hoạch và quản lý cẩn thận, nó có thể chỉ mang lại lợi ích cho giới thượng lưu trong cộng đồng. Luôn có nguy cơ xung đột hoặc căng thẳng cộng đồng nếu người

ta nhận thấy rằng lợi ích không được phân phối công bằng (Tổ chức Du lịch Ca-ri-bê 2006).

Nguồn lực hạn chế thường là một thách thức đối với các dự án DLCĐ, đặc biệt là khi nó đang được thành lập. Cộng đồng cần hiểu rằng lợi ích có thể mất nhiều thời gian để tích lũy. Theo đó, các thành viên cộng đồng cần cùng quyết định về mức độ tăng trưởng và phát triển mà họ cảm thấy thoải mái, và cách tốt nhất để đạt được điều đó. Đào tạo và giáo dục cơ bản về dòng tiền, thặng dư/thâm hụt ngân sách và giữ lại một phần lợi nhuận để tái đầu tư vào việc phát triển tổ chức nên được cung cấp cho các nhân viên DLCĐ thích hợp và gia đình của họ để mọi người hiểu tại sao lợi ích có thể không rõ ràng ngay lập tức.

Phân tích các bên liên quan cũng hữu ích để hiểu những gì các bên liên quan về du lịch (từ khu vực công, tư nhân và phi lợi nhuận) mong đợi từ dự án DLCĐ và những gì họ có thể đóng góp để giúp dự án bắt đầu sinh lãi.

5.3.2 Áp dụng thực tiễn

Giám sát dòng lợi ích

Thực tiễn tốt liên quan đến việc lựa chọn các nhóm mục tiêu cụ thể hoặc những người hưởng lợi từ các khu vực dễ bị tổn thương nhất của cộng đồng để đảm bảo mọi lợi ích đều đến với tất cả các nhóm cộng đồng (không chỉ cho giới thượng lưu). Ngoài ra, đưa ra các cơ chế quản lý để đảm bảo lợi ích được phân phối công bằng và có nhạy cảm về giới, phát triển các chiến lược quản lý và giảm thiểu xung đột, đồng thời nhấn mạnh tính minh bạch và trách nhiệm giải trình trong tất cả các khía cạnh của quản lý tài chính.

Chú trọng chất lượng hơn số lượng

Một liên doanh DLCĐ cần phải cân bằng giữa việc thu hút tất cả các thành phần của cộng đồng và vẫn hoạt động hiệu quả nhất có thể để tạo ra trải nghiệm tích cực cho du khách. Việc cố gắng thu hút trực tiếp các nhóm nghèo nhất trong cộng đồng có thể khiến hoạt động tổng thể trở nên kém hiệu quả hơn do cần phải cung cấp mức độ đào tạo cao. Nếu đây là trường hợp, sẽ hợp lý hơn nếu có sự tham gia của các nhóm nghèo nhất một cách gián tiếp, nghĩa là thông qua việc cung cấp các nguồn cung cấp nông nghiệp (Tổ chức Du lịch Ca-ri-bê 2006). Cũng cần nhớ rằng đôi khi chất lượng công việc quan trọng hơn số lượng công việc được cung cấp (lợi nhuận sẽ không được tạo ra và tái đầu tư vào cộng đồng nếu tất cả thặng dư tài chính được chuyển đổi thành việc làm).

5.3.3 Bài học rút ra từ thực tiễn và quy trình tốt

Một cách để đảm bảo rằng **lợi ích của dự án DLCĐ được chia sẻ đồng đều** trong cộng đồng là cho phép các thành viên cộng đồng thay phiên nhau cố định, theo lịch trình để cung cấp dịch vụ cho chuyên tham quan, ví dụ như luân phiên người cung cấp hướng dẫn, phục vụ ăn uống hoặc quà lưu niệm.

Tính công bằng và minh bạch là đặc biệt quan trọng khi quyết định cách thức chia sẻ lợi nhuận từ liên doanh du lịch để đảm bảo không ai là nạn nhân của việc phân tán lợi ích.

5.3.4 Nghiên cứu điển hình: đảm bảo chia sẻ lợi ích công bằng ở Thái Lan

Câu lạc bộ du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Koh Yao Noi (KYN DLCĐ) ở Thái Lan: đại diện và trực tiếp mang lại lợi ích cho 35 gia đình địa phương với lợi ích gián tiếp cho hơn 4000 người, bao gồm các trường học địa phương và các tổ chức khác. Nhóm quyết định hướng phát triển du lịch, với sự cân nhắc cẩn thận về tính bền vững về môi trường, văn hóa, xã hội và kinh tế. Các thành viên câu lạc bộ đã nhận được thu nhập bổ sung chiếm tới 10% thu nhập hàng năm của họ. Thêm 10% tổng thu nhập được chuyển vào quỹ cộng đồng, hỗ trợ các sáng kiến cộng đồng và bảo tồn khác nhau ở Koh Yao Noi, để đảm bảo phân phối thu nhập công bằng.

Các lợi ích khác bao gồm quản lý tài nguyên thiên nhiên được cải thiện và nâng cao nhận thức và cam kết về môi trường giữa chủ nhà và khách địa phương; phát triển kỹ năng cộng đồng đang diễn ra (ví dụ: lập kế hoạch, đạt được sự đồng thuận, giao tiếp, quản lý, kế toán và sản xuất 'sản phẩm xanh'); và một hoạt động xã hội thú vị cho cộng đồng. Câu lạc bộ KYN DLCĐ hỗ trợ quản lý tài nguyên ven biển bền vững, giúp bảo vệ môi trường quý giá của Vịnh Phang Nga và đóng góp thực sự và hữu hình cho an ninh lương thực của toàn đảo. Kể từ khi Câu lạc bộ được thành lập, số lượng các loài sinh vật biển tăng lên, rừng ngập mặn được phục hồi và cỏ biển được phục hồi. Dân làng đã ngăn các tàu đánh cá thương mại vào các khu bảo tồn.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.3.5 Nghiên cứu điển hình: chia sẻ lợi ích ở Taquile

Taquile là một hòn đảo ở hồ Titicaca, một hồ nước nằm ở cao nguyên Altiplano trên dãy Andes đi qua biên giới giữa Peru và Bolivia. Tacquile chỉ là một hòn đảo nhỏ, có diện tích khoảng 12 km², với dân số khoảng 2000 người.

Tacquileans sử dụng 'mô hình Andean' của họ về tổ chức xã hội dựa trên 'sự trao đổi qua lại trong toàn cộng đồng và sự tham gia của tất cả các thành viên trong cộng đồng' (Ypeij & Zorn 2007) để đảm bảo rằng lợi nhuận được lan truyền khắp cộng đồng

Mô hình dựa trên cộng đồng ở Taquile cũng sử dụng các vị trí quản lý luân phiên, các ủy ban đặc biệt và các doanh nghiệp hợp tác đã cho phép tất cả người dân Tacquilean có ý kiến đóng góp vào quá trình phát triển du lịch trên đảo của họ và chia sẻ những lợi ích mà nó mang lại. Mô hình này mang lại lợi ích tối đa cho người dân địa phương đồng thời cung cấp dịch vụ hấp dẫn và thỏa mãn cho khách du lịch.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.4 Thông điệp chính: Quản lý tài sản

5.4.1 Tại sao nó quan trọng?

Quản lý tài sản nên được hiểu theo nghĩa rộng và không nên đặc quyền cho một dạng tài sản này hơn một dạng tài sản khác; tất cả các loại tài sản phải được đánh giá và bảo vệ như nhau. Tài sản thiên nhiên hoặc văn hóa dễ bị tổn thương và có thể bị tác động tiêu cực theo thời gian, và bất kỳ hệ thống quản lý nào đối với các loại tài sản này đều cần tính đến các tác động lâu dài. Cơ sở hạ tầng du lịch nên tăng cường hoặc cải thiện các dịch vụ địa phương hoặc chất lượng cuộc sống để đảm bảo rằng cộng đồng địa phương đang thu được lợi ích. Nếu không có sự quản lý tài sản văn hóa và môi trường hợp lý, thì một dự án DLCĐ không thể phát triển một cách bền vững trong một thời gian dài.

Cơ sở hạ tầng vật chất bao gồm chỗ ở, phương tiện thông tin liên lạc, tuyến giao thông, hệ thống quản lý chất thải, năng lượng hoặc nước, hoặc thiết bị du lịch. Tài sản môi trường hoặc văn hóa (đa dạng sinh học, cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp hoặc truyền thống văn hóa của cộng đồng) cũng có giá trị như tài sản vật chất, nhưng thường khó quản lý bền vững hơn (CREM BV 2005).

5.4.2 Áp dụng thực tiễn

Lập bản kiểm kê toàn bộ tài sản

Một cách hữu ích để suy nghĩ về các loại tài sản khác nhau mà bất kỳ liên doanh DLCĐ nào cũng có và để đảm bảo việc bảo tồn chúng là phân loại hoạt động của liên doanh theo con người/hành tinh/lợi nhuận (CREM BV 2005). Khi một liên doanh DLCĐ phát triển, điều quan trọng là phải cân bằng giữa tăng trưởng hoặc lợi nhuận với thiệt hại tiềm ẩn đối với con người hoặc tài nguyên của hành tinh. Một

phương pháp quản lý tài sản là hệ thống IBISTA, viết tắt của 'Hệ thống Đánh giá Tác động Đa dạng Sinh học Toàn diện Hoạt động Du lịch. Đây là một cách mà nhà điều hành tour có thể theo dõi các tác động tích cực và tiêu cực đối với đa dạng sinh học địa phương do du lịch gây ra và điều chỉnh các hoạt động du lịch cho phù hợp. IBISTA cung cấp cho các nhà điều hành tour du lịch các công cụ để đánh giá tác động của du lịch, đàm phán và truyền đạt những rủi ro của tác động đó với các bên liên quan và kết quả là sửa đổi các hoạt động du lịch. Luôn cập nhật bản kiểm kê các nguồn lực sẵn có dựa trên thông tin đầu vào từ tất cả các bên liên quan của DLCĐ là thông lệ quản lý tài sản tốt. Bất kể phương pháp đánh giá tài sản và tác động nào được quyết định, nó phải được coi là một phần cốt lõi của hoạt động.

Sử dụng biện pháp bảo vệ tài sản trong tiếp thị DLCĐ

DLCĐ không diễn ra tách biệt khỏi ngành du lịch chính thống trong một khu vực. Một trong những cách tốt nhất mà một liên doanh du lịch cộng đồng có thể tạo ra sự khác biệt với các công ty du lịch phục vụ lượng lớn khách du lịch và mang đến cho khách du lịch trải nghiệm trọn gói, tiêu chuẩn là nhấn mạnh vào việc sử dụng bền vững tài nguyên thiên nhiên và đầu tư có ý nghĩa vào nguồn nhân lực và văn hóa địa phương (Caribbean Viện Tài nguyên thiên nhiên 1999).

Hướng tài chính vào việc cải thiện chất lượng cuộc sống

Các dự án DLCĐ phải nhận thức được các sản phẩm phụ của việc gia tăng du lịch trong khu vực, ví dụ như tiêu thụ năng lượng hoặc chất thải. Bất cứ khi nào có thể, nên tạo mối liên kết giữa cơ sở hạ tầng du lịch DLCĐ và các sáng kiến nâng cao chất lượng cuộc sống khác được thiết kế để cải thiện phúc lợi địa phương. Doanh thu thuế do các dự án DLCĐ tạo ra có thể được sử dụng để tài trợ cho các chương trình cơ sở hạ tầng hoặc chất lượng cuộc sống chung, giúp cải thiện điều kiện địa phương đồng thời tăng cường du lịch trong khu vực.

Xây dựng khuôn khổ cho du lịch bền vững

Tài nguyên thiên nhiên (hoặc tài nguyên di sản thiên nhiên), ví dụ, tài sản môi trường như khu vực có đa dạng sinh học phong phú, cần được quản lý thông qua xây dựng khuôn khổ du lịch bền vững, trong đó phát triển các dự án du lịch nhạy cảm với môi trường địa phương.

Các chính sách của chính phủ thuận lợi cho việc quản lý và bảo vệ tài sản văn hóa và môi trường bền vững cho các dự án DLCĐ có thể bao gồm:

- Pháp luật về môi trường (thiết lập các khu bảo tồn và vùng đệm cũng như các chính sách quản lý tài nguyên thiên nhiên)
- Giấy phép của khách du lịch (thời gian lưu trú dài mà không cần thị thực và không có hạn chế đối với việc di chuyển của khách du lịch)
- Cấu trúc chính trị thúc đẩy sự ổn định và tăng cường quyền sở hữu đất đai của cộng đồng để phát triển và sở hữu các hoạt động phát triển du lịch
- Khuyến khích tài chính cho đầu tư cơ sở hạ tầng du lịch lành mạnh về mặt xã hội và môi trường.

5.4.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Tất cả các dạng tài sản - tự nhiên, văn hóa và vật chất - cần phải được quản lý và bảo vệ cẩn thận để đảm bảo tính bền vững của liên doanh DLCĐ. Nếu một liên doanh DLCĐ không đưa quản lý tài sản vào hoạt động của mình, nó sẽ có nguy cơ phá hủy chính những tài sản thu hút du khách. Sử dụng đất hoặc lập kế hoạch sở hữu và các chiến lược tài nguyên thiên nhiên là chìa khóa để quản lý bền vững sự phát triển của một khu vực mà không tác động xấu đến di sản thiên nhiên của nó.

5.4.4 Nghiên cứu tình huống: bảo vệ tài sản môi trường ở Mexico

Du lịch sinh thái Kuyima ở Mexico là một dự án quan sát cá voi đã tích cực áp dụng các nguyên tắc môi trường vào việc sử dụng tất cả các nguồn tài nguyên thiên nhiên mà dự án DLCĐ sử dụng. Điều này áp dụng cho tất cả các hoạt động sử dụng đất và xây dựng, thiết bị và năng lượng. Liên doanh nằm trong Khu dự trữ sinh quyển Vizcaino, một địa điểm được UNESCO công nhận là Di sản Thế giới tại Đầm phá San Ignacio. Nằm trong khu bảo tồn, địa điểm này không có điện hoặc nước cung cấp cho các cơ sở lưu trú và khu cắm trại. Tất cả năng lượng được sản xuất tại chỗ bằng cách sử dụng các tấm pin mặt trời và tài nguyên thiên nhiên được quản lý cẩn thận. Nước, nguồn tài nguyên quý giá trong khu vực được quản lý cẩn thận thông qua hệ thống nước xám tái sử dụng nước thải từ vòi hoa sen để dội vào nhà vệ sinh.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.4.5 Nghiên cứu điển hình: phục vụ bền vững ở Dãy núi Cardamom

Du lịch sinh thái Chí Phát ở Campuchia thể hiện thiện chí và năng lực của cộng đồng trong việc quản lý và bảo vệ tài nguyên thiên nhiên trong khu vực của họ. Ủy ban CBET Chí Phát có 16 thành viên với đại diện từ bốn thôn và Hội đồng xã. Ủy ban DLCĐ đã quyết tâm tìm ra một giải pháp sáng tạo và bền vững để khắc phục các vấn đề về đóng gói thực phẩm và chỗ ở trong các chuyến đi xe đạp leo núi và các chuyến đi dài.

Trước đây, bữa trưa đóng gói cho du khách được đựng trong nhiều lớp nhựa, xếp và đựng trong túi nilon. Để bảo vệ môi trường và giảm thiểu lãng phí cũng như chi phí, nhóm nấu ăn đã quyết định sử dụng các loại giỏ dệt truyền thống, có thể tái sử dụng để vận chuyển thực phẩm. Là một phần trong cam kết của họ đối với các hoạt động bền vững, nơi trú ẩn qua đêm và các cấu trúc khác hiện được làm hoàn toàn từ tre trồng tại địa phương và chương trình tái chế cộng đồng đang được phát triển cho các chai nước bằng nhựa (và các lựa chọn thay thế cho nước đóng chai đang được nghiên cứu).

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

5.5 Thông điệp chính: Quản lý cung và cầu vì sự bền vững

5.5.1 Tại sao nó quan trọng?

Tài liệu về DLCĐ nhấn mạnh rằng toàn bộ chuỗi cung ứng kinh tế trong một khu vực—chứ không chỉ chuỗi cung ứng liên quan đến du lịch—ban quản lý của một liên doanh DLCĐ cần phải hiểu rõ để nó trở nên bền vững.

5.5.2 Áp dụng thực tiễn

Chính sách mua hàng bền vững

Quản lý chuỗi cung ứng tốt có thể được tăng cường thông qua các chính sách mua hàng 'xanh' hoặc bền vững. Lý tưởng nhất là các sản phẩm cơ bản (chẳng hạn như thực phẩm hoặc vật liệu xây dựng) và dịch vụ hợp đồng (sửa chữa hoặc bảo trì) nên được lấy từ các khu vực lân cận. Nếu có thể, một phần doanh thu từ liên doanh du lịch cộng đồng có thể được tái đầu tư vào cộng đồng địa phương (thông qua việc cung cấp các dịch vụ xã hội hoặc giáo dục), từ đó có thể nâng cao khả năng phục hồi và năng suất của các nhà cung cấp hoặc doanh nghiệp địa phương.

Giới hạn số lượng khách tham quan

Đối với một số dự án DLCĐ, các giới hạn được đặt ra đối với số lượng khách du lịch có thể đến thăm cộng đồng vào bất kỳ thời điểm cụ thể nào, ví dụ như Mạng lưới du lịch sinh thái làng Jernigan

Ekowisata Desa (JED) ở Bali có giới hạn khách tham quan, điều này giúp một nhóm nhỏ dễ dàng hơn. Nhóm du khách được thể hiện lòng hiếu khách của DLCĐ và đảm bảo rằng nhu cầu của du khách không vượt quá nguồn cung của cộng đồng.

5.6 Cân nhắc cho du lịch suối nước nóng

Chi phí ban đầu để thành lập một liên doanh DLCĐ nước nóng có thể cao. Các chi phí cần xem xét bao gồm việc xây dựng cơ sở hạ tầng như bể bơi, hệ thống lọc, phòng bơm và xử lý nước và các cơ sở như vòi hoa sen và nhà vệ sinh, chỗ ở, nhà hàng, v.v. Các bên liên quan của DLCĐ cần quyết định xem họ có muốn cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe bổ sung như mát-xa hoặc trị liệu hay không. Những chi phí này tương đối cao và đòi hỏi phải lập kế hoạch và quản lý tài chính tốt để đảm bảo rằng các quỹ được chi tiêu hiệu quả và việc cung cấp cơ sở nhiệt điện đáp ứng các mục tiêu của cộng đồng.

Chi phí liên quan đến đất đai là một yếu tố quan trọng khác cần xem xét, vì dự án du lịch nước nóng yêu cầu một khu đất cụ thể để hoạt động. Có thể có chi phí cao liên quan đến việc có được đất cần thiết. Nếu liên doanh DLCĐ không yêu cầu thay đổi quyền sử dụng đất, ví dụ nếu đất thuộc sở hữu chung trước doanh nghiệp DLCĐ, thì quá trình khởi động có thể rẻ hơn và đơn giản hơn nhiều. Nếu nó thuộc sở hữu tư nhân, cộng đồng có thể phải mua đất từ một cá nhân, đòi hỏi phải chi tiêu và vay mượn đáng kể. Đây là trường hợp của nơi ẩn dật Britenbush ở Hoa Kỳ vì cộng đồng phải mua đất từ một chủ sở hữu tư nhân để thành lập các bể nước nóng và trung tâm hội nghị. Để biết thêm thông tin về nghiên cứu điển hình này, vui lòng tham khảo phụ lục 1.

Vì du lịch suối nước nóng liên quan trực tiếp đến tài nguyên thiên nhiên nên việc giảm thiểu tác động đến tài sản môi trường là rất quan trọng. Tùy thuộc vào các thuộc tính độc đáo của hệ thống địa nhiệt, việc thay đổi dòng chảy tự nhiên của các nguồn nhiệt có thể có tác động đối với các loài như côn trùng, động vật giáp xác và thậm chí cả cá (ở các dòng nhiệt có nhiệt độ thấp hơn). Hơn nữa, việc xây dựng được cân nhắc kỹ lưỡng làm thay đổi dòng nước tự nhiên có thể làm tăng khả năng lũ lụt hoặc sụt lún đất, tại địa điểm, ở hạ lưu hoặc trên mực nước ngầm.

Các quy định của địa phương có thể ảnh hưởng đến cách sử dụng nước. Ví dụ, ở Thổ Nhĩ Kỳ, các quy định về môi trường ngăn cản việc xây dựng các bể nhiệt tại nguồn địa nhiệt. Thay vào đó, các con kênh hoặc đường ống phải vận chuyển nước đến các bể tắm. Xử lý nước để tiêu diệt vi khuẩn có hại và việc sử dụng xà phòng và chất tẩy rửa có thể có tác động tiêu cực đến tài sản môi trường. Điều này đặc biệt quan trọng nếu nước được xả trực tiếp vào hệ sinh thái xung quanh. Việc vận hành phải xem xét các tác động hạ lưu của việc xả nước thải và nước thải mà không qua xử lý. Hoạt động này có thể điều tra việc sử dụng các chất tẩy rửa và xà phòng có hàm lượng phốt phát thấp và có thể phân hủy sinh học. Các phương pháp xử lý nước không chứa clo thay thế như ion hóa có thể có hiệu quả trong việc hạn chế vi khuẩn có hại, tùy thuộc vào từng hoàn cảnh và thành phần nước.

Năng lượng có thể được yêu cầu để làm nóng và bơm nước xung quanh các hồ nước nóng tùy thuộc vào vị trí và tính chất của cơ sở du lịch nước nóng. Hệ thống sưởi bổ sung cũng có thể được yêu cầu đối với các cơ sở lưu trú. Nếu điều này phải được thực hiện một cách nhân tạo, thì lý tưởng nhất là nó nên được thực hiện theo cách giảm thiểu tác động đến môi trường. Ví dụ, nhiệt địa nhiệt có thể được sử dụng để sưởi ấm phòng hoặc cải thiện hiệu quả của máy nước nóng bơm nhiệt không? Công nghệ năng lượng sạch có thể cung cấp năng lượng cần thiết cho các cơ sở không?

5.7 Thông tin thêm

Trích xuất bảng 'con người/hành tinh/lợi nhuận' trên Trang 28 của CREM BV 2005, *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Các bên liên quan Phiên bản Mỹ Latinh*, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Có thể tìm thấy một công cụ hữu ích để đánh giá mức độ hài lòng của du khách trong Bộ công cụ Lập

kế hoạch Du lịch cho Chính quyền Địa phương do Trung tâm Giáo dục và Nghiên cứu Du lịch Giải trí phát triển.

5.8 Nguồn tham khảo

Tổ chức Du lịch Caribe . (2006) *Cạnh tranh với những người giỏi nhất: Thực tiễn tốt về Du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê* . Báo cáo được chuẩn bị với sự cộng tác của Ủy ban Châu Âu và Chương trình Phát triển Du lịch Bền vững Khu vực Ca-ri-bê. Có sẵn từ www.onecaribbean.org

Viện tài nguyên thiên nhiên Caribbean. (1999) *Du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê: Hội thảo do Viện Tài nguyên Thiên nhiên Ca-ri-bê và Chương trình Du lịch Di sản St Lucia tổ chức* . Báo cáo cuối kỳ.

KEM BV. (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh* , Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Dal, F. (2007) *Nguyên nhân và giải pháp đề xuất về tình trạng kém phát triển du lịch suối nước nóng ở Thổ Nhĩ Kỳ* , Luận văn Thạc sĩ Khoa học, Đại học Izmir, Izmir

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba kết quả cuối cùng của 27 dự án*, báo cáo thực tập cho Eplerwood International, tại http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf .

Trung tâm nghiên cứu giáo dục giải trí du lịch. (2006) *Bộ công cụ lập kế hoạch du lịch cho chính quyền địa phương*.

Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng* . Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quỹ Rufford và Quỹ MAVA.

Ypeij , A. & Zorn, E. (2007) ' Taquile : Một hòn đảo du lịch của Peru đấu tranh giành quyền kiểm soát' *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 82.

6. PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG VÀ NĂNG LỰC ĐỊA PHƯƠNG ĐỂ CUNG CẤP DLCĐ VÀ BỀN VỮNG DI SẢN CỦA NÓ



DLCĐ hoàn toàn phụ thuộc vào con người. Trải nghiệm của khách du lịch phụ thuộc vào chất lượng dịch vụ được cung cấp bởi những nhân viên được đào tạo về kỹ năng và năng lực phù hợp để cung cấp sản phẩm du lịch. Đánh giá và hiểu rõ nguồn nhân lực địa phương cần thiết cho một dự án du lịch cộng đồng là rất quan trọng trong việc xác định liệu một cộng đồng có thể duy trì và tham gia một cách có ý nghĩa vào việc phát triển du lịch bền vững hay không. Nhiều cộng đồng quên đưa các chiến lược phát triển nguồn nhân lực vào kế hoạch du lịch của họ hoặc không quan tâm đầy đủ đến nó (phỏng theo Chuyển đổi cộng đồng thông qua du lịch).

Chương này nêu bật những cân nhắc chính để phát triển cộng đồng địa phương và năng lực của các bên liên quan khác nhằm cung cấp sản phẩm DLCĐ và duy trì di sản của nó. Nó làm nổi bật các lĩnh vực kỹ năng cần thiết để cung cấp DLCĐ phù hợp trong các bối cảnh khác nhau. Chương này cũng xác định một số cơ chế cho phép DLCĐ được duy trì lâu dài đồng thời để lại di sản tích cực cho cộng đồng và môi trường. Xây dựng kỹ năng và năng lực địa phương để thực hiện các giai đoạn chuẩn bị và lập kế hoạch DLCĐ là một phần quan trọng trong việc điều hành một dự án DLCĐ hiệu quả.

6.1 Thông điệp chính

- Để một cộng đồng có thể phát triển một chương trình du lịch cộng đồng thành công, cần phải **chuẩn bị và củng cố cộng đồng để có thể quản lý việc cung cấp dịch vụ du lịch**. Để làm được điều này, các thành viên cộng đồng cần có một số bước xây dựng năng lực được hỗ trợ bởi đào tạo liên tục và phát triển kỹ năng (mục 6.1).
- Giữ cho nó đơn giản ngay từ đầu để **cho phép cộng đồng có thời gian điều chỉnh dự án DLCĐ của họ cho phù hợp với bối cảnh của họ và xây dựng các kỹ năng để tăng hiệu suất trước khi mở rộng** hoạt động kinh doanh DLCĐ hoặc sản phẩm DLCĐ (6.2).
- Cần đặc biệt chú ý đến đào tạo và phát triển năng lực địa phương để đảm bảo cung cấp sản phẩm có chất lượng và **các thành viên cộng đồng có niềm tin và động lực** cần thiết để cung cấp sản phẩm DLCĐ một cách hiệu quả (6.3).
- **Duy trì hoạt động DLCĐ và để lại di sản tích cực bao gồm những thỏa hiệp trong việc cố gắng đạt được nhiều mục tiêu**; Du lịch cộng đồng có thể tạo thu nhập và đóng góp vào sự phát triển cộng đồng nhưng chỉ với sự đầu tư đáng kể về thời gian và nguồn lực (6.4).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ

tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

6.2 Thông điệp chính: Chuẩn bị và củng cố cộng đồng để có thể quản lý việc cung cấp dịch vụ du lịch

6.2.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Du lịch là một ngành có tính cạnh tranh cao và đòi hỏi khắt khe, trong đó cần có các kỹ năng và kinh nghiệm để mang lại trải nghiệm chất lượng cao cho du khách nhằm đảm bảo khả năng tồn tại bền vững của liên doanh du lịch cộng đồng. Để một cộng đồng có thể phát triển một dự án DLCĐ phù hợp, trước tiên cần đảm bảo rằng cộng đồng đó được chuẩn bị sẵn sàng để quản lý việc cung cấp du lịch. Nhân viên địa phương sẽ yêu cầu một số bước xây dựng năng lực du lịch và đào tạo trên nhiều lĩnh vực. Trong các dự án DLCĐ có quan hệ đối tác liên quan đến việc cung cấp sản phẩm du lịch, các đối tác cũng có thể cần một số hình thức xây dựng năng lực.

Các lĩnh vực chính để xây dựng năng lực cho cộng đồng và nhân viên là: hiểu biết về ngành du lịch (phía cung và cầu), quản lý tài sản và tài chính (các giao thức và thủ tục phù hợp), biết cách tương tác với các bên liên quan du lịch bên ngoài (chính phủ, đối tác, người hỗ trợ và nhà tài trợ), và hiểu 'hỗn hợp' tiếp thị DLCĐ (để có thể đưa thông điệp 'ra khỏi đó' đúng cách).

6.2.2 Áp dụng thực tiễn

Tiến hành kiểm kê kỹ năng và phân tích lỗ hổng

Được thực hiện trong giai đoạn đánh giá, kiểm kê kỹ năng và phân tích khoảng cách sẽ làm nổi bật những lĩnh vực cần xây dựng năng lực. Nhiệm vụ này có thể thực hiện được thông qua việc phát triển một ma trận cơ bản về các kỹ năng cần thiết và sau đó kiểm tra các kỹ năng có sẵn. Sau đó, có thể xác định được lỗ hổng kỹ năng nằm ở đâu. Điều quan trọng là xác định các cấp độ khác nhau về nhu cầu quản lý và năng lực của những người khác nhau với các trách nhiệm khác nhau ở các cấp độ khác nhau.

HỘP 8

Các lĩnh vực kỹ năng chính cần thiết cho DLCĐ

Các kỹ năng có thể được sắp xếp thành ba cấp độ: kỹ năng liên quan đến người điều hành chủ sở hữu, người giám sát và nhân viên chung. Theo các nhà điều hành DLCĐ và các đối tác đã đóng góp cho cuốn sổ tay này, các lĩnh vực quan trọng nhất để xây dựng năng lực (thông qua giáo dục, đào tạo và các công cụ) bao gồm:

Cấp chủ sở hữu/nhà điều hành

- Kỹ năng phát triển sản phẩm
- Làm việc và đàm phán với các nhà điều hành du lịch thương mại (mua sắm và cơ sở hạ tầng)
- Hiểu các vấn đề pháp lý (ví dụ: quy hoạch sử dụng đất, phân vùng, quy chuẩn xây dựng, đăng ký, sức khỏe và an toàn)
- Kiểm soát tài chính và kỹ năng kế toán
- Kỹ năng giám sát và phân tích liên tục
- Quản trị marketing và chiến lược định giá
- Kỹ năng truyền thông tiếp thị
- Đánh giá cao cách tiến hành/điều hành và tham gia vào Ủy ban quản lý DLCĐ

Cấp giám sát

- Kỹ năng quản lý (đặc biệt là quản lý tài chính, mua sắm tài sản)
- Kỹ năng giám sát và phân tích
- Kỹ năng hỗ trợ và thể hiện khả năng lãnh đạo trong đào tạo nhân viên
- Quản lý xung đột và giao tiếp đa văn hóa

Cấp nhân viên

- Kỹ năng quản lý du khách, chăm sóc khách hàng và lĩnh vực khách sạn (ví dụ: quản lý nhà nghỉ, chuẩn bị đồ ăn và thức uống, dọn phòng, lên thực đơn, v.v.)
- Hướng dẫn và đào tạo phiên dịch tập trung vào nội dung nhất quán và phân phối
- Đạo đức làm việc tốt

Kỹ năng vượt qua mọi cấp độ

- Kỹ năng quản lý môi trường và văn hóa
- Khả năng đa ngôn ngữ cơ bản
- Đảm bảo sự kiểm soát của địa phương đối với quá trình ra quyết định của DLCĐ
- Kỹ năng lãnh đạo

6.2.3 Cung cấp nâng cao năng lực

Sử dụng các nhà vô địch trong cộng đồng

Thông thường, một số thành viên của cộng đồng có nhiều kỹ năng hoặc lĩnh vực kinh nghiệm cao cấp hơn những người khác. Những người này có thể bảo vệ các kỹ năng của họ, thể hiện khả năng lãnh đạo trong lĩnh vực kỹ năng của họ và chia sẻ nền tảng kiến thức của họ với những người khác trong cộng đồng vì lợi ích của mọi người.

Lãnh đạo từ bên trong cộng đồng

Những người lãnh đạo cho DLCĐ trong cộng đồng sẽ tự nhiên được xác định bởi những người khác đang tìm đến họ để được hướng dẫn. Các nhà lãnh đạo sẽ cam kết với dự án DLCĐ và có thể thu hút sự hỗ trợ từ cộng đồng rộng lớn hơn. Các đối tác du lịch nên tìm kiếm những người này và lưu ý rằng một số nhà lãnh đạo giỏi nhất không phải là những người nắm giữ các vị trí quyền lực chính thức trong cộng đồng mà là những người nắm giữ các vị trí lãnh đạo không chính thức (ví dụ như y tá cộng đồng, người tổ chức các sự kiện cộng đồng hoặc có thể là vận động viên thể thao). Xem chương 9, Phụ lục 1 để biết toàn bộ nghiên cứu điển hình về Chemainus ở Canada, trong đó trình bày cách DLCĐ có thể được thúc đẩy thông qua một nhà lãnh đạo cộng đồng.

Hỗ trợ nâng cao năng lực từ các tổ chức phi chính phủ

Tìm kiếm sự hỗ trợ có thể có sẵn từ các tổ chức phi chính phủ, xã hội, phát triển cộng đồng và tập trung vào môi trường ở địa phương, quốc gia và khu vực (ví dụ: các ví dụ ở Đông Nam Á bao gồm WWF, REST, Liên minh Động vật Hoang dã và Giáo dục Môi trường Live & Learn). Nhiều tổ chức phi chính phủ có kinh nghiệm về DLCĐ và có vị trí thuận lợi để hỗ trợ xây dựng năng lực DLCĐ và đào tạo kỹ năng, tiếp thị và vận động chính sách ở cấp cộng đồng.

Mạng lưới và xác định sự phối hợp với các nhà tài trợ lớn

Ở một số khu vực APEC, các nhà tài trợ chính (ví dụ: SNV, USAID, EU, UNDP, UNWTO, GEF-SGP và UNESCO) có các chương trình và nguồn lực hỗ trợ DLCĐ ở cả cấp độ vĩ mô và vi mô khi các dự án DLCĐ phù hợp với các ưu tiên tài trợ của nhà tài trợ và các dự án khác (chương 6 về xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan trong ngành du lịch để hỗ trợ DLCĐ khám phá sâu hơn về mối quan hệ với các bên liên quan trong ngành du lịch).

Hỗ trợ xây dựng năng lực từ các cơ quan tình nguyện lành nghề

Một số nhà tài trợ lớn làm việc cùng với các cơ quan tình nguyện lành nghề ở nước ngoài (ví dụ: AYAD, VIDA, PCV, VSO) để hỗ trợ thực hiện xây dựng năng lực cho DLCĐ với trọng tâm là phát triển cộng đồng. Các bên liên quan này có thể hỗ trợ xây dựng các kỹ năng xung quanh sản phẩm DLCĐ và phát triển tổ chức ở cấp cộng đồng.

Hỗ trợ xây dựng năng lực từ các cơ quan và tổ chức du lịch lâu đời tại điểm đến

Các Ủy ban Du lịch Quốc gia và Vùng, Bộ Du lịch và các hiệp hội địa phương thường có thể hỗ trợ quý báu trong việc xây dựng năng lực thông qua lập kế hoạch tiếp thị, xúc tiến và nguồn nhân lực du lịch cộng đồng.

Phạm vi các kênh đào tạo và năng lực chính thức và không chính thức

Các khóa đào tạo và giáo dục về du lịch thường có tại các trường cao đẳng kỹ thuật và thông qua các hiệp hội ngành.

Phương pháp tiếp cận dựa trên sức mạnh

Như một điểm khởi đầu, các dự án tiếp cận DLCĐ bằng cách sử dụng các kỹ năng, kinh nghiệm và công nghệ đã tồn tại trong cộng đồng có nhiều khả năng khả thi và phù hợp ngay từ đầu. Để nâng cao và xây dựng dựa trên những kỹ năng này, các cộng đồng có thể hưởng lợi từ việc tìm kiếm bên ngoài để tìm kiếm các kỹ năng bổ sung từ các mối liên kết của họ với các bên liên quan khác về du lịch như đã nêu ở trên.

6.2.4 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt nhất

Vừa học vừa làm

Tác động và khả năng lưu giữ thông tin trong các buổi đào tạo ngắn, kín đáo nhỏ hơn nhiều so với tác động của việc đào tạo lâu dài, bền vững thông qua 'học bằng cách làm'.

Liên kết kiến thức với cơ hội

Đào tạo và phát triển kỹ năng cần phải phù hợp với cơ hội việc làm thực tế để đáp ứng mong đợi.

Tài liệu liên quan đến văn hóa

Tài liệu đào tạo cần phải được cung cấp bằng ngôn ngữ địa phương, có thể tiếp cận được với cộng đồng và giao tiếp theo cách phù hợp về mặt văn hóa, thú vị và hấp dẫn.

Tạo không gian cho phụ nữ phát triển

Quy trình và thực hành tốt liên quan đến việc đảm bảo rằng những người trẻ tuổi và đặc biệt là phụ nữ trong cộng đồng có cơ hội học hỏi các kỹ năng mới và tham gia tích cực vào việc cung cấp dịch vụ du lịch (ngoài các vị trí liên quan đến vai trò giới truyền thống như nấu ăn và thủ công mỹ nghệ).

Tránh hồ sơ quản lý tài chính

Hầu hết các DLCĐ sụp đổ đều do thiếu năng lực và kỹ năng quản lý, đặc biệt là quản lý tài chính.

Đánh giá kỹ năng định kỳ

Nên đánh giá kỹ năng và năng lực thường xuyên để tiếp tục phát triển năng lực cộng đồng nhằm đưa DLCĐ đến một tiêu chuẩn phù hợp và nhất quán.

Bộ kỹ năng đa dạng

Nhân viên nên được luân chuyển định kỳ qua các vị trí giao hàng khác nhau để nâng cao sự đa dạng trong bộ kỹ năng của họ và duy trì sự tham gia của họ vào liên doanh. Chiến lược này cũng sẽ đảm bảo rằng không một nhân viên nào là không thể thiếu nếu họ đột ngột rời đi.

6.2.5 Nghiên cứu điển hình: xây dựng năng lực địa phương ở Campuchia

Khu du lịch sinh thái Chí Phát nằm trên địa bàn xã Chí Phát, bao gồm 4 thôn (với khoảng 550 gia đình hoặc khoảng 2500 nhân khẩu). Chi Phát nằm trong dãy núi Cardamom thuộc tỉnh Koh Kong của Campuchia. Khu du lịch sinh thái Chí Phát được thành lập vào năm 2007 với sự hỗ trợ của một tổ chức phi chính phủ về môi trường quốc tế, Wildlife Alliance (trước đây là wildaid), đóng vai trò phát triển cộng đồng tại xã Chí Phát và giúp cộng đồng thành lập Khu du lịch sinh thái Chí Phát dựa vào cộng đồng. -Ủy ban du lịch (CBET).

Một tổ chức phi chính phủ khác, Live and Learn Environmental Education (với sự tài trợ của Ủy ban

Quốc gia Hà Lan [IUCN]), là đối tác dự án và cung cấp đào tạo về các thành phần cốt lõi của du lịch sinh thái cho cộng đồng địa phương.

Chương trình đào tạo đã tập trung vào năm yếu tố cốt lõi của các hoạt động du lịch sinh thái của địa điểm: nhận thức về sinh thái, hướng dẫn sinh thái, lòng hiếu khách, sơ cứu/an toàn và đạp xe leo núi. Họ cũng cung cấp giáo dục và đào tạo về các khía cạnh chính của du lịch sinh thái và hướng dẫn: kỹ năng diễn giải, đa dạng sinh học và kiến thức bảo tồn, sự hài lòng của sản phẩm và giám sát tác động, và giao tiếp/ngôn ngữ tiếng Anh.

Trong DLCĐ, hiện có 15 học viên hướng dẫn sinh thái (được đào tạo về quản lý nhóm, giao tiếp, Sơ cứu, diễn giải sinh thái và định vị GPS), 24 học viên khách sạn (người bán thực phẩm, nhà khách và người điều hành nhà trọ). 29 hướng dẫn viên và các học viên khác đã hoàn thành xuất sắc khóa học Sơ cứu của Hội Chữ thập đỏ, được thiết kế riêng cho vùng thảo quả xa xôi. Giáo dục và đào tạo cũng góp phần làm giảm nạn khai thác gỗ và săn bắt trái phép.

Nghiên cứu điển hình này minh họa cách các đối tác và các hoạt động du lịch đã tạo ra lợi ích đáng kể về mặt giáo dục, kiến thức và kỹ năng và lợi ích xã hội.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

6.3 Thông điệp chính: Cho phép cộng đồng có thời gian điều chỉnh liên doanh DLCĐ của họ cho phù hợp với bối cảnh của họ và xây dựng các kỹ năng để tăng hiệu suất trước khi mở rộng

6.3.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Việc triển khai DLCĐ với tốc độ và mức độ nằm trong vùng thoải mái của cộng đồng là rất quan trọng vì cộng đồng không bao giờ hoàn toàn sẵn sàng tiếp thị kể từ thời điểm họ mở cửa đón khách. Nhiều bài học DLCĐ không thể được dạy thông qua đào tạo và được học tốt nhất thông qua công việc thông qua giao hàng.

Xây dựng năng lực địa phương theo những cách đơn giản và đo lường sẽ phát triển kỹ năng của người dân địa phương và nâng cao ý thức sở hữu của họ đối với DLCĐ. Điều này cho phép họ dần thích nghi với việc mạo hiểm DLCĐ trong cuộc sống của họ và đối phó tốt hơn, kiểm soát và thúc đẩy mở rộng hơn nữa trong tương lai.

Các bên liên quan của DLCĐ đóng góp cho số tay hướng dẫn này khuyên rằng nên áp dụng phương pháp bắt đầu từ quy mô nhỏ và sau đó mở rộng sản phẩm và hoạt động kinh doanh của DLCĐ khi trải nghiệm cộng đồng ngày càng sâu sắc, đảm bảo có thể cung cấp chất lượng dịch vụ nhất quán. Trong nhiều trường hợp, các bên liên quan của DLCĐ báo cáo rằng điều này cũng đã mang lại lợi thế cạnh tranh cho hoạt động kinh doanh DLCĐ của họ.

6.3.2 Áp dụng thực tiễn

Mở rộng tốc độ

Điều quan trọng là phải tăng tốc độ mở rộng với khả năng mang theo khách du lịch, phát triển kỹ năng địa phương và tầm nhìn DLCĐ để đảm bảo việc mở rộng phù hợp với các mục tiêu của cộng đồng.

Xây dựng và duy trì động lực

Tất cả nhân viên cần nhận thức được và có quyền lợi trong việc thực hiện các mục tiêu và tầm nhìn đặt ra trong kế hoạch DLCĐ. Thông qua việc xây dựng và duy trì đà hướng tới những điều này, điều

quan trọng đối với hiệu suất của nhân viên là ăn mừng những 'chiến thắng' nhỏ (ví dụ: lễ kỷ niệm khai trương nhà nghỉ dành cho du khách, thông qua việc thu hút sự chú ý của giới truyền thông xung quanh một sự kiện như giải thưởng 'khách du lịch thứ 100'). Thông qua việc ăn mừng những 'chiến thắng' nhỏ, nhân viên và toàn bộ cộng đồng có thể định kỳ đánh giá những gì đã đạt được hơn là những gì cần phải đạt được. Những sự kiện như vậy cũng có thể cung cấp một cơ hội tiếp thị có giá trị.

Kỹ năng công bằng được hưởng lợi từ du lịch

Các cơ chế như luân chuyển vai trò trong việc thực hiện DLCĐ sẽ giúp nâng cao bề rộng các kỹ năng mà từng thành viên cộng đồng có và sẽ phục vụ cho việc phân bổ đồng đều và công bằng các lợi ích dựa trên kỹ năng của việc làm du lịch trong cộng đồng.

Dịch vụ nhất quán từ 'phía trước' và 'phía sau nhà'

Khi mới bắt đầu, dịch vụ DLCĐ đôi khi có thể không nhất quán và lộn xộn. Tất cả các bước nên được thực hiện để nhanh chóng giải quyết mọi vấn đề và lỗi hỏng kỹ năng. Trải nghiệm DLCĐ của du khách sẽ phản ánh dịch vụ mà nhân viên tuyến đầu cung cấp cho họ, tuy nhiên, 'phía sau ngôi nhà' và chủ sở hữu, người quản lý và giám sát viên cần phải có kỹ năng quản lý con người vững vàng để đảm bảo toàn bộ trải nghiệm DLCĐ cho du khách là tích cực.

6.3.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt nhất

Lường trước sự thiếu hụt nhân viên ở các cộng đồng nông thôn

Nhiều cộng đồng nông thôn bắt tay vào DLCĐ vì họ có dân số giảm và hoặc cơ cấu nhân khẩu học đang thay đổi (chẳng hạn như thanh niên di cư đến các trung tâm đô thị). Điều này có thể dẫn đến tình trạng thiếu người trong lực lượng lao động tiềm năng cho các dự án DLCĐ; tuy nhiên, DLCĐ cũng có thể là một chiến lược để giải quyết và đảo ngược những xu hướng này.

Những thách thức cụ thể đối với cộng đồng nông thôn

Thiếu cơ sở hạ tầng (ví dụ như tiếp nhận điện thoại và Internet không đáng tin cậy để đặt chỗ) có thể ảnh hưởng đến các cộng đồng nông thôn khi bắt đầu dự án DLCĐ và cần có thời gian để thực hiện các điều chỉnh cần thiết đối với hoạt động DLCĐ hàng ngày nhằm giải quyết các vấn đề đó (ví dụ: đảm bảo một nhân viên đi đến thị trấn hai tuần một lần để nhận đặt phòng).

6.3.4 Nghiên cứu điển hình: Bario điều chỉnh tốc độ phát triển DLCĐ của mình

Bario là một ngôi làng hẻo lánh được bao quanh bởi những khu rừng nhiệt đới ở Cao nguyên Kelabit của Sarawak, một trong những bang phía Đông Malaysia trên đảo Borneo. Bario là quê hương của người Kelabit, nhóm dân tộc thiểu số bản địa nhỏ nhất của Malaysia.

Với sự xa xôi của Bario, một trong những thách thức DLCĐ mà nó phải đối mặt là thiếu khả năng tiếp cận và cơ sở hạ tầng viễn thông. Bario không được kết nối bằng đường bộ với phần còn lại của Borneo và có một số chuyến bay hạn chế. Mặc dù điều này hạn chế các mặt tiêu cực của sự gia tăng lớn về du lịch trong khu vực, nhưng nó lại ngăn cản sự phát triển của ngành du lịch. Tần suất các chuyến bay tăng dần trong những năm qua, một phần là do nhu cầu du lịch và các con đường khai thác gỗ hiện đang tiến gần đến khu vực này, cung cấp lối đi (không chính thức và nguy hiểm) đến các thị trấn xa xôi. Những phát triển này đặt ra những thách thức cũng như cơ hội cho hoạt động DLCĐ.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

6.4 Thông điệp chính: Nhu cầu đào tạo và phát triển năng lực để cung cấp sản phẩm DLCĐ

6.4.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Nếu không có niềm tin, các thành viên cộng đồng sẽ gặp khó khăn trong việc cung cấp sản phẩm DLCĐ. Xây dựng năng lực địa phương không chỉ nâng cao kiến thức và kỹ năng của người tham gia để thực hiện một chức năng, mà còn nâng cao sự tự tin và động lực của họ để thực hiện điều đó. Điều này rất quan trọng để xây dựng ý thức trao quyền, niềm đam mê và niềm tin rằng họ có thể điều hành hoạt động kinh doanh du lịch của riêng mình. Mức độ tự tin và động lực cao có khả năng nâng cao lòng tự trọng và tăng cường hợp tác giữa các thành viên cộng đồng và các bên liên quan du lịch khác, giúp tăng cường quản trị cộng đồng.

SNV hỗ trợ tập trung vào việc xây dựng niềm tin trong bộ công cụ Giám sát và Quản lý DLCĐ, 'một trong những điểm khác biệt chính giữa DLCĐ và các hình thức du lịch khác là tập trung vào việc trao quyền cho cộng đồng địa phương điều hành hoạt động kinh doanh du lịch của riêng họ. Việc phát triển năng lực địa phương thông qua nâng cao nhận thức, các chương trình giáo dục và đào tạo du lịch và cung cấp hỗ trợ tư vấn kinh doanh có thể giúp xây dựng lòng tin và khả năng của cộng đồng địa phương trong việc kiểm soát và quản lý hoạt động kinh doanh du lịch của chính họ' (SNV 2007).

6.4.2 Áp dụng thực tiễn

Tạo cơ hội phát triển nhân viên thường xuyên

Năng lực nhân viên thường xuyên, cơ hội đào tạo và phát triển đã được chứng minh là cả một quyết định đầu tư chiến lược thông qua các mối liên kết để tăng lợi nhuận cũng như đầu tư chiến lược để tăng mức độ hạnh phúc và tự tin của nhân viên.

Thực hiện các chiến lược giữ chân nhân viên

Du lịch là một ngành có tỷ lệ luân chuyển nhân viên cao. Trong bối cảnh cộng đồng, nhân viên thường di chuyển khi có cơ hội hoặc mối đe dọa (ví dụ: một khi nhân viên giỏi, có tay nghề cao có thể bắt đầu tìm kiếm các cơ hội khác trong lĩnh vực du lịch mang lại lợi ích cá nhân cao hơn thay vì lợi ích tập thể DLCĐ hoặc ví dụ: trong các cộng đồng nông thôn nhỏ hơn, tranh chấp giữa nhân viên và ban quản lý có thể thấy tất cả nhân viên đe dọa nghỉ việc ngay cả khi tranh chấp không liên quan đến DLCĐ mà là một vấn đề cộng đồng khác). Để giữ chân nhân viên, các dự án DLCĐ cần đảm bảo cung cấp một môi trường làm việc hấp dẫn, các phúc lợi và điều kiện hấp dẫn để đảm bảo đội ngũ nhân viên trung thành làm việc hiệu quả. Các dự án DLCĐ thành công nói chuyện với nhân viên để tìm ra các điều kiện mà họ muốn làm việc và đưa các biện pháp khuyến khích mạnh mẽ vào các chính sách nhân sự để khuyến khích lòng trung thành (ví dụ: hệ thống khen thưởng nhân viên và tuyên dương thành tích hợp tác).

Tạo cơ hội xây dựng sự tự tin cho phụ nữ

Kinh nghiệm cho thấy phụ nữ có vị trí tốt để đảm nhận các vai trò quan trọng trong các dự án DLCĐ. Thông qua việc cung cấp cho phụ nữ cơ hội việc làm và vai trò ra quyết định quan trọng, thu nhập từ du lịch có thể trực tiếp nâng cao chất lượng cuộc sống của gia đình họ theo cách có lợi hơn so với khi nam giới kiểm soát lợi ích từ du lịch. Vai trò giới của phụ nữ trong nhiều xã hội APEC đặt phụ nữ là người chăm sóc chính và phụ nữ có khuynh hướng chăm sóc sức khỏe của con cái trước chính họ. Bình đẳng giới trong du lịch có thể mang lại cho phụ nữ và nam giới cơ hội bình đẳng về việc làm cũng như thăng tiến trong công việc ở tất cả các cấp. Du lịch ảnh hưởng khác nhau đến cuộc sống của phụ nữ và nam giới (và các nhóm nhỏ của họ) và điều này cần được tính đến khi tuyển dụng cụ thể nếu phát triển cộng đồng hoặc bình đẳng giới là động lực chính để khởi xướng DLCĐ.

Xác định các cơ hội 'nhìn và học hỏi'

Tạo mạng lưới hỗ trợ với các dự án DLCĐ khác trong khu vực làm tăng khả năng trao đổi bao gồm các chuyến thăm 'xem và học hỏi', điều này có thể giúp tăng cường sự tự tin và động lực của nhân viên.

Những mạng lưới như vậy cũng có thể cung cấp các cơ hội tiếp thị hợp tác và các lợi ích khác từ sự hợp tác (ví dụ: thiết lập các tiêu chuẩn và làm cho một sản phẩm DLCĐ cụ thể trở nên nổi bật ở một khu vực cụ thể).

6.4.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt nhất

Cần có chiến lược để vượt qua các thách thức về tính thời vụ

Tất cả nhân viên sẽ muốn có sự tự tin khi biết rằng công việc của họ được đảm bảo. Một vấn đề thường xuyên xảy ra trong nguồn nhân lực du lịch cộng đồng là nhu cầu có chiến lược vượt qua những thách thức về tính thời vụ trong việc bố trí nhân sự. Các công việc DLCĐ có thể theo mùa vì có thể có 'trái mùa' rõ ràng liên quan đến sự sẵn có của sản phẩm du lịch (ví dụ: mùa khi thác nước không chảy, mùa khi trời quá ấm để mọi người bị lôi cuốn bởi suối nước nóng) . Có thể phát triển một sản phẩm thứ cấp để đối phó với tính thời vụ và đảm bảo an ninh việc làm.

6.4.4 Nghiên cứu điển hình: quản lý sự thay đổi theo mùa, đồng thời nâng cao niềm tin của nhân viên vào PNG

Kumul Lodge tọa lạc tại tỉnh Enga ở Cao nguyên Papua New Guinea (PNG). Kumul Lodge có nghĩa là nhà nghỉ cho chim là điểm lưu trú được ghé thăm nhiều thứ hai để ngắm chim ở PNG. Nhà nghỉ cung cấp việc làm cho 15 dân làng địa phương, chủ yếu là phụ nữ, tuy nhiên lợi ích từ nhà nghỉ lan rộng ra cộng đồng hơn là chỉ cho người lao động.

Bản chất theo mùa của dòng khách du lịch đặt ra nhiều thách thức cho chủ sở hữu và người quản lý Kim Arut. Mùa du lịch cao điểm chỉ diễn ra từ tháng 6 đến tháng 9 với lượng khách cao nhất vào tháng 8. Kumul Lodge trả lương cho nhân viên hai tuần một lần ngay cả trong mùa thấp điểm. Điều này giúp cung cấp cho nhân viên của mình sự an toàn về tài chính khi biết rằng họ có thu nhập trong suốt cả năm, đồng thời hỗ trợ việc giữ chân nhân viên. Trong thời gian yên tĩnh, họ làm việc để phát triển cơ sở vật chất của nhà nghỉ.

Đây là một ví dụ về việc thiết kế cẩn thận các hệ thống nhân sự để đảm bảo nhân viên có sự tự tin và động lực để cung cấp sản phẩm DLCĐ.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

6.5 Thông điệp chính: Khả năng duy trì hoạt động DLCĐ và để lại di sản tích cực có khả năng liên quan đến các thỏa hiệp để đáp ứng nhiều mục tiêu

6.5.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Các đối tác, nhà tài trợ và cộng đồng muốn được đảm bảo rằng dự án DLCĐ của họ sẽ tạo ra lợi ích lâu dài và các hoạt động sẽ được duy trì tốt ngoài sự hỗ trợ từ bên ngoài có thể chấm dứt. Khả năng tự túc về tài chính và hoạt động là một mục tiêu có thể đạt được thông qua các cơ chế và quy trình tập trung vào việc xây dựng năng lực của cộng đồng để cung cấp DLCĐ và để lại di sản tích cực.

Một số ví dụ về di sản tích cực bao gồm:

- Cung cấp một phương tiện để tiếp thêm sinh lực cho chuỗi cung và cầu trong khu vực địa phương ngoài cộng đồng chủ nhà, ví dụ như tạo liên kết giữa nông nghiệp và du lịch
- Tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại các sản phẩm và hàng hóa có nguồn gốc địa phương như thực phẩm tươi sống và phi thực phẩm, vật liệu lưu trú và lao động , dịch vụ ăn uống, quà tặng và thủ công mỹ nghệ
- Thiết kế cho sự bền vững về môi trường và văn hóa ngay từ đầu.

Các dự án DLCĐ bền vững là những dự án được cộng đồng cho là không ảnh hưởng quá lớn đến chất lượng cuộc sống của cộng đồng. Đạt được sự cân bằng phù hợp là rất quan trọng trong giai đoạn lập kế hoạch và xem xét DLCĐ. Khi những thay đổi xảy ra quá nhanh, chúng có thể gây ra những tác động không mong muốn, chẳng hạn như thay đổi giá trị xã hội, suy thoái môi trường, rạn nứt trong cơ cấu cộng đồng và sự gắn kết, hoặc giá hàng hóa và dịch vụ cơ bản tăng mạnh. Các vấn đề và rủi ro tiềm ẩn như thế này nên được xác định trước, quản lý và tránh thông qua chính sách và thực tiễn tốt giúp dự đoán và lập kế hoạch về cách các cộng đồng sẽ làm việc cùng nhau để đối phó và tránh những thách thức này trước khi chúng xảy ra.

6.5.2 Áp dụng thực tiễn

Quản lý rủi ro

Lường trước rủi ro và lập kế hoạch giảm thiểu chống lại chúng. Các vấn đề và rủi ro tiềm ẩn cần được xác định trước, quản lý và tránh thông qua các kế hoạch và cấu trúc quản lý tốt, trong đó nêu rõ cách cộng đồng sẽ làm việc cùng nhau để giải quyết và tránh chúng trước khi chúng xảy ra.

Thiết kế cho sự bền vững

Các mục tiêu và mục tiêu bền vững của cộng đồng được phát triển trong giai đoạn lập kế hoạch và tầm nhìn có thể sẽ rộng và vượt xa sự bền vững về tài chính để tập trung vào các khía cạnh xã hội và môi trường của sự bền vững. Hành động nên được thực hiện, cả ở giai đoạn lập kế hoạch và phát triển và để bắt đầu thiết kế cho sự bền vững.

Thiết kế cần chú ý đến việc giảm tiêu thụ nước và năng lượng để giảm chất thải và tránh ô nhiễm với nguyên tắc gây hại tối thiểu. Các công nghệ năng lượng thấp phù hợp với vị trí cần được xem xét nếu có thể.

Việc sử dụng phương tiện giao thông thân thiện với môi trường cần được định vị tích cực, cả trong kế hoạch tiếp cận của DLCĐ và trong thông tin tiếp thị cung cấp cho du khách.

Tính bền vững trong thiết kế của tất cả các tòa nhà mới cũng cần được xem xét (WWF 2001). Ở một số cộng đồng, thu nhập hữu ích có thể kiếm được thông qua, ví dụ, việc cung cấp mái tranh và phong cách xây dựng truyền thống. Trong nhiều bối cảnh, việc sử dụng các tòa nhà hiện có thay vì tham gia vào quá trình phát triển mới có thể là một lựa chọn thích hợp hơn. Điều quan trọng cần lưu ý là thiết kế cho sự bền vững cần được hỗ trợ bởi các hành động và hành vi bền vững của tất cả nhân viên và du khách để đáp ứng các mục tiêu của du lịch bền vững. Có một số chứng chỉ du lịch công nhận thực tiễn tốt trong việc quản lý các vấn đề về môi trường và tính bền vững.

Thiết kế cho thị trường

Để đảm bảo rằng một di sản có thể thực hiện được, sản phẩm DLCĐ cần phải liên tục hấp dẫn du khách. Xem chương 7 của sổ tay này để biết thêm thông tin về việc sử dụng kiến thức chuyên môn về du lịch trong khu vực để hỗ trợ quá trình này.

Quyền sở hữu và di sản

Các mối liên kết thể chế mạnh mẽ với chính quyền địa phương, khu vực và các tổ chức phi chính phủ có thể không thể thiếu để hỗ trợ năng lực cung cấp và duy trì của cộng đồng. Bằng cách này, các cộng đồng có thể được trao quyền và đạt được tầm nhìn của họ về DLCĐ mà không phải trở thành 'chủ sở hữu hợp pháp' của toàn bộ liên doanh DLCĐ.

6.5.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt nhất Tái đầu tư

Các cộng đồng cần xem xét tái đầu tư một phần thu nhập để duy trì hoạt động kinh doanh và bảo vệ tài sản DLCĐ của họ hoặc sản phẩm du lịch được cung cấp cho du khách (ví dụ: bảo tồn môi trường hoặc di sản văn hóa), do đó giảm nhu cầu tài trợ từ bên ngoài. Để có thể tái đầu tư, cộng đồng phải có khả năng cung cấp một sản phẩm mong muốn cho thị trường du lịch.

6.5.4 Nghiên cứu điển hình: tái đầu tư vào cộng đồng ở vùng nông thôn Mexico

Du lịch sinh thái Kuyima dựa trên Đầm phá San Ignacio, một trong những đầm phá ven biển ở phía tây của Bán đảo Baja California ở Mexico. Doanh nghiệp du lịch sinh thái được điều hành bởi một hợp tác xã đánh cá từ Ejido Luis Echeverria Alvarez ('Ejido' là tên được đặt cho các lô đất thuộc sở hữu của các cộng đồng nông thôn theo sắc lệnh hiến pháp ở Mexico). Hợp tác xã đánh cá đã nhìn thấy cơ hội kết hợp các hoạt động xem cá voi có tác động thấp vào một liên doanh du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng để đa dạng hóa nguồn thu nhập của cộng đồng. Kết quả là họ thành lập Ecoturismo Kuyima , một liên doanh du lịch sinh thái ở nông thôn và 100% do cộng đồng sở hữu.

Tổ chức sử dụng khoảng 10 nhân viên toàn thời gian, nhưng trong mùa cao điểm kéo dài từ tháng 12 đến tháng 4, số lượng nhân viên tăng lên hơn 30 nhân viên trực tiếp và nhiều nhân viên gián tiếp khác. Hầu như tất cả thu nhập do hoạt động này tạo ra đều được tái đầu tư vào các dự án phát triển cộng đồng hoặc bảo tồn địa phương/quốc gia. Hợp tác xã không ngừng cố gắng đưa các nguồn lực vào các dự án xã hội, từ đa dạng hóa sự tham gia của cộng đồng địa phương vào hoạt động kinh doanh hàng năm, đến cơ sở hạ tầng và dịch vụ, các hoạt động tiếp cận cộng đồng và cơ hội giáo dục.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

6.6 Cảnh nhắc cho du lịch nước nóng

Phòng tắm nhiệt có thể tạo ra việc làm có ý nghĩa cho các thành viên cộng đồng địa phương, đặc biệt nếu có các dịch vụ bổ sung như chăm sóc sức khỏe, chỗ ở, nhà hàng và các dịch vụ khác. Cơ hội phát triển nghề nghiệp cũng tồn tại từ các vai trò chuyên biệt trong các dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Thực hành tốt nhất khuyến khích sử dụng lao động địa phương trong việc xây dựng và bảo trì các cơ sở nhiệt điện.

Cần đặc biệt xem xét các lĩnh vực kỹ năng cụ thể về nhiệt như bảo trì và vệ sinh hồ bơi, sơ cứu và cứu hộ, giặt là, chăm sóc sức khỏe hoặc khách sạn. Nếu không, các chương trình và khóa đào tạo phù hợp có thể hỗ trợ phát triển các kỹ năng cần thiết để quản lý và điều hành một doanh nghiệp du lịch suối nước nóng không? Nếu không có kinh nghiệm và/hoặc đào tạo cần thiết, năng lực của nhân viên để quản lý cơ sở một cách hiệu quả và cung cấp các mức độ dịch vụ cần thiết có thể không đủ.

6.7 Thông tin thêm

Go2, một hiệp hội công nghiệp phi lợi nhuận ở Canada được coi là công ty hàng đầu thế giới về phát triển nguồn nhân lực du lịch với thông tin và tài nguyên dựa trên web dễ dàng truy cập www.go2hr.ca

Green Globe: [Http://www.greenglobe.com/](http://www.greenglobe.com/)

Tiêu chí du lịch bền vững toàn cầu (UN, UNEP, UNWTO và các tổ chức khác) www.sustainabletourismcriteria.org

Thực hành du lịch bền vững, TIAC www.tiac-aitc.ca/english/sustainable_tourism.asp

Ý tưởng Du lịch Xanh và Lữ hành, Hiệp hội Khách sạn Xanh www.greenhotels.com

Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển <http://www.recoftc.org/site/index.php?id=355>

Thực hành tốt trong du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê [Http://ckmportal.eclacpos.org/caribbean-digital-library/tourism/good-practices-in-community-based-tourism-in-the-caribbean](http://ckmportal.eclacpos.org/caribbean-digital-library/tourism/good-practices-in-community-based-tourism-in-the-caribbean)

Thiết kế vì sự bền vững—Phương pháp tiếp cận từng bước <http://www.d4s-sbs.org/>

6.8 Nguồn tham khảo

Ashley, C., Roe, D. Và Goodwin, H. (2001) *Các chiến lược du lịch vì người nghèo giúp du lịch mang lại hiệu quả cho người nghèo: Đánh giá kinh nghiệm* . ODI.

Canard, H. (2007) Bài báo có tựa đề *Các dự án du lịch cộng đồng, được trình bày tại Hội nghị Du lịch sinh thái* , Đại học Bách khoa Tai Poutini , Greymouth.

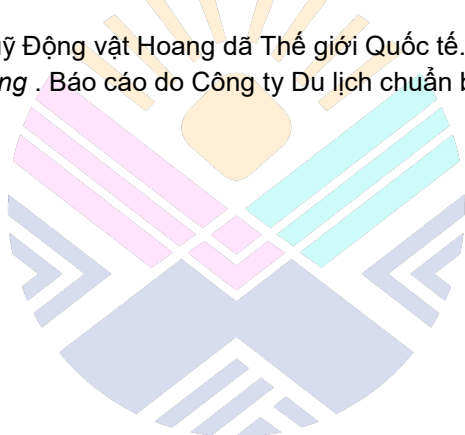
SNV Mạng lưới Du lịch Bền vững Vì Người nghèo Châu Á, SNV Việt Nam và Trường Quản lý Công nghiệp Lữ hành, Đại học Hawaii. (2007) *Bộ công cụ giám sát và quản lý du lịch cộng đồng* , SNV.

INWENT. (2002) *Đào tạo Manuel về Du lịch Cộng đồng* . Xây dựng năng lực quốc tế, Đức.

Mann, M. (2000) *Hướng dẫn du lịch cộng đồng* . Đối với mối quan tâm du lịch Earthscan.

Viện Núi. (2000) *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Bộ tài nguyên* . Viện Núi. HOA KỲ.

Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng* . Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quỹ Rufford và Quỹ MAVA.



Action
on CBT

7. PHÁT TRIỂN VÀ TIẾP THỊ SẢN PHẨM



Sản phẩm chính của du lịch không phải là thứ được sản xuất bởi ngành công nghiệp. Sản phẩm thường là di sản, sự giàu có và di sản được mong đợi của cộng đồng đóng vai trò là điểm đến du lịch. Hoạt động kinh doanh của ngành du lịch là thúc đẩy các khía cạnh 'có thể bán được' hoặc hấp dẫn của cộng đồng, vận chuyển những người không cư trú vào cộng đồng, quản lý khách sạn và hướng dẫn các hoạt động của những du khách này và cung cấp cho họ hàng hóa và dịch vụ để mua Trong thời gian lưu trú. Nếu những hoạt động kinh doanh này làm suy giảm di sản và sự giàu có của cộng đồng, thì cộng đồng sẽ chịu thiệt hại trực tiếp hơn người tiêu dùng, những người có thể quay trở lại cộng đồng của mình mà không có trách nhiệm hoặc nhận thức được tác động của các hoạt động du lịch của mình. ICLEI 1999

Chương này liên quan đến quá trình thiết lập và duy trì hoạt động kinh doanh du lịch, đặc biệt tập trung vào việc phát triển và tiếp thị 'sản phẩm' hoặc trải nghiệm được cung cấp cho du khách. Thiết kế cẩn thận sản phẩm, biết đối tượng (khách thăm quan) để nhắm mục tiêu và đảm bảo rằng các chiến lược tiếp thị tiếp cận đúng người với đúng thông điệp là rất quan trọng để xây dựng và duy trì hoạt động DLCĐ hiệu quả và bền vững.

7.1 Thông điệp chính

- **Xác định sản phẩm.** Điều quan trọng là phải rõ ràng về tài sản cộng đồng mà sản phẩm sẽ dựa trên và những hoạt động và trải nghiệm nào mà cộng đồng đang 'bán'. Điều này bao gồm việc đảm bảo sản phẩm được cung cấp là sản phẩm sẽ giúp cộng đồng đạt được các mục tiêu DLCĐ của mình (phần 7.1).
- **Biết thị trường mục tiêu.** Cộng đồng muốn thu hút loại du khách nào? Việc xác định đặc điểm của thị trường mục tiêu sẽ cung cấp thông tin cho quá trình phát triển và tiếp thị sản phẩm và đảm bảo việc quản lý hoạt động du lịch cộng đồng đáp ứng các mục tiêu của cộng đồng (7.2).
- **Điều chỉnh các chiến lược tiếp thị** cho khách thăm quan mà bạn muốn thu hút. Đảm bảo thông điệp tiếp thị phản ánh chính xác các giá trị mà cộng đồng đang tìm cách thúc đẩy thông qua hoạt động DLCĐ. Sử dụng các hình thức giao tiếp có khả năng tiếp cận và thu hút khách thăm quan (7.3) mong muốn.
- Hãy nhận biết và phát triển các liên kết với các điểm tham quan và trải nghiệm du lịch khác trong khu vực xung quanh. Xem xét **làm thế nào các Trải nghiệm du lịch cộng đồng bổ sung cho các hoạt động địa phương hoặc khu vực khác** khi thiết kế và tiếp thị sản phẩm, đồng thời xác định giá trị mà sản phẩm cụ thể này bổ sung cho các trải nghiệm du lịch khác (7.4).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình

và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

7.2 Thông điệp chính: Xác định sản phẩm

7.2.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Sản phẩm hoặc trải nghiệm du lịch được cung cấp là nền tảng của bất kỳ dự án DLCĐ thành công nào. Không có sản phẩm bán được thì không có lý do gì để du khách đến và DLCĐ sẽ không khả thi. Do đó, việc xác định, phát triển và duy trì sản phẩm du lịch là một trong những khía cạnh quan trọng nhất để vận hành một hoạt động du lịch cộng đồng thành công.

Để xây dựng một hoạt động DLCĐ thành công, sản phẩm được cung cấp phải phản ánh tầm nhìn chung của cộng đồng và được định hình bởi các mục tiêu mà cộng đồng đang tìm cách đạt được. Để thành công, kinh nghiệm cho thấy rằng việc phát triển sản phẩm cần có sự tham gia của các thành viên cộng đồng bao gồm cả phụ nữ và thanh niên. Cần áp dụng cách tiếp cận 'không gây hại' bằng cách xác định các rủi ro và chạm bẫy tiềm ẩn (như đã nêu trong chương 3. Những cân nhắc chính đối với DLCĐ) để đảm bảo DLCĐ không dẫn đến những tác động bất lợi ngoài ý muốn đối với kết cấu xã hội của cộng đồng hoặc môi trường xung quanh.

7.2.2 Áp dụng thực tiễn Phát triển sản phẩm

Điều này nên bắt đầu bằng một quá trình xác định các tính năng cộng đồng hoặc tài sản của một điểm đến. Chúng có thể bao gồm các đặc điểm tự nhiên (ví dụ: thác nước, rừng, suối nước nóng) và/hoặc các tài sản và thế mạnh về văn hóa và xã hội (ví dụ: lòng hiếu khách, nghề thủ công và lễ hội văn hóa địa phương). Sản phẩm du lịch có thể sẽ được xây dựng xung quanh các tài sản văn hóa và/hoặc tự nhiên này. Lập danh sách các tính năng này sẽ cung cấp điểm khởi đầu cho cộng đồng để xác định trải nghiệm du lịch mà họ muốn cung cấp. Hộp 9 cung cấp ý tưởng về phạm vi tài sản tiềm năng.

HỘP 9:

Du khách sẽ đến xem gì?

Các tính năng hoặc tài sản tiềm năng có thể hình thành sản phẩm du lịch

- Các đặc điểm, tài nguyên và thuộc tính tự nhiên, chẳng hạn như núi, rừng, cảnh quan.
- Các địa điểm, truyền thống và lịch sử văn hóa, bao gồm các lễ hội, thức ăn và trang phục địa phương, truyền thuyết.

Những tài sản hoặc sản phẩm du lịch này 'bán' hiệu quả khi có các tính năng sau:

- Vị trí và sự gần gũi với các địa điểm du lịch khác, để xây dựng dựa trên các tài sản khu vực.
- Khả năng tiếp cận : khoảng cách từ các thành phố chính, dịch vụ hàng không, đường giao thông, dịch vụ điện thoại hoặc Internet.
- Kỹ năng/kiến thức con người, công nghệ : kiến thức địa phương về thực vật và động vật, bảo tàng.
- Mức độ phổ biến hoặc nổi tiếng của tài sản du lịch: sự công nhận của quốc gia hoặc quốc tế đối với sản phẩm hoặc điểm đến.
- Tiếp cận các điểm tham quan hoặc hoạt động du lịch , cả trong khu vực trực tiếp và rộng hơn.

(Bộ tài liệu du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển của Viện Mountain Institute 2000)

Căn chỉnh nội dung với mục tiêu cộng đồng

Phát triển một sản phẩm du lịch không chỉ là xác định và bán các tài sản văn hóa hoặc môi trường. Việc xác định loại trải nghiệm mà một cộng đồng sẽ mang lại cho du khách cần xem xét các tài sản bên cạnh các mục tiêu của cộng đồng. Việc xác định các mục tiêu, có thể bao gồm tạo thu nhập, bảo tồn, phát triển kỹ năng và trao đổi văn hóa, sẽ giúp cộng đồng tìm ra những gì nên được cung cấp và quy trình phát triển và quản lý hoạt động kinh doanh du lịch cộng đồng (tầm nhìn, mục tiêu và lập kế hoạch du lịch cộng đồng được giải thích trong chương 3). Để làm được điều này, cần phải chuyển từ suy nghĩ 'có thể bán cái gì' sang hỏi 'cộng đồng muốn bán cái gì' và 'sản phẩm được cung cấp sẽ giúp cộng đồng đạt được các mục tiêu DLCĐ như thế nào'?

Xây dựng sản phẩm từ tài sản

Khi các tài sản và mục tiêu của cộng đồng đã được xác định, giai đoạn tiếp theo là xác định cách thức các tài sản được chọn có thể cung cấp nền tảng cho một 'sản phẩm' du lịch. Ví dụ, chỉ riêng các địa điểm văn hóa và truyền thống không cấu thành một sản phẩm, tuy nhiên, khi được cung cấp như một trải nghiệm cho du khách bao gồm cả diễn giải phù hợp (về cảnh quan và địa điểm văn hóa), những tài sản này có thể làm cho cộng đồng trở thành một điểm đến hấp dẫn.

7.2.3 Nghiên cứu điển hình: Du lịch sinh thái ở Mexico

Trong trường hợp của sáng kiến Ecoturismo ở Mexico, để đa dạng hóa trải nghiệm của khách du lịch và thu hút các phân khúc du khách khác nhau, cộng đồng ngư dân địa phương (Ejido) đã quyết định đưa chuyến tham quan xem các bức tranh hang động địa phương vào gói du lịch ngắm cá voi của họ. Do đó, Ejido có thể mang đến trải nghiệm toàn diện bao gồm xem cá voi, các hoạt động giáo dục và tham quan các địa điểm văn hóa quan trọng.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

Đảm bảo sự tham gia có ý nghĩa của cộng đồng trong quá trình phát triển sản phẩm

Kinh nghiệm cho thấy rằng các hoạt động DLCĐ tốt nhất được xây dựng từ một quy trình theo đó cộng đồng trải qua một quy trình có sự tham gia để xác định các mục tiêu cho dự án DLCĐ của họ. Các mục tiêu cần bao gồm các mục tiêu liên quan đến việc duy trì các đặc điểm chính của cộng đồng và tránh các tác động tiêu cực tiềm ẩn của du lịch khi được thiết kế và quản lý kém. Điều này thường được sử dụng trong các dự án DLCĐ tập trung mạnh vào bảo tồn.

7.2.4 Nghiên cứu điển hình: bảo tồn thông qua Du lịch cộng đồng

Kumul Lodge (có nghĩa là nhà nghỉ dành cho chim) ở PNG mang đến trải nghiệm ngắm chim cho du khách và là 'điểm lưu trú ngắm chim được ghé thăm nhiều thứ hai ở PNG' (Haig 2009). Để duy trì sự hấp dẫn, chủ sở hữu Kim và đối tác của cô ấy trả phí đất PKG10 tương đương khoảng 4 đô la một khách cho các chủ đất gần đó để họ không làm hại các loài chim.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.2.5 Bài học rút ra từ thực tiễn và quy trình tốt

Quản lý kỳ vọng của sản phẩm du lịch

Cộng đồng cần phải quản lý sự mong đợi của du khách. Một số du khách có thể có những kỳ vọng không thực tế về mức độ họ có thể dành thời gian với cộng đồng chủ nhà, tiêu chuẩn về chỗ ở và thức ăn được cung cấp, v.v. Khi phát triển sản phẩm DLCĐ, hãy đảm bảo rằng nó được mô tả theo thuật ngữ thực tế cho khách tham quan tiềm năng. Cần phải thông báo cho du khách trước khi họ đến về những gì sẽ xảy ra liên quan đến loại thực phẩm được cung cấp và cả tiêu chuẩn chỗ ở. Hình ảnh và

lời chứng thực cũng có thể truyền tải loại thông tin này đến khách thăm quan để họ có ý tưởng về những gì sẽ xảy ra.

Xây dựng đồng minh

Chính phủ và các công ty du lịch thương mại có thể là những đồng minh hữu ích. Tận dụng các nguồn lực được cung cấp khi phát triển sản phẩm du lịch và nghiên cứu thị trường mục tiêu (xem chương 8).

Hãy nhận biết các đối thủ cạnh tranh - các hoạt động DLCĐ nhỏ có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các công ty du lịch lớn hơn. Một cách để tránh điều này là hợp tác với các công ty lữ hành khác trong mùa thấp điểm hoặc nhấn mạnh với khách du lịch tiềm năng những lợi ích của việc tham quan vào thời gian thấp điểm (ví dụ: sự yên tĩnh hoặc các chuyến tham quan cá nhân). Các tour du lịch khác nhau có thể được thiết kế cho các mùa hoặc điều kiện thời tiết khác nhau để thu hút khách du lịch vào mọi thời điểm trong năm (CREM BV 2005).

Cân nhắc về cơ sở hạ tầng

Các bên liên quan sẽ cần xem xét cơ sở hạ tầng hiện có khi thiết kế sản phẩm du lịch. Liệu các cơ sở vật chất hiện có có hỗ trợ lượng du khách hay ngược lại, việc thiếu cơ sở hạ tầng sẽ làm suy yếu sự thành công của trải nghiệm du lịch?

7.2.6 Nghiên cứu điển hình: tìm kiếm thị trường ngách—thúc đẩy bảo tồn văn hóa thông qua du lịch

Manyallaluk là một khu đất rộng 3000 km vuông gần Katherine ở Lãnh thổ phía Bắc của Úc. Tài sản được sở hữu và quản lý bởi người Jawoyn bản địa. Cộng đồng khoảng 150 người điều hành một doanh nghiệp du lịch nhỏ dựa vào cộng đồng.

Cộng đồng bản địa hoàn toàn sở hữu và quản lý doanh nghiệp du lịch. Họ cung cấp một loạt các chuyến tham quan thích hợp nhấn mạnh việc tìm hiểu về truyền thống và văn hóa của họ cũng như cơ hội đi du lịch đến thác nước, hồ đá và các địa điểm nghệ thuật trên đá cổ đại. Các chuyến tham quan kéo dài từ 1 đến 3 ngày và cộng đồng cũng cung cấp hoạt động cắm trại trong bụi rậm.

Manyallaluk DLCĐ là một ví dụ về mức độ thành công của một sản phẩm du lịch chủ yếu dựa trên nền văn hóa khi những người thuộc nền văn hóa đó giới thiệu nó.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.3 Thông điệp chính: Biết thị trường mục tiêu

7.3.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Việc xác định rõ ràng loại du khách nào mà cộng đồng đang tìm cách thu hút (thị trường mục tiêu) sẽ củng cố nhiều khía cạnh khác trong việc phát triển và quản lý hoạt động du lịch cộng đồng. Việc xác định đặc điểm của thị trường mục tiêu là rất quan trọng để cộng đồng có thể tiếp thị hiệu quả trải nghiệm mà họ đang cung cấp và để đảm bảo rằng du khách đến cộng đồng có triết lý chung với các nhà điều hành cộng đồng, về mặt tôn trọng văn hóa địa phương và quan tâm đến việc hỗ trợ phát triển bền vững và phát triển công bằng của địa phương. Các thông điệp tiếp thị phải cung cấp một mô tả rõ ràng và chính xác về trải nghiệm của khách thăm quan sẽ như thế nào. Loại thông tin này giúp khách thăm quan quyết định xem đó có phải là điểm đến phù hợp với họ hay không.

7.3.2 Áp dụng thực tiễn

Làm việc song song

Điều quan trọng là phải hiểu thị trường mục tiêu và làm việc để phát triển sản phẩm du lịch. Hai khía cạnh cơ bản này của DLCĐ thông báo và định hình lẫn nhau.

Đầu tư thời gian để tìm hiểu xu hướng thị trường

Tiềm năng thị trường cho điểm đến và hoạt động địa phương được xác định bởi xu hướng du lịch trong và xung quanh điểm đến. Điều quan trọng là phải đánh giá và xác định nhu cầu tiềm năng đối với DLCĐ và các hoạt động của nó trước khi đầu tư vào DLCĐ. Các hội đồng và văn phòng du lịch và các cơ quan khác sẽ có thông tin hữu ích về các thị trường và phân khúc du lịch hiện tại và tương lai ở quốc gia hoặc khu vực nơi đặt DLCĐ. Các cơ quan quản lý du lịch địa phương có thể hỗ trợ tìm hiểu động cơ và hành vi du lịch của du khách. Nếu có đủ vốn, việc thuê một công ty tư nhân thực hiện phân tích thị trường có thể là một cách hiệu quả về chi phí để tìm hiểu về thị trường và cách định vị một sản phẩm DLCĐ mới.

Đặc trưng thị trường mục tiêu

Loại khách du lịch nào sẽ quan tâm nhất khi đến thăm liên doanh DLCĐ này? Các loại khách du lịch tiềm năng bao gồm khách du lịch mạo hiểm, khách du lịch chăm sóc sức khỏe hoặc sinh thái muốn trải nghiệm môi trường tự nhiên địa phương, khách du lịch quan tâm đến trao đổi văn hóa và giáo dục hoặc kết hợp cả hai loại này. Dành thời gian để mô tả đặc điểm của các loại khách mà cộng đồng muốn và mong đợi được ghé thăm sẽ giúp làm rõ nhiều khía cạnh của tiếp thị và quản lý DLCĐ. Các cơ quan quản lý du lịch địa phương hoặc quốc gia có thể hỗ trợ tìm hiểu thị trường khách du lịch. Ví dụ, Ủy ban Du lịch Canada đã xác định một loạt 'loại khách du lịch' để mô tả đặc điểm của du khách đến Canada và điều này cung cấp một ví dụ về điều này có thể trông như thế nào—mặc dù nó sẽ không được áp dụng trực tiếp ở các nền kinh tế APEC khác (xem Bảng 2 Các loại khách du lịch được xác định bởi Ủy ban Du lịch Canada).

Nhìn chung, du khách quan tâm đến DLCĐ có thể sẽ tìm kiếm trải nghiệm 'chân thực' hơn so với du khách lưu trú trong các thành phố lớn hơn hoặc các cơ sở lưu trú kiểu khu nghỉ dưỡng. Điều này có nghĩa là khách du lịch DLCĐ có thể quan tâm đến việc gặp gỡ và dành thời gian với các thành viên cộng đồng cũng như tìm hiểu về các phong tục và văn hóa trong quá khứ và hiện tại. Bảng sau đây cung cấp các ví dụ về cách khách thăm quan có thể được mô tả.

Bảng 2 Các nhóm khách du lịch do Ủy ban Du lịch Canada xác định

Nhóm khách	Giá trị du lịch
Trải nghiệm chân thực	<ul style="list-style-type: none"> Tìm hiểu mọi thứ về địa điểm, thời gian hoặc văn hóa trước, trong và sau chuyến du lịch của bạn ở đó Tận hưởng khung cảnh thiên nhiên rộng lớn và kỳ quan Hòa nhập văn hóa và hội nhập với văn hóa địa phương Du lịch là để phát triển cá nhân, không trốn thoát Thoải mái thích nghi với môi trường mới Tìm kiếm sự cải thiện bản thân thông qua việc thấu hiểu người khác
Nhà thám hiểm văn hóa	<ul style="list-style-type: none"> Hành trình với những người cùng chí hướng Thích lịch sử cổ đại và văn hóa hiện đại Tìm cách tìm hiểu mọi thứ về địa điểm, thời gian hoặc văn hóa Không ngừng khám phá—luôn lập kế hoạch cho chuyến đi tiếp theo Không cần phải xem mọi website 'được đề xuất' để có một chuyến đi tốt Trải nghiệm văn hóa một cách chân thực nhất có thể
Người yêu thích lịch sử văn hóa	<ul style="list-style-type: none"> Học mọi thứ về địa điểm, thời gian hoặc văn hóa Sở thích; theo đuổi sở thích cá nhân khi đi du lịch Quá nhiều tiện nghi làm mất đi trải nghiệm đích thực, khách sạn sang trọng

	<p>không phải phong cách của bạn</p> <ul style="list-style-type: none"> • Từ chối 'giá vé' du lịch tiêu chuẩn; không ngại lập biểu đồ khóa học của riêng bạn • Thích tìm hiểu các nền văn hóa trong quá khứ và bối cảnh hiện tại của chúng • Thích đến thăm những nơi một mình hoặc trong các nhóm nhỏ • Ít quan tâm đến việc tìm hiểu về cội nguồn hoặc di sản của chính mình; tập trung vào các nền văn hóa của người khác
Trình khám phá lịch sử cá nhân	<ul style="list-style-type: none"> • Thích chia sẻ kinh nghiệm với bạn thân/gia đình • Sự nuông chiều—thích thứ tốt nhất mà tiền có thể mua được • Thích xem và trải nghiệm một chút về mọi thứ • Không quan tâm đến việc tìm hiểu về các nền văn hóa của người khác • Du lịch liên tục không phải là một ưu tiên • Tìm kiếm sự hiểu biết sâu sắc hơn về di sản cá nhân
Nhà thám hiểm nhẹ nhàng	<ul style="list-style-type: none"> • Tìm kiếm sự thoải mái trong môi trường xung quanh quen thuộc • Thích các chuyến đi được lên kế hoạch trước để ít chỗ cho sai sót • Chọn lọc—muốn sang trọng, độc quyền và nuông chiều • Không đa cảm và không bận tâm về những kỷ niệm du lịch • Tập trung vào thư giãn, không phải văn hóa địa phương • Thích các chuyến du lịch có tổ chức để người khác quyết định
Khách du lịch không rắc rối	<ul style="list-style-type: none"> • Tìm kiếm một nơi nghỉ ngơi khỏi những căng thẳng và trách nhiệm hàng ngày • Thích sự trong lành, thanh bình của những không gian rộng mở • Thích sự an toàn của những nơi quen thuộc • Không quan tâm đến việc nổi bật trong đám đông hoặc hiển nhiên • Nhiều chuyến đi tập trung vào thăm gia đình và bạn bè • Thích du lịch theo nhóm và giao lưu với những người khác
Tinh thần tự do	<ul style="list-style-type: none"> • Người lấy mẫu—thích xem và trải nghiệm một chút về mọi thứ • Nuông chiều—tận hưởng những gì tốt nhất mà giá cả phải chăng • Khám phá liên tục • Thích đi du lịch với những người cùng chí hướng • Đánh giá một số tùy chọn cho giá trị tốt nhất • Miễn phí và dễ dàng—một số cấu trúc và các hoạt động được lên kế hoạch là tốt, nếu bạn cảm thấy thích
Trẻ hóa	<ul style="list-style-type: none"> • Tìm kiếm một nơi nghỉ ngơi khỏi những căng thẳng và trách nhiệm hàng ngày • Thích môi trường xung quanh quen thuộc • Muốn thoải mái, nhưng không lãng phí • Thích chia sẻ kinh nghiệm với bạn thân/gia đình • Để lại văn hóa và lịch sử cho trường học, bất cứ điều gì có thể liên quan đến công việc không phải là một kỳ nghỉ • Thích được nuông chiều và chăm sóc
Khách du lịch ảo	<ul style="list-style-type: none"> • Thích những niềm vui đơn giản, không phô trương • Tìm kiếm sự thoải mái trong môi trường xung quanh quen thuộc • Ít quan tâm đến việc khám phá cội nguồn văn hóa hoặc di tích lịch sử • Là một phần của nhóm và xem tất cả các điểm thu hút khách du lịch chính không phải là phong cách của họ • Họ thích làm theo lịch trình của riêng họ

Nguồn: (từ <http://uk.canada.travel/traveller-types>)

7.3.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Nhìn trong nước cũng như quốc tế

Nhắm mục tiêu vào thị trường địa phương hoặc quốc gia ngoài việc thu hút khách du lịch quốc tế có thể giúp xây dựng và duy trì lượng khách quan trọng và có thể giảm thiểu mức thấp theo mùa đặc trưng của ngành du lịch phụ thuộc vào thị trường quốc tế.

Tính xác thực rất quan trọng đối với khách tham quan DLCĐ

Đầu tư thời gian vào việc thiết kế các cơ chế phù hợp và xác thực để diễn giải DLCĐ.

Động cơ du lịch

Đây là khía cạnh phức tạp nhất và chưa được hiểu rõ trong nghiên cứu du lịch (Beeton 2006). Thừa nhận rằng bất kỳ phân tích thị trường nào cũng sẽ có những điều không chắc chắn và việc dự đoán cũng như mô tả đặc điểm của thị trường DLCĐ là một môn khoa học không chính xác. Lập kế hoạch cho những thay đổi bất ngờ trong xu hướng và sở thích của thị trường sẽ giúp xây dựng một liên doanh DLCĐ linh hoạt.

7.3.4 Nghiên cứu điển hình: bán mạng lưới du lịch sinh thái làng Bali-JED 'đích thực'

JED (Jaringan Ekowisata Desa) Mạng lưới du lịch sinh thái làng thuộc sở hữu của cộng đồng bốn làng trên khắp Bali ở Indonesia. Mạng lưới thúc đẩy du lịch sinh thái trong bốn cộng đồng và tái đầu tư doanh thu vào phát triển cộng đồng. JED nhận ra rằng tính thiêng liêng của nhiều khía cạnh của văn hóa Bali đã bị mất đi trong ngành du lịch tập trung vào tiêu dùng và giải trí. Họ nhằm mục đích tăng cường hợp tác và giữa các làng và thúc đẩy sự hiểu biết đa văn hóa giữa người dân địa phương Bali và du khách. Lời giới thiệu về rượu của JED đặt tính xác thực vào trung tâm của trải nghiệm DLCĐ: 'cho đến khi bạn trải nghiệm JED, đừng nghĩ rằng bạn đã "đến Bali" chưa'.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.4 Thông điệp chính: Chiến lược Tiếp thị May đo

'Mục đích của tiếp thị là bán đúng sản phẩm hoặc dịch vụ cho đúng khách hàng, vào đúng địa điểm, đúng thời điểm và đúng giá, sử dụng các kỹ thuật xúc tiến phù hợp để tiếp cận đúng loại khách du lịch. Tiếp thị liên quan đến việc tập hợp tất cả các khía cạnh của một dự án du lịch. Nó đóng một vai trò quan trọng ngay từ đầu của một dự án và rất quan trọng cho sự thành công của nó. Chuẩn bị tốt sẽ tránh được những sai sót như phát triển sản phẩm mà không có thị trường. Một chiến lược tiếp thị tốt sẽ dẫn đến việc xác định thị trường thích hợp cho sản phẩm du lịch và cung cấp các công cụ để bán sản phẩm ra thị trường một cách hiệu quả.' Cottrell (2001)

7.4.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Để bền vững, hoạt động du lịch cộng đồng cần có chiến lược tiếp thị hiệu quả và phù hợp để thông báo cho khách du lịch về sự tồn tại của điểm đến và khuyến khích họ đưa trải nghiệm này vào hành trình du lịch của mình. Để đảm bảo các nỗ lực tiếp thị tiếp cận đúng thị trường với đúng thông điệp, các chiến lược tiếp thị phải được điều chỉnh cho phù hợp với sáng kiến DLCĐ và hấp dẫn đối tượng mục tiêu.

7.4.2 Áp dụng thực tiễn

Làm việc với Quy tắc 5Ps trong tiếp thị

Hiệu sản phẩm (Product), định vị (Positioning), địa điểm (Place), giá cả (Price) và quảng bá (Promotion) là chìa khóa để phát triển một chiến lược tiếp thị hiệu quả. Bảng 3 phác thảo các câu hỏi chính liên

quan đến từng khía cạnh này của việc thúc đẩy DLCĐ thành công.

Bảng 3. 5P của tiếp thị liên doanh DLCĐ

'5Ps' của tiếp thị	
<i>Sản phẩm</i> (Product)	(Những) sản phẩm nào mà cộng đồng đang cung cấp cho khách thăm quan? Đó có phải là một sản phẩm chất lượng cao và đáng mong đợi từ quan điểm của khách thăm quan không? Loại khách thăm quan nào mà sản phẩm này sẽ thu hút?
<i>Định vị</i> (Positioning)	Liên doanh DLCĐ này nên được định vị như thế nào trên thị trường? Điều gì làm cho sản phẩm này trở nên độc nhất? Trải nghiệm du lịch này khác với những trải nghiệm khác được cung cấp ở khu vực địa phương hoặc ở những nơi mà du khách có thể sẽ đến trước và sau điểm đến của bạn như thế nào? Nói cách khác, trải nghiệm này mang lại 'giá trị gia tăng' nào?
<i>Địa điểm</i> (Place)	Làm cách nào để bạn làm cho sản phẩm của mình có thể tiếp cận được với khách thăm quan?
<i>Giá bán</i> (Price)	Làm thế nào để bạn định giá DLCĐ của bạn để làm cho nó bền vững về mặt tài chính, giá cả phải chăng và cạnh tranh trên thị trường?
<i>Quảng bá</i> (Promotion)	Những con đường khả thi nào có sẵn để quảng bá về dự án DLCĐ của bạn? Thông điệp của bạn là gì? Bạn sử dụng mạng lưới và quan hệ đối tác của mình như thế nào để tiếp cận với khách thăm quan và thông báo cho họ?

Xây dựng quan hệ đối tác để thúc đẩy sáng kiến DLCĐ

Làm việc với các cơ quan quản lý du lịch và/hoặc các nhà điều hành thương mại có thể hỗ trợ tiếp thị. Duy trì liên lạc thường xuyên với các đối tác và nhà quảng cáo là rất quan trọng để thông tin về các gói và giá cả được cập nhật. (Xem chương 8 để biết thêm về cách hợp tác có thể hỗ trợ DLCĐ).

Tạo website quảng bá điểm đến DLCĐ

Nếu các nhà quản lý cộng đồng có quyền truy cập Internet, họ có thể chọn tạo một website chuyên dụng. Nếu không, các cơ quan quản lý du lịch có thể hỗ trợ thiết lập và duy trì các website quảng bá DLCĐ như một trong số các điểm đến địa phương. Khi tạo một website, hãy đảm bảo bao gồm các hình ảnh về điểm đến và các từ khóa sẽ thu hút thị trường mục tiêu. Nhà thiết kế web hoặc tổ chức phi lợi nhuận hoặc cơ quan du lịch khu vực có thể đưa ra lời khuyên về việc phát triển website.

Được liệt kê trong sách hướng dẫn thích hợp

Liên hệ với các công ty sách hướng dẫn cung cấp website DLCĐ như một điểm đến tiềm năng và mời các nhà văn du lịch đến thăm website khi nghiên cứu cho ấn bản sách hướng dẫn tiếp theo. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải chọn lọc những cuốn sách hướng dẫn mà bạn chọn và liệu chúng có thúc đẩy các giá trị được phản ánh trong dự án DLCĐ của bạn hay không.

Hãy rõ ràng về những gì được bán và những gì khách thăm quan nên mong đợi

Điều quan trọng là tài liệu tiếp thị mô tả văn hóa của cộng đồng một cách tôn trọng và rõ ràng về sản phẩm du lịch là gì. Tiếp thị có thể vừa trung thực vừa hấp dẫn.

Tài liệu tiếp thị lý tưởng nhất nên thông báo cho du khách về những gì có thể mong đợi từ trải nghiệm

DLCĐ. Điều này sẽ đảm bảo rằng 'đúng loại' du khách được thu hút đến điểm đến.

Sáng tạo

Cộng đồng có thể sử dụng thương hiệu sáng tạo và/hoặc tiếp thị độc đáo để tiếp cận thị trường cụ thể hoặc thị trường ngách.

Nhận trực tuyến và mạng

Các nhà quản lý cộng đồng hoặc cơ quan quản lý du lịch có thể liệt kê điểm đến trên các website du lịch và tận dụng các trang mạng xã hội và phương tiện truyền thông để quảng bá DLCĐ (ví dụ: Facebook, Twitter, youtube, Flickr). Một số mạng du lịch được nhắm mục tiêu hơn bao gồm Trip Advisor, Responsibletourism.com, Lonely Planet và Thorntree . Điều quan trọng là phải nhận ra rằng bất kỳ ai cũng có thể đăng bài trên các mạng du lịch trực tuyến này và các bình luận tiêu cực cần được giải quyết nhanh chóng.

7.4.3 Ví dụ: xử lý công khai trực tuyến tiêu cực

Khu bảo tồn Địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa nằm gần Rotorua, trên Đảo Bắc của New Zealand. Đó là sự hợp tác giữa cộng đồng người Maori ở Tikitere và một công ty tư nhân. Các hoạt động dành cho du khách bao gồm đi bộ địa nhiệt, hồ nước nóng, tắm bùn, cơ sở spa, trung tâm chăm sóc sức khỏe kết hợp giữa kỹ thuật hiện đại và truyền thống của người Maori cũng như giáo dục văn hóa và môi trường.

Khi Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate được thành lập vào năm 1996, việc thiếu các dịch vụ du lịch đa dạng kết hợp với sự khác biệt về sản phẩm kém dẫn đến hình ảnh du khách kém. Công ty đã phân hồi một số đánh giá kém của khách hàng trên các website du lịch trên Internet bằng cách giáo dục nhân viên về các hiện tượng truyền thông xã hội và tầm quan trọng của việc luôn cung cấp dịch vụ chất lượng cao cho du khách. Nghiên cứu sâu rộng, và sau đó nhấn mạnh vào các chiến lược tiếp thị, xây dựng thương hiệu rõ ràng; chất lượng sản phẩm và dịch vụ đã tạo nên sự khác biệt của cơ sở này so với các cơ sở khác trong khu vực. Ban quản lý cũng cơ cấu lại hệ thống báo cáo nhân viên để dễ dàng theo dõi các bộ phận của doanh nghiệp cần cải thiện thêm các tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ và đào tạo.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.4.4 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Trải nghiệm 'trộn gói'

Trải nghiệm trộn gói có thể bao gồm phương tiện đi lại; các bữa ăn, chỗ ở và các hoạt động, có thể thu hút du khách bằng cách làm cho trải nghiệm DLCĐ trở nên đơn giản và an toàn cho du khách .

7.4.5 Ví dụ: Du lịch sinh thái Melanesia

Du lịch sinh thái Melanesia cung cấp các ưu đãi trộn gói 5 đêm, 2 đêm và 1 đêm đưa du khách đến khu vực sông Sepik bao gồm đưa đón, ăn uống, các hoạt động và giải thích về phong tục và văn hóa địa phương. Khi tiếp thị các giao dịch, họ lưu ý đến các cân nhắc quan trọng về an toàn bao gồm điện thoại vệ tinh sẵn có trong trường hợp khẩn cấp khi đi du lịch ở vùng sâu vùng xa, cung cấp sơ cứu và dịch vụ hỗ trợ 24 giờ do văn phòng Port Moresby ở PNG cung cấp.

Cơ quan quản lý du lịch có thể phát triển các giải thưởng du lịch quốc gia và khu vực công nhận DLCĐ

Các chương trình giải thưởng có thể nâng cao vị thế của ngành du lịch và thiết lập các tiêu chuẩn chất

lượng bằng cách nêu bật và trao thưởng cho các hoạt động tốt nhất. Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa đã nhận được giải thưởng Du lịch tối cao của NZ.

Nói chung, đừng kỳ vọng khách du lịch sẽ quay lại thăm lần nữa mà hãy khuyến khích du khách chia sẻ trải nghiệm của họ với bạn bè, gia đình và qua Internet. Du khách hài lòng với trải nghiệm này có thể sẽ giới thiệu điểm đến cho những người khác. 'Truyền miệng' có thể là một công cụ tiếp thị mạnh mẽ, đặc biệt là qua Internet, nơi các ý kiến và khuyến nghị có thể được lan truyền rộng rãi.

Theo dõi cách khách du lịch nghe về các sáng kiến DLCĐ

Điều này có thể được thực hiện bằng cách thực hiện các cuộc khảo sát không chính thức trong thời gian lưu trú của du khách. Điều này sẽ giúp định hình các chiến lược tiếp thị trong tương lai.

7.4.6 Nghiên cứu tình huống: kết nối ở Bario—sử dụng Internet như một công cụ tiếp thị

Cộng đồng Bario ở Borneo thuộc Malaysia đã tham gia vào một dự án nghiên cứu nhằm 'mang Internet đến Bario'. Tài trợ dự án đến từ Hội đồng Nghiên cứu Phát triển Quốc tế (IDRC) theo Chương trình Tài trợ Ứng dụng Trình diễn (DAGS). Mục tiêu của dự án là chứng minh rằng việc tiếp cận công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) có thể tạo điều kiện cải thiện đáng kể mức sống của cộng đồng. Dự án đã lắp đặt bốn máy tính, máy in, máy photocopy và máy fax có thể truy cập Internet. Một chương trình xóa mù chữ CNTT đang hoạt động cùng với nhà cung cấp dịch vụ CNTT địa phương. Cộng đồng tận dụng tối đa Internet trong trung tâm viễn thông cộng đồng địa phương để quảng bá du lịch của họ ra thế giới bên ngoài thông qua 'tiếp thị điện tử'. Chiến lược đã có hiệu quả và doanh thu từ du lịch hiện đang được sử dụng để tài trợ hoạt động và bảo trì trung tâm viễn thông.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.4.7 Nghiên cứu điển hình: các phương pháp tiếp thị mới ở Hells Gate, New Zealand

Việc thu hút khách du lịch đòi hỏi phải liên tục đầu tư và đổi mới cho khu bảo tồn địa nhiệt Hells Gate ở New Zealand. Khi liên doanh DLCĐ mở cửa, họ có rất ít hoạt động cung cấp cho du khách và họ gặp phải sự khác biệt về sản phẩm kém, điều này khiến việc tiếp thị trở nên rất khó khăn. Nghiên cứu sâu rộng, và sau đó nhấn mạnh vào các chiến lược tiếp thị, xây dựng thương hiệu rõ ràng; chất lượng sản phẩm và dịch vụ đã tạo ra sự khác biệt hiệu quả giữa các cơ sở với các cơ sở khác trong khu vực.

Sản phẩm và dịch vụ

Nghiên cứu đóng vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn mở rộng/cải tiến các sản phẩm và dịch vụ được cung cấp để mang lại lợi ích cho du khách, ban quản lý và chủ đất. Liên doanh hiện có lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ vì nó kết hợp trải nghiệm văn hóa, thể chất và địa nhiệt để cung cấp đầy đủ các sản phẩm cho nhiều sở thích.

Địa điểm

Các cơ sở nằm ngay bên ngoài Rotorua, một thị trấn trung tâm New Zealand nổi tiếng với hoạt động địa nhiệt. Thị trấn thu hút 2,7 triệu du khách trong nước và quốc tế mỗi năm, hầu hết trong số họ đến bằng đường bộ. Được tiếp cận với lượng lớn người truy cập như vậy là một trong những điểm mạnh của Hells Gate.

Tiếp thị và xây dựng thương hiệu phải rõ ràng

Thương hiệu rõ ràng được sử dụng bởi Cổng địa ngục đạt được bằng cách kết hợp tiêu đề (tức là

Công địa ngục) với các tài nguyên văn hóa và thiên nhiên. Một chiến lược tiếp thị rõ ràng, giúp quảng bá sản phẩm thông qua nhiều con đường, cũng đã góp phần vào sự thành công của liên doanh DLCĐ, chẳng hạn như:

- Phát triển mạng lưới với các nhà điều hành du lịch khác, các tổ chức chính phủ và các nhóm cộng đồng
- Sử dụng chứng nhận và giải thưởng uy tín để thúc đẩy chất lượng của trải nghiệm
- Đảm bảo sản phẩm và dịch vụ phù hợp với kỳ vọng của khách thăm quan để đạt được các lượt truy cập truyền miệng liên tục
- Tạo ra các sự kiện độc đáo để quảng cáo miễn phí và nâng cao danh tiếng trong nước và quốc tế như kéo co trong bùn
- Tham gia các triển lãm du lịch và liên doanh để tạo ra nhận thức
- Đa dạng hóa cơ sở sản phẩm để nhắm mục tiêu các nhóm lớn hơn cho mục đích giáo dục và hội nghị.

7.5 Thông điệp chính: Gia tăng giá trị cho các hoạt động du lịch khác

7.5.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

DLCĐ có nhiều khả năng thành công nhất khi các khu vực xung quanh cung cấp các trải nghiệm du lịch bổ sung. Đối với thị trường quốc tế nói riêng, khách du lịch không có khả năng đầu tư đáng kể thời gian và kinh phí để đi du lịch và tham quan một địa điểm DLCĐ. Điều này quan trọng đối với cả việc phát triển và tiếp thị sản phẩm, vì cách tiếp cận thành công nhất có thể là cách tiếp cận thể hiện trải nghiệm DLCĐ cụ thể phù hợp như thế nào với các điểm du lịch khác gần đó. Ngoài ra, việc định vị sản phẩm DLCĐ là sản phẩm bổ sung cho các hoạt động du lịch xung quanh có thể hỗ trợ cho hoạt động tiếp thị.

7.5.2 Áp dụng thực tiễn

Đánh giá các địa điểm du lịch xung quanh

Việc đánh giá khả năng cạnh tranh du lịch trực tiếp hoặc gián tiếp tại điểm đến hoặc khu vực có thể cung cấp một bức tranh về những thách thức và cơ hội sẵn có. Nếu các địa điểm trong khu vực hoặc trên các hành trình du lịch chung cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tương tự thì điều quan trọng đối với hoạt động DLCĐ là xem xét những gì họ có thể cung cấp khác biệt.

Điều tra các xu hướng và các kịch bản có thể xảy ra trong tương lai

Các cơ quan du lịch của chính phủ có thể cung cấp số liệu thống kê và dữ liệu có giá trị về xu hướng du lịch. Sử dụng thông tin này để xác định các kịch bản trong tương lai và xem xét DLCĐ phù hợp như thế nào trong bối cảnh du lịch rộng lớn hơn.

Xác định DLCĐ là một 'giá trị gia tăng'

Xem xét cách DLCĐ có thể bổ sung hoặc gia tăng giá trị cho các hoạt động lân cận. Có ưu đãi DLCĐ thích hợp cụ thể nào chưa có ở khu vực xung quanh không? Tính xác thực của DLCĐ có phải là một điểm và tính năng bán hàng tiềm năng sẽ thu hút khách thăm quan không? Việc xác định cách sản phẩm DLCĐ phù hợp và tăng thêm giá trị cho trải nghiệm du lịch chính thống sẽ giúp định vị DLCĐ là một lựa chọn hấp dẫn.

Nhằm mục đích hợp tác hơn là cạnh tranh

Phối hợp với quản lý các điểm du lịch xung quanh. Các nhà khai thác du lịch có thể giới thiệu du khách

đến các điểm đến của nhau. Thay vì cạnh tranh, hãy xem xét các cách để làm việc cùng nhau và khuyến khích khách du lịch đến thăm nhiều điểm đến trong khu vực địa phương.

7.5.3 Bài học từ thực tiễn và quá trình

Các điểm đến du lịch không nhất thiết phải là địa điểm cụ thể

DLCĐ có thể dựa trên một loạt các website hơn là một cộng đồng cụ thể; đây có thể là một chiến lược hiệu quả để thu hút du khách đang tìm kiếm sự đa dạng hoặc 'trải nghiệm du lịch toàn diện'.

Vai trò của các cơ quan du lịch của chính phủ

Các cơ quan này có vai trò điều phối sự phát triển của các điểm du lịch. Kết nối với các cơ quan quản lý du lịch và các bên liên quan khác của chính phủ sẽ giúp định vị DLCĐ trên thị trường rộng lớn hơn (để biết thêm về điều này, hãy xem chương 8 về 'Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan về du lịch để hỗ trợ DLCĐ').

7.5.4 Nghiên cứu điển hình: gia tăng giá trị thông qua đổi mới

Chemainus là một ngôi làng ven biển có khoảng 4500 người nằm trên đảo Vancouver, Canada. Nền kinh tế của thị trấn dựa trên các ngành công nghiệp chính, đặc biệt là lâm nghiệp, khi xưởng cưa đóng cửa vào đầu những năm 1980, thị trấn nhận thấy cần phải hồi sinh thị trấn bằng cách thúc đẩy sự phát triển của ngành du lịch.

Karl Schultz, một thành viên của cộng đồng, đã có ý tưởng phát triển các bức tranh tường trong thị trấn như một cách để thu hút du khách, dẫn đến sự phát triển của Lễ hội tranh tường hàng năm. Những bức tranh tường đã tỏ ra cực kỳ thành công khi thu hút 400 000 du khách mỗi năm và dẫn đến việc thành lập hơn 200 doanh nghiệp nhỏ mới. Thị trấn đã thành công trong việc đạt được tầm nhìn của họ về một nền kinh tế đa dạng.

Thách thức trở thành làm thế nào để 'tăng thêm giá trị' cho sản phẩm du lịch của họ bằng cách phát triển một điểm đến mà mọi người muốn ở lại trong một thời gian dài để tối đa hóa lợi nhuận kinh tế. Karl Schultz đã phát triển khái niệm 'làng thủ công', nơi khách du lịch có thể chứng kiến các nghệ nhân bậc thầy làm việc. Đề xuất này đã dẫn đến việc thành lập The Festival Inn giúp mở rộng đáng kể sức chứa chỗ ở của Chemainus và một nhà hát 274 chỗ ngồi để bổ sung thêm hoạt động giải trí buổi tối cho sự hấp dẫn của Chemainus. Nhà hát đã đóng một vai trò quan trọng trong việc biến Chemainus thành một trung tâm văn hóa và nghệ thuật toàn diện. Do đó, Chemainus đã có thể đa dạng hóa sản phẩm du lịch của mình, điều này đã làm tăng sự quan tâm và thu hút du khách cũng như lan tỏa cỗ tức kinh tế từ du lịch khắp cộng đồng.

Chemainus chứng tỏ tầm quan trọng của việc liên tục đổi mới và gia tăng giá trị cho sản phẩm. Bất cứ khi nào cộng đồng cảm thấy rằng tăng trưởng du lịch đang bị đình trệ, họ đã tìm kiếm những ý tưởng mới để mở rộng phạm vi những gì họ có thể cung cấp.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

7.6 Tiếp thị cho du lịch nước nóng

Mặc dù các suối nước nóng là điểm đến chính của những người sống ở các khu vực địa phương hoặc khu vực nhưng chúng không chắc là lý do duy nhất cho những người cư trú ở các vùng hoặc quốc gia xa xôi hơn. Claudia Aguirre, Giám đốc kinh doanh tại Puyuhuapi, một khu nghỉ dưỡng nhiệt đới ở Chile lưu ý, 'không ai sẽ đi du lịch từ Châu Âu hoặc Bắc Mỹ chỉ vì một mùa xuân' ở Chile (Coronado 2007). Các nhà khai thác nhiệt cần hợp tác với các doanh nghiệp địa phương và khu vực khác để làm cho khu vực của họ trở thành một điểm đến hấp dẫn du khách mà mùa xuân của họ là một trong những

điểm thu hút. Phương tiện phổ biến nhất để đạt được điều này là kết nối mạng lưới với các doanh nghiệp khác trong khu vực để đưa vào một hành trình du lịch đã có sẵn hoặc đã được lên kế hoạch. Cách tiếp cận này đã được sử dụng bởi thị trấn Aguas Caliente ở Peru, nơi đã tích hợp các cơ sở nhiệt của họ vào một số chuyến đi đến địa điểm khảo cổ Machu Picchu.

Các nhà khai thác du lịch suối nước nóng có thể cố gắng hợp tác với nhau để thúc đẩy du lịch suối nước nóng như một đặc sản của khu vực. Chiến lược này, được gọi là phân cụm khu vực, đã được các doanh nghiệp nhỏ sử dụng thành công trong một số ngành, ví dụ nổi tiếng là ngành rượu nơi các doanh nghiệp nhỏ đã hợp tác để phát triển thương hiệu cho khu vực của họ để đôi bên cùng có lợi. Trong lĩnh vực du lịch suối nước nóng, các quỹ phát triển tư nhân quốc tế đang được sử dụng để phát triển một cụm nhiệt gồm khoảng 70 nhà khai thác nhỏ ở Chile (Dịch vụ Tin tức Fed Hoa Kỳ 2008). Điều quan trọng là các nhà khai thác cố gắng có được sự hợp tác của chính phủ trong việc tiếp thị sản phẩm của họ bất cứ khi nào có thể. Ở Thổ Nhĩ Kỳ, chính phủ quốc gia đã tích cực khuyến khích phát triển một số cụm du lịch suối nước nóng trong khu vực để đưa Thổ Nhĩ Kỳ trở thành quốc gia dẫn đầu thế giới về du lịch suối nước nóng (Bộ Văn hóa & Du lịch Thổ Nhĩ Kỳ 2007). Hợp tác và phân cụm cho phép các doanh nghiệp nhỏ có cơ hội tiếp thị rộng rãi hơn nhiều so với những gì nguồn lực hạn chế của họ thường cho phép. Phân cụm cũng tạo điều kiện chia sẻ kiến thức và phổ biến các ý tưởng kinh doanh sáng tạo hoặc thành công.

7.7 Thông tin thêm

Nhiệm.com —đại lý du lịch thúc đẩy du lịch có trách nhiệm. Một địa điểm tiềm năng để thông qua đó tiếp thị trải nghiệm du lịch (xem thêm về Du lịch có trách nhiệm trong chương 8 'Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan về du lịch để hỗ trợ DLCĐ').

7.8 Nguồn tham khảo

Beeton, S. (2006) *Phát triển Cộng đồng thông qua Du lịch*, Land links Press, Australia. Website du lịch chính thức của Canada: <http://uk.canada.travel/traveller-types> Coronado, E. (2007) *Thương mại Latinh*; tháng 9 năm 2007; 15, 9

Cottrell, S. (2001) *Phương pháp tiếp cận phát triển quốc tế của Hà Lan: Phát triển du lịch bền vững*. Công viên & Giải trí Tháng 9 năm 2001;36 9.

CREM BV (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh*, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Haig, T. (2009) *Tiêu điểm khu vực: Papua New Guinea*. Tạp chí Diễn đàn Thương mại Quốc tế.

Harris, R & Vogel, D. (2003) *Thương mại điện tử cho du lịch cộng đồng ở các nước đang phát triển*. Hồng Kông.

Hội đồng quốc tế về các sáng kiến môi trường địa phương. 1999. *Du lịch và Phát triển bền vững Du lịch bền vững: Quan điểm của chính quyền địa phương*. Ủy ban về Phát triển bền vững Kỳ họp thứ bảy từ ngày 19–30 tháng 4, New York.

Bộ Văn hóa và Du lịch. (2007) *Chiến lược du lịch của Thổ Nhĩ Kỳ – 2023*, Bộ Văn hóa và Du lịch, Ankara Thổ Nhĩ Kỳ.

Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng*. Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quỹ Rufford và Quỹ MAVA.

8. XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN TRONG DU LỊCH ĐỂ HỖ TRỢ DLCĐ



Để thực hiện và duy trì liên doanh DLCĐ trong thời gian dài hơn, cộng đồng có thể phát triển quan hệ đối tác và mạng lưới với các tổ chức có liên quan để mở rộng phạm vi tiếp cận, xây dựng khả năng phục hồi và tạo môi trường hỗ trợ. Chương này cung cấp thông tin về cách thức hợp tác hiệu quả và sắp xếp mạng lưới giữa các cộng đồng và các bên liên quan khác trong ngành du lịch có thể hỗ trợ DLCĐ phù hợp, hiệu quả và bền vững ở khu vực nông thôn và khu vực.

8.1 Thông điệp chính

- **Xây dựng mối quan hệ tích cực** giữa các nhóm quản lý DLCĐ và các bên liên quan khác trong ngành du lịch sẽ **xây dựng nền tảng vững chắc cho DLCĐ**. Việc xác định, phát triển và quản lý các mối quan hệ tích cực tạo nền tảng vững chắc cho DLCĐ hiệu quả và bền vững (mục 8.1).
- DLCĐ trong nhiều bối cảnh đòi hỏi phải có sự tham gia của khu vực tư nhân. Các **mối quan hệ** phù hợp **giữa các cộng đồng và các khu vực tư nhân** có thể mang lại lợi ích cho các sáng kiến do cộng đồng quản lý (8.2).
- **Sự hợp tác giữa các cộng đồng và cơ quan quản lý du lịch** (bao gồm cả các cơ quan đầu ngành) có thể mang lại lợi ích xung quanh việc xây dựng thương hiệu và định vị hoạt động du lịch cộng đồng trong thị trường du lịch rộng lớn hơn (8.3).
- **Các trung tâm du lịch cộng đồng trong vùng** có thể là một nguồn hỗ trợ tuyệt vời cho các nhà quản lý DLCĐ. Các trung tâm kiến thức và kết nối mạng này có thể hỗ trợ bằng cách cung cấp thông tin, tạo điều kiện học tập và kết nối cộng đồng với các nhà điều hành tư nhân và cơ quan chính phủ cũng như các cơ quan viện trợ (8.4).

Chương này được chia thành các phần, mỗi phần tập trung vào các thông điệp chính này (như đã chỉ ra). Các phần này chứa thông tin liên quan đến lý do tại sao các thông điệp chính lại quan trọng, việc thực hiện thông điệp đó, các bài học từ quy trình và thực tiễn tốt cũng như các nghiên cứu điển hình và ví dụ.

Mỗi thông điệp được hỗ trợ bởi kinh nghiệm của ít nhất một nghiên cứu tình huống quốc tế về thông lệ tốt. Chương này cũng thu hút sự chú ý đặc biệt đến những cân nhắc cụ thể liên quan đến việc phát triển du lịch suối nước nóng.

8.2 Thông điệp chính: Xây dựng các mối quan hệ tích cực để phát triển nền tảng vững chắc cho DLCĐ

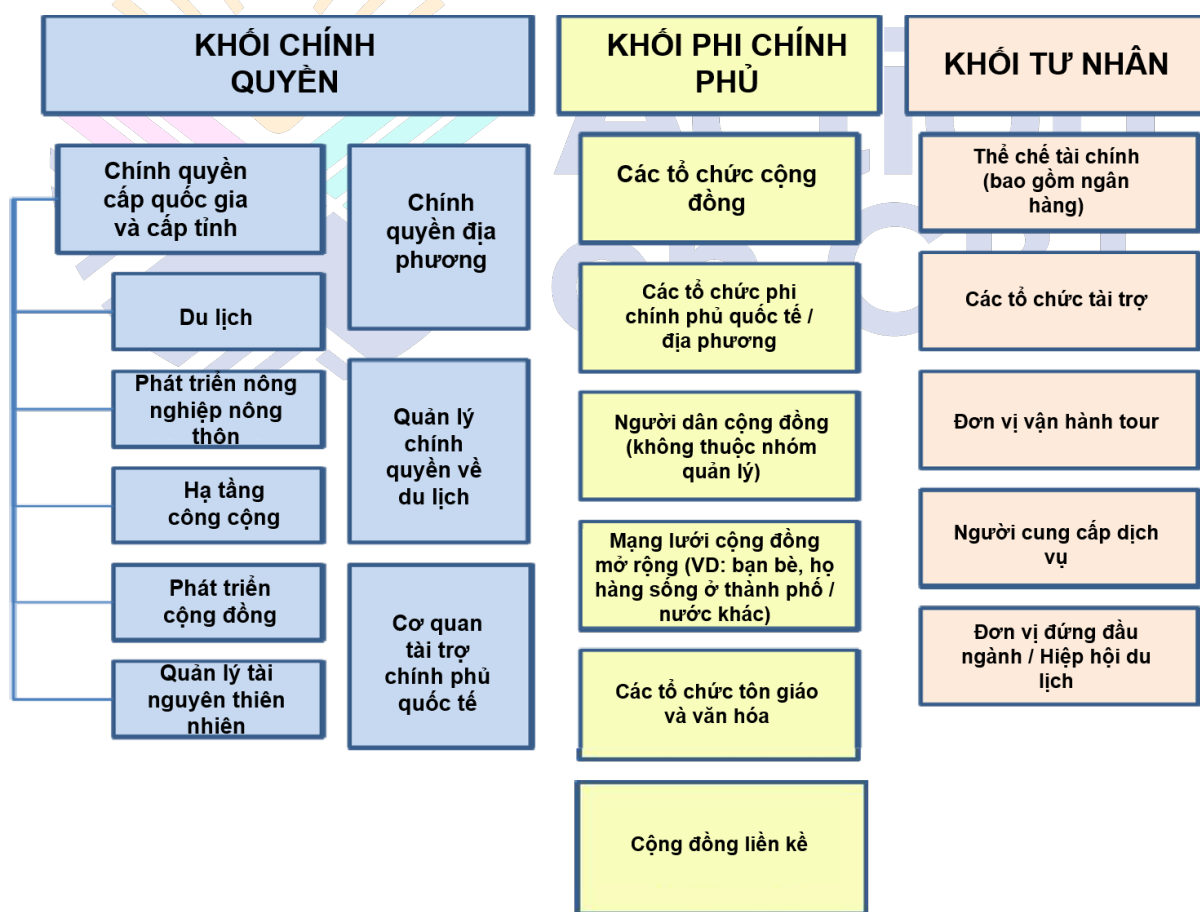
8.2.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Quan hệ đối tác và các hình thức mạng lưới khác có thể cung cấp hỗ trợ quan trọng cho các sáng kiến DLCĐ. Một liên doanh DLCĐ được kết nối tốt sẽ thành công và linh hoạt hơn một liên doanh chỉ tập trung vào nội bộ và chỉ dựa vào các nhà quản lý DLCĐ để xây dựng và duy trì liên doanh DLCĐ. Mỗi quan hệ giữa các nhà quản lý du lịch cộng đồng và các tổ chức / cá nhân bên ngoài có thể là vô giá đối với nhiều khía cạnh của quản lý du lịch từ phát triển sản phẩm cho đến tiếp thị, cung cấp nguồn lực và phát triển kiến thức cũng như năng lực để đảm bảo mang lại trải nghiệm DLCĐ chất lượng cho du khách. Hỗ trợ có thể có nhiều hình thức, bao gồm hỗ trợ tài chính, đào tạo về cung cấp dịch vụ du lịch, kết nối các nhà quản lý cộng đồng với các nhà cung cấp địa phương khác và hỗ trợ tiếp thị.

8.2.2 Áp dụng thực tiễn

Xác định mối quan hệ các bên liên quan tiềm năng

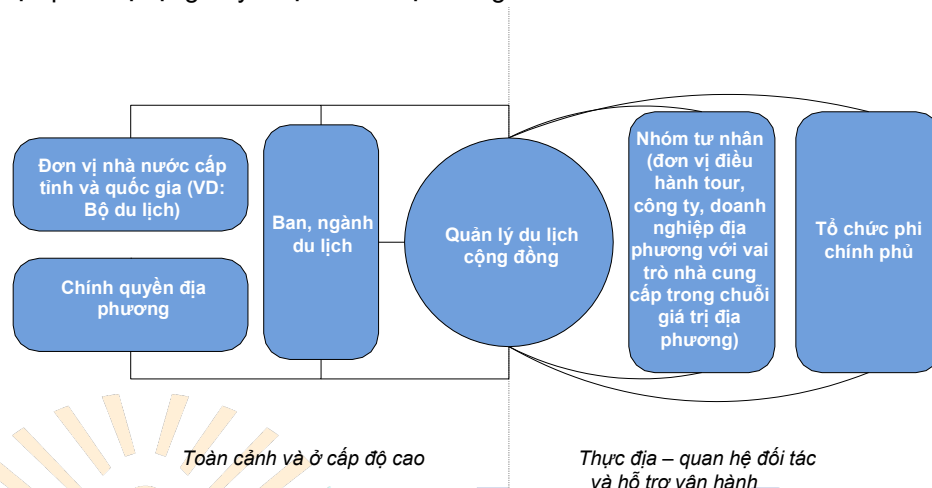
Điều này có thể đạt được bằng cách thực hiện bài tập 'lập bản đồ các bên liên quan'. Lập bản đồ các bên liên quan có thể có nhiều hình thức và càng đơn giản hoặc càng chi tiết càng hữu ích. Thông thường, ở mức tối thiểu, quy trình này phải bao gồm việc xác định tên, địa điểm, chi tiết liên hệ và mối quan tâm đặc biệt hoặc mức độ phù hợp đối với sáng kiến DLCĐ. Các bên liên quan cũng có thể được đánh giá liên quan đến quyền lực và khả năng ảnh hưởng của họ. Các bên liên quan bên ngoài cộng đồng thường sẽ thuộc một trong ba nhóm: nhà điều hành khu vực tư nhân, khu vực công và tổ chức phi lợi nhuận tổ chức. Hình 3 xác định các loại bên liên quan DLCĐ bên ngoài trong các loại này. Việc xác định mỗi bên liên quan bên ngoài thuộc nhóm nào trong số những nhóm này là rất quan trọng để hiểu được cả khả năng chuyên môn và động lực của họ để đóng vai trò trong DLCĐ.



Hình 3. Nhóm các loại liên quan du lịch bên ngoài cộng đồng

Xác định các mối quan hệ tiềm năng giữa các nhà quản lý DLCĐ và các bên liên quan khác nhau. Khi các bên liên quan đã được xác định và các kỹ năng và mối quan tâm tiềm năng của họ đối với

DLCĐ đã được đánh giá, điều quan trọng là phải xác định các khía cạnh của hoạt động DLCĐ có thể mang lại lợi ích từ việc xây dựng liên kết với các bên liên quan khác nhau. Hãy suy nghĩ về những lĩnh vực mà cộng đồng có thể hưởng lợi từ đầu vào hoặc sự cộng tác từ bên ngoài và bên liên quan nào đã được xác định có thể đóng vai trò hỗ trợ sáng kiến DLCĐ. Thông thường, vai trò của các tổ chức trong khu vực phi chính phủ và tư nhân có xu hướng hoạt động về bản chất, ví dụ như cung cấp dịch vụ hoặc hỗ trợ trực tiếp cho quản lý. Ví dụ: trong một đánh giá về DLCĐ ở Châu Mỹ Latinh, 41% nghiên cứu điển hình đã được đưa ra với Phi chính phủ Tổ chức (NGO) hỗ trợ (Jones 2008). Các cơ quan chính phủ có thể cung cấp một hình thức hỗ trợ khác, cung cấp vai trò giám sát hoặc hỗ trợ cấp cao hơn. Các loại quan hệ rộng này được minh họa trong Hình 4.



Hình 4. Các hình thức hỗ trợ dành cho DLCĐ từ các bên liên quan trong ngành du lịch

Xây dựng trên sức mạnh của các mối quan hệ hiện có và bắt đầu các mối quan hệ mới khi thích hợp —các thành viên cộng đồng có bất kỳ mối quan hệ nào từ trước với bất kỳ bên liên quan nào không? Trước tiên, hãy xây dựng dựa trên những mối quan hệ này, vì những mối quan hệ đã có sự tin tưởng và chia sẻ kinh nghiệm cũng như quan điểm có thể sẽ dễ nuôi dưỡng và duy trì nhất. Bảng sau đây phác thảo những ưu điểm và nhược điểm của việc đối phó với các loại quan hệ đối tác cộng đồng khác nhau.

Bảng 4 Thuận lợi và khó khăn đối với các loại hình hợp tác cộng đồng

Đặc trưng	Thuận lợi	Bất lợi
Quy hoạch du lịch được thúc đẩy bởi cộng đồng với các nguồn lực từ chính quyền địa phương	Sự tham gia mạnh mẽ và quyền sở hữu tạo điều kiện thuận lợi cho sự tham gia của cộng đồng trong việc thực hiện. Cân bằng tốt giữa nghĩa vụ và ảnh hưởng	Có thể dẫn đến việc chính quyền địa phương không cam kết đầy đủ với các sáng kiến lập kế hoạch. Trách nhiệm lập kế hoạch du lịch có thể là gánh nặng đối với các nhóm cộng đồng và có thể dẫn đến suy giảm năng suất và kiệt quệ.
Thu hút sự tham gia của các tổ chức cộng đồng một cách chiến lược hoặc trên cơ sở từng trường hợp	Cộng đồng tham gia vào các điểm chính mà không cần đầu tư nhiều về thời gian, chuyên môn hoặc nguồn lực hạn chế. (Doanh nghiệp địa phương)	Trường hợp quy hoạch du lịch trở nên quá cấu trúc, có thể không khuấy động được sự quan tâm hoặc cam kết của cộng đồng. Chính quyền địa phương có thể tập trung vào

	thường thích cách tiếp cận này hơn)	các ưu tiên chính trị hơn là ưu tiên cộng đồng.
Thu hút sự tham gia của cộng đồng trong quan hệ đối tác bình đẳng với chính quyền địa phương	Tăng cam kết trực tiếp của cộng đồng bằng cách yêu cầu thời gian và các nguồn lực khác và tạo điều kiện cho cộng đồng sở hữu phát triển du lịch	Cân bằng các lợi ích khác nhau có thể dẫn đến việc ra quyết định chậm. Nếu không có 'những người lái xe đam mê' thì sự cân bằng có thể khó duy trì.

Nguồn: Cotter và Hannan (1999)

Duy trì các mối quan hệ bằng cách quản lý chúng và để chúng thay đổi theo thời gian Chỉ định một người quản lý DLCĐ cụ thể làm đầu mối liên hệ chính cho từng bên liên quan bên ngoài có thể giúp duy trì liên lạc rõ ràng giữa các nhóm. Điều quan trọng nữa là điều chỉnh các mối quan hệ theo lợi ích và nhu cầu của mỗi bên. Các bên liên quan sẽ thay đổi theo thời gian và một số có thể không liên tục tham gia vào DLCĐ. Một khía cạnh quan trọng của DLCĐ hiệu quả là sẵn sàng đón nhận những thay đổi của các bên liên quan và thích ứng theo yêu cầu, bao gồm cả việc bắt đầu các mối quan hệ mới để lấp đầy khoảng trống và mở ra cơ hội mới.

8.2.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Các thành viên cộng đồng là các bên liên quan trung tâm trong bất kỳ hoạt động DLCĐ nào

Điều này bao gồm những người trực tiếp tham gia khởi xướng và quản lý liên doanh, cũng như những người đóng vai trò ít tích cực hơn nhưng vẫn bị ảnh hưởng bởi du lịch. Thừa nhận rằng các thành viên cộng đồng là các bên liên quan trung tâm và việc xây dựng dựa trên sức mạnh của các mối quan hệ cả trong cộng đồng và với các nhóm bên ngoài sẽ tạo ra một nền tảng tuyệt vời cho DLCĐ.

Mối quan hệ phát triển theo thời gian và phải được quản lý

Chúng có thể nguy hiểm và đôi khi tốn nhiều công sức để quản lý. Cần có sự kiên trì để gạt hái thành quả từ việc quản lý các bên liên quan hiệu quả.

Nhiều nhà tài trợ quốc tế hỗ trợ các dự án DLCĐ như một phần của Hỗ trợ Phát triển Chính thức. Các nhà tài trợ có thể là một nguồn tài trợ (mặc dù đây thường là ngắn hạn) hoặc có thể đóng một vai trò trong các chương trình nâng cao năng lực hoặc chia sẻ thông tin. Ví dụ về các nhà tài trợ đã hỗ trợ DLCĐ bao gồm Liên minh Châu Âu (EU), Bộ Phát triển Quốc tế Vương quốc Anh (DFID), Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), Cơ quan Phát triển Quốc tế Canada (CIDA), Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng Châu Á. Ngân hàng Phát triển.

8.2.4 Nghiên cứu điển hình: làm việc với các tổ chức phi chính phủ— Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Chí Phát Campuchia

Khu du lịch sinh thái Chí Phát được thành lập vào năm 2007 với sự hỗ trợ của tổ chức phi chính phủ quốc tế về môi trường Wildlife Alliance (trước đây là wildaid), giúp cộng đồng thành lập một ủy ban du lịch sinh thái. Một tổ chức phi chính phủ khác, Live and Learn Environmental Education (với sự tài trợ của Liên minh Bảo tồn Thế giới) là đối tác dự án và cung cấp đào tạo về các thành phần cốt lõi của Du lịch sinh thái cho cộng đồng địa phương.

Liên minh Động vật hoang dã cung cấp hỗ trợ tài chính cho các sáng kiến của Ủy ban CBET địa phương như nhà nghỉ, nhà ở và thiết bị ngoài trời, đồng thời làm việc với các thành viên cộng đồng trong chương trình tái trồng rừng. Tổ chức phi chính phủ này cũng cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho Chính phủ Hoàng gia Campuchia trong việc bảo vệ rừng và động vật hoang dã của Dãy núi Cardamom.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

8.3 Thông điệp chính: **Mối quan hệ giữa cộng đồng và khu vực tư nhân**

8.3.1 **Tại sao điều này lại quan trọng?**

Sự tham gia phù hợp với khu vực tư nhân có thể mang lại lợi ích cho DLCĐ. Trên thực tế, cộng đồng có thể không có tất cả các nguồn lực và kỹ năng cần thiết để điều hành một dự án DLCĐ hiệu quả. Hợp tác với khu vực tư nhân và các nhà khai thác tư nhân là hợp lý khi họ có thể 'lấp đầy lỗ hổng kỹ năng' hoặc cung cấp dịch vụ theo cách hiệu quả về chi phí. Các đối tác khu vực tư nhân có thể cung cấp vốn, kỹ năng kinh doanh và tiếp thị cũng như cơ sở khách hàng để bổ sung cho tài sản cộng đồng bao gồm đất đai, lao động và kiến thức địa phương. Các công ty tư nhân có thể đặc biệt hữu ích trong giai đoạn đầu của sáng kiến DLCĐ.

8.3.2 **Áp dụng thực tiễn**

Hãy rõ ràng về mối quan hệ giữa các nhà quản lý cộng đồng và các công ty tư nhân

Các thỏa thuận hợp đồng rõ ràng và dành thời gian để phát triển sự hiểu biết chung về loại và mức độ dịch vụ dự kiến sẽ giúp đảm bảo mối quan hệ hài lòng cho cả hai bên. Điều này có thể bao gồm việc thảo luận với các công ty tư nhân về các mục tiêu và triết lý làm nền tảng cho một hoạt động kinh doanh du lịch cộng đồng và đảm bảo cả hai bên có sự hiểu biết chung về các giá trị và phương thức hoạt động tương ứng. Ví dụ, nếu cộng đồng đang hy vọng thúc đẩy bảo tồn thông qua liên doanh du lịch của họ, điều quan trọng là bất kỳ đối tác khu vực tư nhân nào cũng cam kết tôn trọng mục tiêu này và làm việc theo cách sẽ thúc đẩy, thay vì thỏa hiệp, mục tiêu này.

8.3.3 **Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt**

Quan hệ đối tác

Quan hệ đối tác giữa cộng đồng và khu vực tư nhân có khả năng mang lại sự an toàn cao hơn cho các nhà quản lý cộng đồng so với các quỹ hoặc khoản đóng góp ngắn hạn từ các cơ quan phát triển và từ thiện.

Các cơ quan khu vực tư nhân thường có vị trí tốt hơn các nhà quản lý cộng đồng để thực hiện nghiên cứu thị trường

Điều này được thực hiện tốt nhất trước khi bắt đầu DLCĐ, để đảm bảo có thị trường cho trải nghiệm du lịch được đề xuất.

Làm việc với các công ty thương mại để quảng bá điểm đến

Điều này đặc biệt quan trọng đối với một sáng kiến DLCĐ nhỏ và có khả năng cải thiện cơ hội duy trì DLCĐ trong dài hạn.

Xem xét các cơ hội để hỗ trợ doanh nghiệp địa phương

Hỗ trợ cho doanh nghiệp địa phương có thể được tạo điều kiện thuận lợi bằng cách chỉ định trực tiếp một công ty địa phương hoặc khuyến khích đối tác tư nhân cung cấp hợp đồng và mua hàng hóa từ các nhà cung cấp địa phương.

8.3.4 **Nghiên cứu điển hình: điều chỉnh quan hệ đối tác tư nhân theo thời gian— Manyallaluk ở Úc**

Manyallaluk là một tài sản rộng 3000 km² gần Katherine ở Lãnh thổ phía Bắc của Úc. Tài sản được sở

hữu và quản lý bởi người Jawoyn . Cộng đồng khoảng 150 người điều hành một doanh nghiệp du lịch nhỏ dựa vào cộng đồng . Cộng đồng hoàn toàn sở hữu và quản lý doanh nghiệp du lịch. Họ cung cấp một loạt các chuyến tham quan nhấn mạnh đến việc tìm hiểu về truyền thống và văn hóa của họ cũng như cơ hội đi du lịch đến thác nước, hồ đá và các địa điểm nghệ thuật trên đá cổ đại. Các chuyến tham quan kéo dài từ 1 đến 3 ngày và cộng đồng cũng cung cấp hoạt động cắm trại trong bụi rậm.

Trong những năm đầu hoạt động, người Jawoyn đã làm việc với một công ty điều hành tour du lịch thương mại (Terra Safari Tours) để đưa du khách đến với cộng đồng. Sự hợp tác này đã giúp cộng đồng thiết lập liên doanh DLCĐ và giải phóng cộng đồng để tập trung vào việc phát triển và mang lại trải nghiệm chất lượng cho du khách trong Manyalluk . Mặc dù mối quan hệ hợp tác này mang lại nhiều lợi ích trong giai đoạn đầu của DLCĐ, nhưng phí đặt phòng thuộc về công ty điều hành tour du lịch tư nhân đồng nghĩa với việc doanh thu cho cộng đồng là rất nhỏ. Sau khi thành lập DLCĐ, cộng đồng đã tìm cách quảng bá các chuyến tham quan của riêng mình và tăng số lượng khách đặt phòng trực tiếp với Manyallaluk . Cộng đồng đã in các tờ quảng cáo và ủy quyền cho một công ty tiếp thị có trụ sở tại Darwin phân phát tờ rơi hàng năm. Người quản lý và một hướng dẫn viên cũng đảm nhận tham dự các triển lãm thương mại du lịch ở Darwin và Sydney.

Nghiên cứu điển hình này minh họa rằng quan hệ đối tác có thể hữu ích để hoàn thành một nhiệm vụ riêng biệt, đặc biệt là trong quá trình thiết lập liên doanh.

Xem chương 9 để biết chi tiết về nghiên cứu trường hợp đầy đủ.

8.3.5 Nghiên cứu điển hình: các đại lý du lịch quảng bá DLCĐ — responsibletravel.com

Du lịch có trách nhiệm là một đại lý du lịch trực tuyến thúc đẩy các kỳ nghỉ có trách nhiệm trên khắp thế giới. Được thành lập vào năm 2001, Du lịch có trách nhiệm liên kết khách du lịch với 'những kỳ nghỉ đích thực, khác biệt tại địa phương từ khắp nơi trên thế giới, tốt hơn cho các điểm đến và cộng đồng địa phương' . Website cung cấp cho khách du lịch tùy chọn tìm kiếm các quốc gia và trải nghiệm cụ thể, từ các chuyến tham quan văn hóa đến các kỳ nghỉ dành cho động vật hoang dã. Đối với các nhà quản lý du lịch cộng đồng, việc liệt kê trải nghiệm du lịch của họ trên một website như Du lịch có trách nhiệm có thể là một chiến lược tiếp thị hiệu quả và giúp thu hút 'đúng loại' du khách. Các nhà điều hành tour du lịch được liệt kê trên website được Du lịch có trách nhiệm coi là 'đối tác' và chi phí niêm yết điểm đến hoặc trải nghiệm du lịch được điều chỉnh cho phù hợp với từng đối tác và dựa trên doanh thu và hoa hồng của công ty trên mỗi đặt phòng được xác nhận.

Xem <http://www.responsibletravel.com/> để biết thêm thông tin.

8.4 Thông điệp chính: Hợp tác giữa cộng đồng và các cơ quan quản lý du lịch

8.4.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Các cơ quan quản lý du lịch của chính phủ và các cơ quan cao nhất trong ngành tồn tại ở hầu hết các quốc gia và/hoặc khu vực. Các nhóm này có thể là nguồn thông tin hữu ích cho các nhà quản lý du lịch cộng đồng và có thể cung cấp hỗ trợ cho các nhà quản lý cộng đồng trong việc xây dựng thương hiệu và định vị hoạt động du lịch cộng đồng trong thị trường du lịch rộng lớn hơn.

8.4.2 Áp dụng thực tiễn

Xác định các cơ quan du lịch và các cơ quan công nghiệp trong khu vực của bạn

Các nhóm này có thể đã được xác định thông qua quá trình lập bản đồ các bên liên quan. Nếu không, tận dụng các liên hệ có vai trò trong ngành du lịch sẽ giúp xác định các cơ quan có liên quan và hiểu được vai trò cũng như tiềm năng của họ để hỗ trợ DLCĐ.

Liên hệ sớm với cơ quan du lịch

Thông báo cho họ về ý định phát triển du lịch cộng đồng và tìm kiếm ý kiến đóng góp cũng như lời khuyên của họ về cách sáng kiến du lịch cộng đồng phù hợp với thị trường và chiến lược du lịch khu vực rộng lớn hơn. Cơ quan quản lý du lịch có thể cung cấp thông tin về các dự án du lịch khác gần đó, các đối tác tiềm năng bao gồm các nhà điều hành thương mại, mero và thủ thuật liên quan đến phát triển sản phẩm du lịch và lời khuyên liên quan đến tiếp thị.

Tìm kiếm sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý du lịch và các cơ quan công nghiệp để tiếp thị

Trong nhiều trường hợp, các cơ quan quản lý du lịch và các cơ quan trong ngành có thể trực tiếp hỗ trợ tiếp thị, bằng cách đưa sáng kiến DLCĐ vào các tài liệu quảng cáo thông tin du lịch và các tài liệu quảng cáo khác. Để biết thêm thông tin về tiếp thị DLCĐ, vui lòng tham khảo chương 5 'Phát triển và tiếp thị sản phẩm'.

8.4.3 Bài học từ thực tiễn và quy trình tốt

Tùy thuộc vào bối cảnh, các cơ quan quản lý du lịch cũng có thể đóng vai trò giám sát và điều tiết các dự án du lịch. Nếu đúng như vậy, các nhà quản lý du lịch cộng đồng cần làm quen với các chính sách và thủ tục liên quan và làm việc với cơ quan quản lý du lịch để tuân thủ các tiêu chuẩn cần thiết.

8.5 Thông điệp chính: Các trung tâm du lịch cộng đồng khu vực

8.5.1 Tại sao điều này lại quan trọng?

Ở nhiều nơi trên thế giới, mạng lưới du lịch cộng đồng hoặc trung tâm tri thức đóng vai trò chính trong việc hỗ trợ DLCĐ, du lịch bền vững, nông thôn và du lịch sinh thái. Liên quan đến việc đối chiếu và phổ biến kiến thức về quản lý du lịch theo thông lệ tốt nhất và liên kết các nhóm khác nhau có thể hưởng lợi từ việc chia sẻ kinh nghiệm và bài học kinh nghiệm. Các tổ chức và trung tâm tri thức DLCĐ có thể hỗ trợ bằng cách cung cấp thông tin, tạo điều kiện học tập và kết nối cộng đồng với các nhà khai thác tư nhân và cơ quan chính phủ. Phụ lục trong chương 9 xác định và cung cấp các liên kết đến các mạng và trung tâm chính hoạt động trên toàn cầu, trong các khu vực thuộc APEC và ở các khu vực và quốc gia khác.

8.5.2 Nghiên cứu tình huống: Tổ chức Du lịch Cộng đồng của Papua New Guinea

Quý được thành lập vào năm 2004 để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của DLCĐ ở Papua New Guinea (PNG). Nó dự định trở thành một tổ chức phi lợi nhuận, hoạt động theo hiến pháp chính thức. Mục tiêu tổng thể của quý là hợp tác với Cơ quan Xúc tiến Du lịch PNG và các bên liên quan trong ngành du lịch để thúc đẩy DLCĐ như một hoạt động tạo thu nhập cho người dân nông thôn PNG. Nó nhằm mục đích hoạt động như một tổ chức bảo trợ cho DLCĐ ở PNG, đáp ứng các yêu cầu hỗ trợ từ những người quan tâm đến việc điều hành các dự án DLCĐ. Tuy nhiên, nền tảng hiện đang gặp phải những hạn chế về tài chính khiến nó không thể hoạt động đầy đủ. Các quốc gia có nền kinh tế mới nổi, cơ sở hạ tầng hạn chế và nhiều lợi ích phát triển cộng đồng cạnh tranh đòi hỏi tài trợ thường gặp phải những hạn chế như vậy.

Lý tưởng nhất là Quý tìm cách cung cấp tư vấn kỹ thuật, hỗ trợ giám sát và cải thiện các tiêu chuẩn chất lượng trong ngành, thực hiện các chiến dịch quảng cáo, điều phối các hiệp hội điều hành địa phương ở mỗi tỉnh và cung cấp thông tin và dịch vụ giới thiệu cho các đại lý du lịch và khách du lịch đang tìm kiếm các điểm đến ở PNG. Năm 2005, Quý được tài trợ thông qua các khoản tài trợ do Chương trình Tài trợ của Hiệp hội Công nghiệp Du lịch cung cấp. Quý quảng bá vai trò và dịch vụ của họ thông qua website của họ tại www.DLCĐf.org.pg

8.5.3 Nghiên cứu điển hình: làm việc cùng nhau để thúc đẩy DLCĐ — Viện

DLCĐ Thái Lan

Viện Du lịch Cộng đồng Thái Lan (CBT-I) được thành lập vào năm 2006 và nằm dưới sự bảo trợ của Văn phòng Khu vực Quỹ Nghiên cứu Thái Lan (TRF), có trụ sở tại Chiang Mai, miền Bắc Thái Lan. CBT-I được thành lập dựa trên niềm tin rằng du lịch có thể là một công cụ để phát triển cộng đồng và hiểu biết rằng để du lịch nông thôn bền vững, các thành viên cộng đồng phải tham gia và hưởng lợi từ phát triển du lịch.

CBT-I là sự hợp tác, kết hợp kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của hai tổ chức Thái Lan, đã làm việc trong nhiều năm để hỗ trợ cộng đồng Thái Lan phát triển các chương trình du lịch quy mô nhỏ, phù hợp với văn hóa và môi trường của họ.

Dự án Du lịch Xã hội Sinh thái có Trách nhiệm (REST) đã hoạt động trong mười hai năm, cung cấp đào tạo và hỗ trợ khác cho các tổ chức cộng đồng để lập kế hoạch, phát triển, quản lý, tiếp thị và giám sát Du lịch cộng đồng.

Nhóm DLCĐ của Văn phòng Khu vực Quỹ Nghiên cứu Thái Lan đã làm việc trong 5 năm để hỗ trợ các thành viên cộng đồng thực hiện các dự án nghiên cứu dựa vào cộng đồng của riêng họ, sử dụng các công cụ nghiên cứu đơn giản để tìm câu trả lời cho riêng họ về việc có nên phát triển du lịch trong cộng đồng của họ hay không và làm thế nào để phát triển du lịch trong cộng đồng của họ.

Công việc này đã xây dựng kiến thức, kỹ năng và sự tự tin của các thành viên cộng đồng trên khắp đất nước, tôn vinh các nền văn hóa truyền thống, hỗ trợ quyền địa phương, góp phần quản lý tài nguyên thiên nhiên bền vững hơn và dẫn đến sự phát triển của mạng lưới cộng đồng DLCĐ lớn nhất Thái Lan. Tinh thần đồng đội CBT-I mở rộng trên toàn quốc, bao gồm các môi trường tự nhiên và văn hóa đa dạng.

CBT-I nhằm mục đích tiếp tục các mục tiêu của họ bằng cách khuyến khích hỗ trợ nhiều hơn cho DLCĐ giữa các bên liên quan trong du lịch nông thôn Thái Lan và mời họ đóng góp cho ngành du lịch Thái Lan chất lượng cao hơn, coi trọng việc học hỏi, chia sẻ và tôn trọng đa văn hóa, công nhận sự quản lý của cộng đồng đối với tài nguyên địa phương và cho phép người dân địa phương có nhiều cơ hội hơn để tham gia vào việc xác định hướng phát triển du lịch trong chính cộng đồng của họ. Để đạt được điều này, CBT-I đang làm việc với các cộng đồng địa phương, chính phủ Thái Lan, các tổ chức phi chính phủ, các học giả và các công ty lữ hành được lựa chọn với cam kết về du lịch bền vững và có trách nhiệm.

8.6 Cảnh nhắc cho du lịch suối nước nóng

Để một nhà điều hành du lịch suối nước nóng dựa vào cộng đồng tối đa hóa tiềm năng thành công của hoạt động DLCĐ của họ, thì nên xây dựng mạng lưới hợp tác và hỗ trợ. Sẽ có lợi cho du lịch suối nước nóng khi tích cực tìm kiếm sự hợp tác với các doanh nghiệp khác trong ngành của họ, cũng như sự hợp tác từ nhiều doanh nghiệp địa phương. Để làm cho du khách cảm thấy thú vị và mang lại lợi ích cho nền kinh tế địa phương, lý tưởng nhất là phải có sự hợp tác giữa một số lĩnh vực công nghiệp như lưu trú, nhà hàng, thủ công mỹ nghệ địa phương và các nhà điều hành du lịch.

Du lịch suối nước nóng đặc biệt phù hợp để hợp tác với các doanh nghiệp khác trong ngành 'chăm sóc sức khỏe', ví dụ như bao gồm các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ trị liệu hoặc dịch vụ sức khỏe cá nhân như yoga và thiền. Một lĩnh vực hợp tác tiềm năng quan trọng khác là lĩnh vực du lịch sinh thái; vì các suối nước nóng thường nằm trong môi trường tự nhiên nên chúng có khả năng nằm gần các điểm tham quan khác và có thể hợp tác với các công ty cung cấp dịch vụ đi bộ xuyên rừng, du lịch mạo hiểm và bán thiết bị ngoài trời. Một ví dụ về dự án kết hợp cụm du lịch với du lịch sinh thái và liên kết với các nhóm du lịch trong khu vực là một tuyến đường vòng quanh 'Suối ấm bằng xe đạp' được đề xuất sẽ cung cấp cho khách du lịch một tuyến đường nối bốn khu vực nhiệt đới (Rotorua Business

2010).

8.7 Thông tin thêm

Mitchell, J. And Harrison, D. 2006. *Quan hệ đối tác giữa khu vực tư nhân và cộng đồng: Lợi ích của việc làm việc tại địa phương* . Bài phát biểu chính tại Hội nghị Thượng đỉnh Đầu tư Du lịch Mekong tại Luang Prabang, CHDCND Lào.

8.8 Nguồn tham khảo

Cotter, B và Hannan, K. (1999) *Cộng đồng của chúng ta Tương lai của chúng ta: Hướng dẫn chương trình địa phương 21* . Canberra: Khối thịnh vượng chung Úc.

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba điểm mấu chốt* . Kết quả của 27 Dự án, báo cáo thực tập cho eplerwood International, có tại http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf

Kinh doanh cánh quạt. (2010) *MP cho biết 3 triệu đô la theo chu kỳ là một sự thúc đẩy cho Rotorua*.

Http://www.rotorua-business.com/myfiles/Strictly_Business_April_2010.pdf Có tinh thần trách nhiệm Du lịch <http://www.responsibletravel.com>

Dịch vụ Tin tức Fed Hoa Kỳ. (2008) *Mạng lưới khu vực tư nhân sẽ thúc đẩy du lịch suối nước nóng ở Chile* . Ngày 6 tháng 3 năm 2008



Action
on CBT

9. PHỤ LỤC A: CÁC NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG THỰC HÀNH TỐT

Lựa chọn nghiên cứu điển hình

Các nghiên cứu trường hợp thực tiễn tốt nhất bao gồm ở đây được xác định từ các nguồn sau:

- Tiếp cận trực tiếp với các thành viên của Nhóm Công tác Du lịch APEC (bao gồm cả hội thảo quốc tế tổ chức tại Cusco, Peru, ngày 23 và 24 tháng 3 năm 2010)
- Các website du lịch: ví dụ: Green Globe/ earthcheck
- Đại học Công nghệ, Du lịch Sydney và Mạng lưới Phát triển Cộng đồng
- Tìm kiếm trên internet
- Các bài nghiên cứu về du lịch bền vững
- Các website du lịch.

Khi lựa chọn các nghiên cứu điển hình, các nhà nghiên cứu tập trung vào các vấn đề chính mà nghiên cứu đã chỉ ra giúp DLCĐ có hiệu quả (xem chương 1):

- Hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương thông qua đa dạng hóa việc làm
- Khả năng tài chính
- Tôn trọng và khuyến khích sự tham gia bình đẳng của cộng đồng địa phương
- Bền vững sinh thái và tác động tối thiểu đến môi trường
- Bảo tồn và phát huy di sản văn hóa sống và phúc lợi
- Giáo dục du khách về văn hóa và thiên nhiên
- Trình diễn các thực hành quản lý tốt
- Đảm bảo chất lượng tốt và trải nghiệm an toàn cho tất cả các cá nhân tham gia.

Các trường hợp điển hình

- Du lịch cộng đồng ở Bario, Malaysia
- Trung tâm hội nghị và suối nước nóng Breitenbush, Mỹ
- Chambok, Campuchia
- Du lịch sinh thái Chí Phát, Campuchia
- Chemainus, Ca-na-đa
- Du lịch sinh thái Kuyima, México
- El Nido, Philippines
- Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate và Spa Wai Ora, New Zealand
- Câu lạc bộ du lịch sinh thái cộng đồng Koh Yao Noi, Thái Lan
- Kumul, Papua New Guinea
- Manyallaluk, Úc
- Một Đồi, Nhật Bản
- Quan sinh vật biển Pamilacan, Philippines
- Posada Amazonas, Pê-ru
- Công viên văn hóa gốm sứ lò nung rắn Shui-Li, Đài Bắc Trung Hoa
- Maori Tamaki, New Zealand
- Termas de Papallacta, Ecuador

9.1 Nghiên cứu điển hình: Du lịch cộng đồng ở Bario, Malaysia



Vị trí và cộng đồng

Bario là một ngôi làng hẻo lánh được bao quanh bởi các khu rừng nhiệt đới ở Cao nguyên Kelabit của Sarawak, một vùng phía Đông Malaysia trên đảo Borneo và là quê hương của người Kelabit (nhóm dân tộc thiểu số bản địa nhỏ nhất của Malaysia).

Phương thức vận hành

Nhiều năm trước, nhà của trưởng thôn gần đường băng nhất (đường vào chính của làng) nên các quan chức đến thăm thường ở miễn phí ở đó, điều này gây ra một số khó khăn về tài chính cho gia đình. Con trai của người đứng đầu cuối cùng đã có ý tưởng cài đặt một thông báo ở phía trước của ngôi nhà tuyên bố nó là 'Nhà khách'. Sự tồn tại của một nhà khách ở Bario đã thu hút sự chú ý của Lonely Planet Guide và những khách du lịch đầu tiên bắt đầu đổ xô vào.

Nhiều người trong cộng đồng vẫn sống trong ngôi nhà dài kiểu truyền thống, và ngôi làng được bao quanh bởi rừng nhiệt đới. Du khách có thể ở với các gia đình địa phương như một phần của hình thức ở nhà dân và các thành viên khác trong cộng đồng làm hướng dẫn viên trong các chuyến đi, hoặc cung cấp phương tiện đi lại và đồ ăn cho du khách. Phòng trưng bày nghệ thuật và các cửa hàng thủ công bán tác phẩm của các nghệ sĩ địa phương. Các hoạt động khác do cộng đồng cung cấp bao gồm các khóa học sinh tồn trong rừng, đi bộ đến các cộng đồng nhà dài khác trong khu vực, chèo thuyền và câu cá, thông tin về cuộc sống trong nhà dài, nói chuyện về hệ động thực vật địa phương, lớp học làm đồ trang sức, thờ phụng với cộng đồng Cơ đốc giáo địa phương, khiêu vũ truyền thống, và tham quan các mỏ muối địa phương hoặc các tầng đá nguyên khối cổ xưa.

Một bước phát triển mới gần đây trong cơ sở du lịch của làng là tổ chức hội nghị phát triển, dựa trên dự án e-Bario từng đoạt giải thưởng, đưa máy tính, điện thoại và Internet đến làng, được đặt trong trung tâm viễn thông cộng đồng. Dự án được điều phối bởi Đại học Malaysia Sarawak (UNIMAS) và được hỗ trợ tài chính bởi Trung tâm Nghiên cứu Phát triển Quốc tế Canada (IDRC) và Viện Hệ thống Vi điện tử Malaysia (MIMOS).

Ngôi làng gần đây đã tổ chức Hội chợ Kiến thức e-Bario của Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP), một hội nghị đa ngành. Hội chợ Tri thức được tổ chức để giới thiệu cách thức cộng đồng đã sử dụng các công nghệ truyền thông và sử dụng chúng theo cách riêng của họ và theo cách phù hợp với truyền thống và văn hóa của họ. Hội chợ Tri thức đang góp phần xây dựng Kế hoạch Malaysia lần

thứ 9 của Chính phủ Malaysia, trong đó lợi ích của công nghệ sẽ được chia sẻ giữa các thành phần xã hội.

Lợi ích cho cộng đồng

Du lịch ở Bario đã trở thành một trong những nền tảng của nền kinh tế địa phương. Nó đã dẫn đến việc thành lập một số doanh nghiệp siêu nhỏ đã tạo ra việc làm, đặc biệt là cho phụ nữ, và điều này đã tiếp thêm sinh lực cho nền kinh tế địa phương, thu hút những người dân cũ quay trở lại cộng đồng và giữ chân những người trẻ tuổi hiện có thể tìm công việc được trả lương. Khi hoạt động leo núi vùng cao trở nên phổ biến đối với khách du lịch, những tác động có lợi này cũng đã được cảm nhận ở các cộng đồng xa xôi hơn trong khu vực.

Việc bảo tồn môi trường cao nguyên có rừng mưa nhiệt đới khi du lịch sinh thái trở thành một sinh kế khả thi thay thế cho việc khai thác gỗ đã mang lại lợi ích lớn về môi trường.

Đối mặt những thách thức

Một trong những thách thức đầu tiên là vượt qua sự khó chịu của người dân về việc tính phí ăn ở, điều mà nhiều người cho là phản đối lòng hiếu khách truyền thống của Kelabit .

Một thách thức khác ban đầu là số lượng chuyến bay hạn chế đến Bario, nơi không được kết nối bằng đường bộ với phần còn lại của Borneo. Mặc dù điều này hạn chế các mặt tiêu cực của sự gia tăng lớn về du lịch trong khu vực, nhưng nó lại ngăn cản sự phát triển của ngành du lịch. Tần suất các chuyến bay tăng dần trong những năm qua, một phần là do nhu cầu du lịch và các con đường khai thác gỗ hiện đang tiến gần đến khu vực này, cung cấp lối đi (không chính thức và nguy hiểm) đến các thị trấn xa xôi. Những phát triển này đặt ra những thách thức cũng như cơ hội cho ngành du lịch.

Bài học kinh nghiệm

Ngay từ đầu, cộng đồng nhằm mục đích hợp tác để cung cấp trải nghiệm tốt nhất có thể cho khách du lịch, thay vì cạnh tranh với nhau và tận dụng triệt để Internet trong trung tâm viễn thông cộng đồng địa phương để quảng bá du lịch ở Bario.

Cộng đồng thiết lập một cấu trúc hỗ trợ và quản lý của các ủy ban và nhóm và sử dụng trung tâm viễn thông để xây dựng ngành du lịch địa phương. Du lịch đến Bario hiện được tổ chức dưới Tiểu ban Du lịch của hội đồng làng, nơi quy định các tiêu chuẩn cũng như thúc đẩy và phát triển toàn ngành .

Mục tiêu của cộng đồng không chỉ là tạo thu nhập mà còn để tái tạo đời sống văn hóa và xã hội địa phương của cộng đồng.

Thông tin thêm

Thông tin do ông Roger Harris cung cấp

Email: harris38@netvigator.com

9.2 Nghiên cứu điển hình: Trung tâm hội nghị và suối nước nóng Breitenbush, Oregon, Hoa Kỳ



Ảnh do Trung tâm Hội nghị và Nghỉ dưỡng Suối nước nóng Breitenbush cung cấp

Vị trí và cộng đồng

Trung tâm Hội nghị và Nghỉ dưỡng Suối nước nóng Breitenbush, Cộng đồng Breitenbush, bang Oregon, Hoa Kỳ.

Phương thức vận hành

Suối nước nóng Breitenbush được điều hành bởi Cộng đồng Breitenbush (một hợp tác xã công nhân/chủ sở hữu sống tại chỗ) từ năm 1981. DLCĐ được thành lập với mục đích bảo vệ các con suối và khu rừng xung quanh cho các thế hệ tương lai và mang lại sinh kế cho những người lao động và sống tại khu nghỉ mát.

Các suối nước nóng lần đầu tiên được sử dụng cho mục đích du lịch vào những năm 1920; tuy nhiên, địa điểm này hầu như không được phát triển cho đến năm 1977. Nó được mua bởi một chủ đất tư nhân, người này, với sự giúp đỡ của Cộng đồng Breitenbush, đã khôi phục và xây dựng các cơ sở cần thiết để đón khách. Cộng đồng Breitenbush đã mua mảnh đất này vào năm 1985 và vào năm 1989, một tập đoàn hợp tác công nhân được thành lập, qua đó các công nhân hiện sở hữu doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức

Khóa tu được quản lý bởi một cộng đồng trực tiếp, có quy mô từ 50 đến 70 người lớn và trẻ em. Nhân viên bán thời gian được gọi vào trong thời gian bận rộn của mùa hè. Hiện tại khoảng một nửa số thành viên cộng đồng là công nhân/chủ sở hữu. Người lao động/chủ sở hữu đưa ra hầu hết các quyết định quan trọng về kinh doanh và các vấn đề cộng đồng. Người lao động/chủ sở hữu bầu ra một Hội đồng quản trị để đảm bảo cơ sở được quản lý hiệu quả.

Các nhân viên được tổ chức thành các nhóm: văn phòng/lễ tân khách, nhà bếp, bảo trì, hệ thống và xây dựng (chỉ trong mùa hè), đón tiếp khách & an ninh, dọn phòng, chăm sóc trẻ em, hành chính, sự kiện & tiếp thị, và nghệ thuật chữa bệnh. Một người quản lý từ mỗi nhóm phải báo cáo với Ban Giám đốc.

Cộng đồng tuân thủ 'Breitenbush Credo'—một tập hợp các giá trị được tạo ra để đảm bảo một cộng đồng và doanh nghiệp hài hòa và hiệu quả.

Để tạo ra một nơi nghỉ ngơi chăm sóc sức khỏe lành mạnh, Breitenbush Springs đã phát triển nhiều hoạt động và tiện nghi khác ngoài suối nước nóng, chẳng hạn như:

- Các liệu pháp như xoa bóp, trị liệu bằng dầu thơm, yoga, thiền, thủy liệu pháp
- Hội thảo về các chủ đề như nhiếp ảnh và nghệ thuật, âm nhạc và biểu diễn, xoa bóp, tâm linh

- và thiên định, âm nhạc, sân khấu và khiêu vũ
- Một mạng lưới các lối mòn đi bộ đường dài dành cho các chuyến đi bộ đường dài có hướng dẫn và tự hướng dẫn
- Cá nhân, nhóm nhỏ và lớn và cơ sở hội nghị và hội thảo
- Ẩm thực chay tự chọn.

Lợi ích cho cộng đồng

Cộng đồng sống và làm việc tại Breitenbush được doanh nghiệp hỗ trợ 100% về tài chính, bao gồm chỗ ở và thức ăn. Cơ sở này là nhà tuyển dụng lớn nhất trong khu vực địa phương.

Quá trình ra quyết định là minh bạch và dân chủ, với mỗi công nhân/chủ sở hữu đều có cơ hội bình đẳng để đóng góp ý kiến vào hoạt động của cơ sở.

Cộng đồng hoàn toàn tự túc về điện và sưởi ấm. Một máy phát thủy điện nhỏ cung cấp đủ năng lượng cho tất cả cư dân và khách, đồng thời cung cấp nhiệt địa nhiệt trực tiếp để giữ ấm cho tất cả các tòa nhà.

Đối mặt những thách thức

Việc thành lập cộng đồng và doanh nghiệp đòi hỏi nhiều năm làm việc chăm chỉ từ một nhóm người nòng cốt. Breitenbush là một cộng đồng sống chung nên tất cả công nhân và quản lý đều là bạn bè và hàng xóm. Điều này thể hiện một loạt các mối quan hệ phức tạp và sự tranh chấp không thường xuyên trong cộng đồng và doanh nghiệp. Trong một dịp, điều này đe dọa sẽ hạ bệ hợp tác xã của công nhân/chủ sở hữu. Cộng đồng giải quyết tranh chấp trong cộng đồng hoặc doanh nghiệp bằng cách tham khảo 'Credo', quy tắc đạo đức cộng đồng và bằng cách điều chỉnh cách quản lý cộng đồng hoặc doanh nghiệp nếu cần.

Bài học kinh nghiệm

Sản phẩm

Một số yếu tố đảm bảo sự phổ biến và khả năng tồn tại liên tục của doanh nghiệp. Vẻ đẹp tự nhiên tuyệt đẹp của những con suối nằm giữa khu rừng là rất quan trọng. Một yếu tố quan trọng khác là sự lựa chọn đa dạng của các hoạt động được cung cấp (ngoài các lò xo nhiệt đơn thuần), được củng cố bởi các giá trị xã hội và môi trường, thu hút thị trường mục tiêu. Việc mở rộng cơ sở sản phẩm ra ngoài khách hàng cá nhân cũng rất quan trọng; ngày nay, khoảng một nửa số khách đến để tham gia hội thảo hoặc hội nghị. Cuối cùng, dịch vụ là rất quan trọng khi tạo ra kinh doanh truyền miệng.

Tiếp thị

Sự quan tâm truyền miệng đã cho phép cơ sở tốn ít chi phí cho hoạt động tiếp thị— một danh mục phát hành hai năm một lần và một trang Internet được quản lý tốt là đủ để thu hút tới 20 000 khách mỗi năm.

Địa điểm

Sự gần gũi của cơ sở với các thành phố ở Tây Bắc Thái Bình Dương (Portland cách đó khoảng hai giờ) cung cấp cho lò xo một thị trường lớn để thu hút khách. Triết lý cởi mở và tự do đặc trưng cho Tây Bắc Thái Bình Dương rất phù hợp với thị trường mục tiêu của các khu nghỉ dưỡng.

Quản lý

Tổ chức dân chủ, không chuyên quyền. Phong cách 'quản lý vòng tròn mở' (trái ngược với kim tự tháp) đã được điều chỉnh liên tục để đạt được chức năng liên tục.

Đầu tư

Breitenbush đang liên tục tái đầu tư vào doanh nghiệp để đảm bảo rằng các cơ sở vật chất được trình bày và bảo trì tốt, đồng thời giảm thiểu các tác động đến môi trường. Ví dụ, một đội cứu hỏa địa phương và đội tình nguyện được sử dụng để bảo vệ các cơ sở khỏi cháy rừng.

Website/chi tiết liên hệ

Website: www.breitenbush.com

Liên hệ cá nhân: Tom Robinson (quản lý truyền thông)

Email: event@breitenbush.com

9.3 Nghiên cứu điển hình: Khu du lịch sinh thái Chambok, Campuchia



Vị trí và cộng đồng

Khu du lịch sinh thái Chambok có trụ sở tại xã Chambok, bao gồm 9 ngôi làng (với tổng dân số 2500 người) và nằm ở vùng ngoại ô của Vườn quốc gia Kirirom thuộc tỉnh Kampong Speau của Campuchia.

Phương thức vận hành

Milup Baitong (một tổ chức phi chính phủ địa phương) đã phát triển mô hình du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng bền vững (CBET) ở Campuchia như một cách để cộng đồng tạo thu nhập và là một trong những thành viên sáng lập của Mạng lưới du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Campuchia (CCBEN), nhằm mục đích chia sẻ kinh nghiệm và xây dựng năng lực cho các sáng kiến du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng trên cả nước. Tổ chức phi chính phủ đã khởi xướng một dự án lâm nghiệp cộng đồng tại xã Chambok, và ngay sau đó phát hiện ra rằng có một thác nước tuyệt đẹp trong khu vực.

Từ năm 2002, khu vực thác đã được phát triển thành một điểm du lịch sinh thái hấp dẫn với sự tham vấn và tham gia của cộng đồng. Hướng dẫn viên địa phương đưa du khách đi theo con đường mòn dài 3 km xuyên qua khu rừng tự nhiên để đến thác, và có các dịch vụ và cơ sở vật chất địa phương đã được phát triển trong khu vực phục vụ du khách.

Lợi ích cho cộng đồng

Lợi ích lớn nhất cho cộng đồng cho đến nay là giảm sự phụ thuộc của địa phương vào khai thác gỗ bằng cách cung cấp một nguồn thu nhập và việc làm thay thế.

Các thành viên cộng đồng đã tham gia đào tạo kỹ năng, với khoảng 20 phụ nữ và nam giới địa phương học tiếng Anh và được đào tạo về nhận thức và diễn giải thiên nhiên để nâng cao khả năng làm hướng dẫn viên của họ. Hai mươi gia đình địa phương đã chuẩn bị nhà cửa để làm homestay, tạo thu nhập

cho các gia đình địa phương.

Cung cấp dịch vụ cưỡi xe bò và cho thuê xe đạp và dù. 'Việc cung cấp dịch vụ du lịch' tăng lên này giúp thu hút nhiều thành viên cộng đồng hơn và chia sẻ lợi ích của du lịch.

Một trung tâm dành cho du khách đã được xây dựng, nơi trẻ em địa phương, được hướng dẫn về nghệ thuật biểu diễn truyền thống của Campuchia, mang đến trải nghiệm văn hóa đích thực cho khách du lịch đồng thời duy trì những truyền thống biểu diễn này trong cộng đồng.

Đối mặt những thách thức

Mlúp Baitong (tổ chức phi chính phủ) đã hỗ trợ cộng đồng thiết lập cơ cấu quản lý và giúp họ phát triển một số cơ sở vật chất và dịch vụ cho khách du lịch. Các ủy ban CBET được thành lập và các thành viên từ cộng đồng được bầu vào các ủy ban đó, và tổ chức phi chính phủ đã cung cấp đào tạo kỹ năng để xây dựng năng lực, giúp ủy ban CBET quản lý khu du lịch sinh thái Chambok. Mục tiêu của ủy ban hiện tại là chuyển mình thành một Tổ chức Dựa vào Cộng đồng (CBO) độc lập trong tương lai gần.

Bài học kinh nghiệm

Bất kỳ sáng kiến du lịch cộng đồng nào cũng cần: tập trung vào việc xây dựng mạng lưới trong cộng đồng cũng như với các cộng đồng khác đảm bảo rằng mọi bộ phận của cộng đồng đều được tham gia và được thông báo về các diễn biến.

Cộng đồng nên tích cực tham gia vào các hoạt động nâng cao nhận thức rủi ro trước khi khu du lịch sinh thái được phát triển, để mọi người hiểu tương lai sẽ như thế nào khi du lịch trở nên ăn sâu vào khu vực hoặc cộng đồng (cả tích cực và tiêu cực cần được thảo luận, hiểu và dự đoán). Khu du lịch sinh thái Chambok hiện tổ chức các chuyến tham quan học tập và phục vụ như một trung tâm trình diễn thực hành tốt nhất về CBET ở Campuchia cho các cộng đồng địa phương khác cũng như cho các tổ chức quốc tế.

Website/liên hệ

info@ccben.org

9.4 Nghiên cứu điển hình: Khu du lịch sinh thái Chí Phát, Campuchia



Vị trí và cộng đồng

Khu du lịch sinh thái Chí Phát có trụ sở tại xã Chí Phát, bao gồm 4 thôn (với khoảng 550 gia đình với tổng số khoảng 2500 người), nằm trong dãy núi Cardamom thuộc tỉnh Koh Kong của Campuchia.

Phương thức vận hành

Khu du lịch sinh thái Chí Phát được thành lập năm 2007 với sự hỗ trợ của tổ chức phi chính phủ môi trường quốc tế, Wildlife Alliance (trước đây là wildaid), đóng vai trò phát triển cộng đồng tại xã Chí Phát và giúp cộng đồng thành lập Khu du lịch sinh thái Chí Phát dựa vào cộng đồng. Ủy ban du lịch (CBET). Một tổ chức phi chính phủ khác, Live and Learn Environmental Education (với sự tài trợ của Ủy ban Quốc gia Hà Lan [IUCN]), là đối tác dự án và cung cấp đào tạo về các thành phần cốt lõi của Du lịch sinh thái cho cộng đồng địa phương.

Nhiệm vụ của dự án là tạo thu nhập thay thế cho cộng đồng địa phương để giảm sự phụ thuộc kinh tế vào khai thác gỗ và đa dạng sinh học của khu vực có thể được bảo vệ. Dãy núi Cardamom ở phía tây nam Campuchia có một trong những hành lang voi cuối cùng còn sót lại và phạm vi động vật ăn thịt lớn trong khu vực, đồng thời là nơi sinh sống của nhiều loài trong số 2300 loài thực vật của Campuchia , hơn một nửa trong số 200 loài chim và 14 loài động vật có vú bị đe dọa toàn cầu. Khai thác gỗ, săn bắn và phát quang trái phép để làm trang trại đang đe dọa tính toàn vẹn của các hệ sinh thái rừng. Các hoạt động bất hợp pháp là do nghèo đói và khai thác thương mại các loài động vật để buôn bán động vật sống và thị trường sản phẩm động vật quốc tế.

Du lịch sinh thái là một lựa chọn sinh kế thay thế khả thi cho các cộng đồng sống ở xã Chí Phát, vì nó được bao quanh bởi khu rừng giàu các điểm tham quan tự nhiên: suối, thác nước, rừng nhiệt đới nguyên sinh và địa hình đa dạng với những con đường mòn, đường mòn và các tuyến đường khai thác gỗ cũ để đi bộ hoặc đi xe đạp dọc theo. Chí Phát dễ dàng tiếp cận đường cao tốc quốc tế lớn và tương đối gần các điểm du lịch lớn khác. Đi xe đạp leo núi, đi bộ đường dài, chèo thuyền kayak, đi thuyền, cắm trại, ở nhà, xem chim, hướng dẫn sinh thái và các chuyến tham quan đặc biệt (ví dụ: đi bộ đường dài) được cung cấp như những cách để cộng đồng tạo thu nhập.

Liên minh Động vật hoang dã cung cấp hỗ trợ tài chính cho các sáng kiến của Ủy ban CBET địa phương như nhà nghỉ, nhà ở và thiết bị ngoài trời, đồng thời làm việc với các thành viên cộng đồng trong chương trình tái trồng rừng. Tổ chức phi chính phủ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho Chính phủ Hoàng gia Campuchia trong việc bảo vệ rừng và động vật hoang dã của Dãy núi Cardamom.

Lợi ích cho cộng đồng

Các lợi ích về môi trường bao gồm bảo tồn đa dạng sinh học ở Dãy núi Nam Thảo quả thông qua giáo dục và đào tạo, giảm khai thác gỗ và săn bắn trái phép.

Lợi ích kinh tế là sự phát triển sinh kế thiết thực, bền vững dựa trên việc quản lý và bảo tồn đa dạng sinh học của khu vực. Điều này làm giảm sự phụ thuộc kinh tế vào khai thác gỗ/săn bắn và mang lại kỹ năng kinh doanh cho thành viên cộng đồng. Hiện có 15 học viên hướng dẫn sinh thái (được đào tạo về quản lý nhóm, giao tiếp, diễn giải sinh thái, định vị GPS, Sơ cứu), 24 học viên khách sạn (nhà cung cấp thực phẩm, nhà khách và nhà trọ), và một số học viên của Ủy ban CBET thành viên đã được đào tạo. 29 hướng dẫn viên và các học viên khác đã hoàn thành xuất sắc khóa học Sơ cứu của Hội Chữ thập đỏ, được thiết kế riêng cho vùng thảo quả xa xôi. Các hướng dẫn viên sinh thái cũng đang tham gia khóa đào tạo về xe đạp leo núi, học các kỹ năng lái xe kỹ thuật, sửa chữa, bảo trì, chăm sóc và hướng dẫn. Một khóa học chuyên sâu dành cho thợ cơ khí xe đạp leo núi hiện đang được phát triển.

Chi Phát CBET cũng đã thành lập một quỹ cộng đồng để gửi vào đó một tỷ lệ phần trăm của tất cả thu nhập từ du lịch. Quỹ này được sử dụng để duy trì hoạt động của địa điểm CBET và các dịch vụ và cơ sở vật chất thiết yếu cho toàn xã Chí Phát.

Đã có sự tập trung vào việc xây dựng năng lực cộng đồng: đối tác dự án Live and Learn Environmental Education đã làm việc với Wildlife Alliance để phát triển và triển khai đào tạo về du lịch sinh thái ở Chí Phát. Chương trình đào tạo đã tập trung vào năm yếu tố cốt lõi của các hoạt động du lịch sinh thái của địa điểm: nhận thức về sinh thái, hướng dẫn sinh thái, lòng hiếu khách, sơ cứu/an toàn và đạp xe leo núi. Họ cũng cung cấp giáo dục và đào tạo về các khía cạnh chính của du lịch sinh thái và hướng dẫn: kỹ năng diễn giải, đa dạng sinh học và kiến thức bảo tồn, sự hài lòng của sản phẩm và giám sát tác

động, và giao tiếp/ngôn ngữ tiếng Anh.

Đối mặt những thách thức

Xã nằm trong Rừng Bảo tồn Thảo quả, một khu vực bị ảnh hưởng nặng nề bởi chiến tranh du kích và ném bom, và sự phát triển kinh tế của khu vực này đã bị đình trệ trong nhiều thập kỷ do xung đột và cô lập kinh tế. Khai thác gỗ trái phép, săn bắt và dọn sạch đất để làm trang trại vẫn đang diễn ra trong khu vực, nguyên nhân là do đói nghèo và khai thác thương mại các loài động vật cho các thị trường thương mại sống quốc tế. Khu du lịch sinh thái Chí Phát đang cố gắng biến du lịch sinh thái thành một giải pháp thay thế kinh tế khả thi cho cộng đồng địa phương, nhưng đây là một cuộc chiến đang diễn ra.

Ủy ban CBET đã phải nghĩ ra một cách sáng tạo và bền vững để khắc phục các vấn đề về đóng gói thực phẩm và chỗ ở trong các chuyến đi xe đạp leo núi và các chuyến đi dài. Trước đây, bữa trưa đóng gói cho du khách được đựng trong nhiều lớp nhựa, xếp và đựng trong túi ni lông. Thay vào đó, nhóm nấu ăn CBET đã quyết định sử dụng các loại giỏ dệt truyền thống, có thể tái sử dụng để vận chuyển thực phẩm. Nơi trú ẩn qua đêm và các cấu trúc khác hiện được làm hoàn toàn từ tre trồng tại địa phương và chương trình tái chế cộng đồng đang được phát triển cho các chai nước bằng nhựa (và các lựa chọn thay thế cho nước đóng chai đang được nghiên cứu). Văn phòng Ủy ban CBET hiện có một bộ lọc nước bằng gốm, cũng như các nhà trọ và nhà khách. Ở Chí Phát không có ô tô, dùng xe đẩy để chở khách tham quan.

Những thách thức khác bao gồm: rào cản kiến thức và cách chia sẻ quá trình ra quyết định (giữa các thành viên cộng đồng địa phương); tìm kiếm các chiến lược để chia sẻ lợi ích kinh tế của du lịch sinh thái (ví dụ như luân phiên dịch vụ lưu trú tại nhà, dịch vụ hướng dẫn và dịch vụ chèo thuyền để nhiều thành viên trong cộng đồng tham gia hơn).

Bài học kinh nghiệm

Ủy ban CBET Chí Phát có 16 thành viên với đại diện từ bốn thôn và Hội đồng xã. Các thành viên Ủy ban CBET chịu trách nhiệm phát triển và vận hành các dịch vụ và cơ sở vật chất cụ thể; ví dụ như có trưởng nhóm hướng dẫn, trưởng nhóm nấu ăn, trưởng nhóm lưu trú tại nhà, v.v. Ủy ban phải đạt được sự đồng thuận về tất cả các quyết định.

Một trong những thành phần truyền cảm hứng nhất của dự án là sự phát triển về mức độ sẵn sàng và năng lực của cộng đồng để quản lý các nguồn tài nguyên thiên nhiên trong khu vực của họ. Khi Liên minh Động vật hoang dã lần đầu tiên bắt đầu làm việc với xã Chí Phát vào năm 2003, dân làng lo ngại về sự hủy hoại môi trường địa phương, nhưng cảm thấy bất lực trong việc ngăn chặn điều đó vì nghèo đói. Một cuộc khảo sát năm 2008 cho thấy 80% dân làng đã nhiệt tình chấp nhận du lịch sinh thái như một sinh kế thay thế cho cộng đồng của họ.

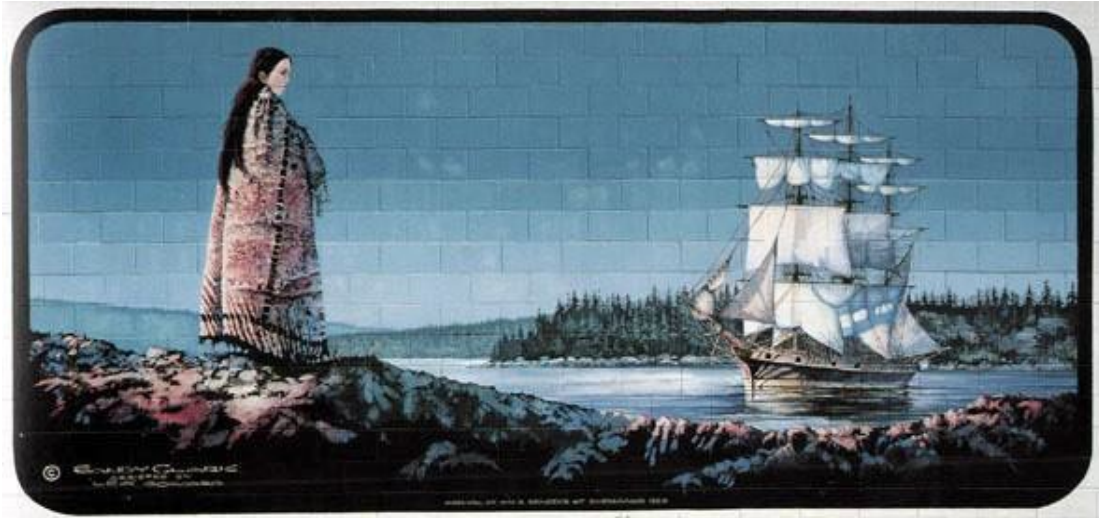
Chi Phát CBET đã thành lập một nhóm 'Những người bạn của Chi Phát' bao gồm các nhà điều hành du lịch thương mại và các doanh nghiệp đã đồng ý tuân thủ các nguyên tắc du lịch sinh thái của Xã.

Liên minh Động vật Hoang dã hiện đang phát triển một địa điểm CBET thứ hai ở Trapeung Rung, cũng nằm trong Dãy núi Cardamom, không xa Chi Phát.

Nguồn tham khảo

www.wildlifealliance.org/where-we-work/cambodia-conservation/community-based-ecotourism/
www.livelearn.org www.mountainbikingcardamoms.com

9.5 Nghiên cứu điển hình: Chemainus, Canada



Vị trí và cộng đồng

Chemainus là một ngôi làng ven biển có khoảng 4500 người nằm trên đảo Vancouver, Canada. Nền kinh tế thị trấn dựa trên các ngành công nghiệp chính, đặc biệt là lâm nghiệp. Năm 1983, xưởng cửa đóng cửa và 700 người mất việc làm buộc thị trấn phải nhanh chóng tìm kiếm cơ sở mới cho nền kinh tế của mình. Thị trấn đã nhận được một quỹ tái phát triển của tỉnh mà nó đã sử dụng để thiết lập một lễ hội tranh tường và ủy thác việc tạo ra năm bức tranh tường.

Phương thức vận hành

Karl Schultz là người khởi xướng ý tưởng sử dụng những bức tranh tường để hồi sinh thị trấn. Tầm nhìn của anh ấy là phát triển một lễ hội để giới thiệu những bức tranh tường. Lễ hội này bắt đầu quá trình biến thị trấn thành một tác phẩm nghệ thuật; các đường phố hiện có 35 bức tranh tường và 13 tác phẩm điêu khắc. Hoạt động của lễ hội được thực hiện bởi Hiệp hội các bức tranh tường, một tổ chức phi lợi nhuận, hoạt động tình nguyện, điều phối bộ sưu tập tranh tường, tổ chức lễ hội hàng năm và quảng bá nghệ thuật cũng như du lịch trong thị trấn. Bản chất tình nguyện này cho phép Lễ hội tranh tường hoạt động như một phương tiện để cộng đồng duy trì vai trò mạnh mẽ trong việc định hướng phát triển du lịch trong thị trấn.

Lợi ích cho cộng đồng

Các bức tranh tường đã chứng tỏ thành công phi thường khi thu hút 400 000 du khách mỗi năm. Họ đã dẫn đến việc thành lập hơn 200 doanh nghiệp nhỏ mới, tạo ra nhiều việc làm đến mức thị trấn cần thu hút sinh viên đến thị trấn trong thời gian cao điểm mùa hè để giải quyết nhu cầu.

Sự bùng nổ du lịch này đã dẫn đến một chiến thắng giải thưởng sự hồi sinh của trung tâm thị trấn. Điều này đã được bổ sung bởi một số khoản đầu tư lớn như một nhà hát trị giá 4 triệu đô la, 274 chỗ ngồi, hiện thu hút 70 000 khách hàng quen mỗi năm. Nó cung cấp việc làm cho 150 nghệ sĩ và nhân viên, đồng thời đã sản xuất 60 tác phẩm trong đó có 17 tác phẩm mới kể từ khi mở cửa. Cũng đã có việc xây dựng Festival Inn, một địa điểm lưu trú lớn nhằm lôi kéo khách du lịch ở lại Chemainus qua đêm và do đó mang lại cho thị trấn nhiều lợi ích nhất có thể từ lượng khách du lịch.

Đối mặt những thách thức

Quản lý sự phát triển ở Chemainus và các cộng đồng lân cận được coi là một thách thức tiềm ẩn vì cộng đồng muốn có thể đáp ứng sự phát triển trong khi vẫn duy trì bầu không khí nông thôn. Cơ sở hạ tầng du lịch lớn phải được thiết kế để phù hợp với đặc điểm hiện có của thị trấn.

Thị trấn đã tiến hành một chương trình lập kế hoạch có sự tham gia rộng rãi bao gồm các cuộc họp và hội thảo khu phố, dẫn đến việc tạo ra Kế hoạch cộng đồng chính thức để quản lý sự tăng trưởng và phát triển trong thị trấn. Các cư dân cũng đã thành lập Hiệp hội Cư dân Chemainus để có vai trò chính thức hơn trong việc định hướng phát triển trong và xung quanh khu vực.

Trong vài năm đầu, số lượng du khách vừa phải, tuy nhiên khi lượng khách du lịch bắt đầu đến nhiều hơn thì vấn đề tiếp theo là khuyến khích họ ở lại lâu hơn. Như Karl Schultz đã lưu ý 'mất khoảng ba giờ để xem các bức tranh tường. Xét về khía cạnh nghệ thuật thì điều đó ổn nhưng xét về khía cạnh hiểu khách thì không đủ lâu' (Barnes & Hayter 1992). Thách thức trở thành làm thế nào để tăng thêm giá trị cho sản phẩm du lịch của họ bằng cách phát triển một điểm đến mà mọi người muốn ở lại trong một thời gian dài để tối đa hóa lợi nhuận kinh tế. Karl Schultz đã phát triển khái niệm 'làng thủ công', nơi khách du lịch có thể chứng kiến các nghệ nhân bậc thầy làm việc. Đề xuất này đã dẫn đến việc thành lập The Festival Inn giúp mở rộng đáng kể sức chứa chỗ ở của Chemainus và một nhà hát 274 chỗ ngồi để bổ sung thêm hoạt động giải trí buổi tối cho sự hấp dẫn của Chemainus. Nhà hát đóng một vai trò quan trọng trong việc biến Chemainus' thành một trung tâm văn hóa và nghệ thuật toàn diện. Ngày nay, trung tâm thành phố Chemainus rải rác nhiều phòng trưng bày, cửa hàng thủ công mỹ nghệ, cửa hàng đồ cổ, quán cà phê và nhà hàng và thị trấn là nơi có nhiều nghệ nhân chuyên nghiệp chào đón du khách đến xưởng vẽ của họ. Điều này có nghĩa là Chemainus đã có thể đa dạng hóa sản phẩm du lịch của mình, điều này vừa làm tăng sự quan tâm và thu hút du khách, vừa lan truyền cổ tức kinh tế từ du lịch ra khắp cộng đồng.

Bài học kinh nghiệm

Chemainus đã có thể thúc đẩy mức độ tham gia cao trong toàn cộng đồng. Sự tham gia này đã phát triển ý thức tham gia của công dân, theo đó cộng đồng hiện đang tham gia sâu vào tất cả các yếu tố lập kế hoạch trong thị trấn.

Trường hợp của Chemainus cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của một dự án có một 'nhà vô địch', người sẵn sàng thúc đẩy dự án mặc dù ban đầu phải đối mặt với sự miễn cưỡng hoặc kháng cự.

Chemainus cũng chỉ ra tầm quan trọng của việc liên tục đổi mới và gia tăng giá trị cho sản phẩm ban đầu. Bất cứ khi nào cộng đồng cảm thấy rằng tăng trưởng du lịch đang bị đình trệ, họ đã tìm kiếm những ý tưởng mới để mở rộng phạm vi những gì họ có thể cung cấp.

Website/liên hệ

<http://www.chemainus.com> và Nicole Vaugeois [Nicole.Vaugeois@viu.ca]

Nguồn tham khảo

Giele, R. & Huber, R. (2007) *Sự phát triển của Chemainus, BC: tầm quan trọng của việc lập kế hoạch du lịch cộng đồng*. Dự án đổi mới nghiên cứu du lịch: Nghiên cứu điển hình

Barne, T. & Hayter, R. (1992) *Thị trấn nhỏ đã làm được: tích lũy linh hoạt và phản ứng của cộng đồng ở Chemainus, British Columbia*. Nghiên cứu khu vực, 26: 7, 647–663

9.6 Nghiên cứu tình huống: Du lịch sinh thái Kuyima, México

Vị trí và cộng đồng

Du lịch sinh thái Kuyima dựa trên Đầm phá San Ignacio, một trong những đầm phá ven biển ở phía tây của Bán đảo Baja California ở Mexico. Doanh nghiệp du lịch sinh thái được điều hành bởi một hợp tác xã đánh cá từ Ejido Luis Echeverria Alvarez ('Ejido' là tên được đặt cho các lô đất thuộc sở hữu của các cộng đồng nông thôn theo sắc lệnh hiến pháp ở Mexico).

Phương thức vận hành

Đầm phá San Ignacio là nơi Cá voi xám di cư đến hàng năm sau khi di chuyển hơn 11 000km từ Biển Bering (một trong những cuộc di cư dài nhất của bất kỳ loài động vật nào trên trái đất) để sinh sản và nuôi dưỡng đàn con của chúng. Cá voi ở trong đầm phá từ tháng 12 đến tháng 4, giúp du khách có cơ hội ngắm cá voi từ một chiếc thuyền gần đó. Đầm phá nằm trong Khu dự trữ sinh quyển Vizcaino, đã được liệt kê là Di sản Thế giới của UNESCO.

Một nhóm ngư dân địa phương từ hợp tác xã đánh cá đã nhìn thấy cơ hội kết hợp các hoạt động xem cá voi vào một liên doanh du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng. Điều này sẽ đa dạng hóa các nguồn thu nhập của cộng đồng đồng thời thúc đẩy các hoạt động xem cá voi có tác động thấp trong mùa đánh bắt cá trái vụ. Kết quả là họ thành lập Ecoturismo Kuyima, một công ty du lịch sinh thái nông thôn và cộng đồng.

Du lịch sinh thái Kuyima chủ yếu hoạt động theo mùa vì hoạt động du lịch chính là xem cá voi (diễn ra vào các tháng mùa đông/mùa xuân). Những tháng mùa hè từ tháng 6 đến tháng 8 rất nóng vì cộng đồng sống ở Sa mạc Vizcaino và điều này giảm thiểu hoạt động tham quan trong những tháng này. Du lịch sinh thái Kuyima cũng cung cấp chỗ ở, cắm trại, các tour du lịch chèo thuyền kayak mang tính giáo dục ở các cửa sông và tham quan các địa điểm vẽ tranh cổ xưa ở dãy núi San Francisco Sierra trong khu di sản của UNESCO.

Du lịch sinh thái Kuyima đã cộng tác trong nhiều năm với các tổ chức phi chính phủ bảo tồn địa phương, quốc gia và quốc tế, tất cả các cấp chính quyền, viện nghiên cứu và trường đại học.

Lợi ích cho cộng đồng và/hoặc môi trường

Tổ chức sử dụng khoảng 10 nhân viên toàn thời gian, nhưng trong những tháng hoạt động cao (từ tháng 12 đến tháng 4), số lượng nhân viên tăng lên để đáp ứng nhu cầu cao, với hơn 30 nhân viên trực tiếp và nhiều nhân viên gián tiếp khác. Có một mạng lưới hợp tác được thiết lập tốt giữa các hợp tác xã ngư dân và một động lực hoạt động đan xen nhằm tiếp cận một số bên liên quan trong cộng đồng/khu vực rộng lớn hơn. Hầu như tất cả thu nhập do hoạt động này tạo ra đều được tái đầu tư vào các dự án phát triển cộng đồng hoặc bảo tồn địa phương/quốc gia.

Du lịch sinh thái Kuyima đã áp dụng các nguyên tắc môi trường vào việc sử dụng đất, thực hành xây dựng (bao gồm cả vật liệu), thiết bị và sử dụng năng lượng. Chỗ ở và khu cắm trại tại San Ignacio Lagoon không có điện hoặc nước. Tất cả năng lượng được sản xuất tại chỗ bằng cách sử dụng các tấm pin mặt trời và tài nguyên thiên nhiên được quản lý cẩn thận.

Du lịch sinh thái Nhân viên của Kuyima tham gia vào một số hoạt động nhằm thúc đẩy bảo tồn môi trường bên ngoài hoạt động của họ. Họ là thành viên của ủy ban cố vấn của Khu dự trữ sinh quyển Vizcaino, và là thành viên của các phong trào, tổ chức và mạng lưới bảo tồn quốc gia và quốc tế khác. Các hoạt động ngắm cá voi trong đầm phá có nghĩa là các hoạt động đánh bắt cá theo mùa đã được thiết lập rõ ràng cho một số loài.

Đối mặt những thách thức

Du lịch sinh thái Kuyima đã phải đối mặt với thách thức thành lập một doanh nghiệp cạnh tranh ở San Ignacio Lagoon, nơi có một số nhà khai thác xem cá voi khác. Một số nhà khai thác này được thành lập bằng vốn quốc tế (ví dụ: các công ty từ Hoa Kỳ) và một số do địa phương/Mexico sở hữu. Du lịch sinh thái Kuyima đã phải thích nghi với môi trường cạnh tranh này.

Những thách thức khác bao gồm: giúp một nhóm ngư dân tạo, quản lý và vận hành các nhiệm vụ tiếp cận cộng đồng liên doanh du lịch để làm trung gian giữa lợi ích cá nhân và tập thể của cộng đồng học cách vận hành và quản lý công ty một cách bền vững và minh bạch.

Bài học kinh nghiệm

Tổ chức được quản lý hàng ngày bởi các nhân viên quản lý. Tuy nhiên, tất cả các quyết định cho mỗi năm hoạt động đều được đưa ra thông qua tham khảo ý kiến cộng đồng nông thôn của 'Ejido' và các bên liên quan khác trong khu vực.

Mạng lưới hỗ trợ trong cộng đồng rất quan trọng đối với sự thành công của tổ chức, chẳng hạn như các bên liên quan tại địa phương (ví dụ: hợp tác xã ngư dân) và các nguồn kinh nghiệm hoặc thu nhập tại địa phương (như thủ công mỹ nghệ, giao thông vận tải, nhà cung cấp thực phẩm địa phương, trường học). Các mạng lưới hỗ trợ khu vực, quốc gia và quốc tế rộng lớn hơn đã giúp thúc đẩy giáo dục và nghiên cứu về việc bảo tồn di sản văn hóa và môi trường độc đáo của khu vực. Du lịch sinh thái Kuyima đã cộng tác trong nhiều năm với các tổ chức phi chính phủ bảo tồn địa phương, quốc gia và quốc tế, tất cả các cấp chính quyền, viện nghiên cứu và trường đại học.

Tổ chức đã nhận được chứng nhận Green Globe (Tiêu chuẩn du lịch sinh thái quốc tế) vào năm 2005 và kể từ đó đã duy trì trạng thái chứng nhận. Quá trình để có được Ecoturismo Kuyima được chứng nhận liên quan đến sự hợp tác chặt chẽ của công ty, cộng đồng, tổ chức phi chính phủ bảo tồn và các nhà tài trợ trong nước và quốc tế đang tìm cách đa dạng hóa cách họ thúc đẩy/tài trợ cho các nỗ lực bảo tồn trong khu vực. Tình trạng chứng nhận Green Globe này rất quan trọng trong việc chứng thực tổ chức từ góc độ bền vững rộng lớn hơn. Du lịch sinh thái Tuy nhiên, Kuyima đã giữ cho hoạt động tiếp thị của họ đơn giản và cố gắng duy trì cách tiếp cận đơn giản, nông thôn, dựa vào cộng đồng để tránh các hoạt động tiếp thị du lịch đại chúng chính thống.

Các yếu tố quan trọng khác cần xem xét đối với bất kỳ dự án DLCĐ nào bao gồm:

- Xác định một phân khúc du lịch rõ ràng dưới dạng một điểm thu hút cụ thể (ví dụ: xem cá voi)
- Nâng cao nhận thức trong cộng đồng và tham vấn liên tục với các bên liên quan nội bộ
- Đạt được sự đồng thuận với đa số các bên liên quan trong cộng đồng
- Trong các cộng đồng nhỏ ở nông thôn hoặc bản địa, việc tiếp cận và lập kế hoạch ở cơ sở là điều cần thiết để tạo ra một doanh nghiệp DLCĐ thực sự.

Đào tạo và giáo dục là cơ bản trong các cộng đồng nông thôn, bản địa và/hoặc bị thiệt thòi

Website/chi tiết liên hệ

Website: <http://www.kuyima.com/>

E-mail: josele@kuyima.com

9.7 Nghiên cứu điển hình: Tổ chức El Nido , Philippines



Vị trí và cộng đồng

El Nido nằm ở phía bắc của Palawan, một tỉnh của Philippines đôi khi được mô tả là 'biên giới cuối cùng'. Palawan trải dài 400 km nhưng chỉ rộng 40 km và được biết đến với những bãi biển hoang sơ.

Phương thức vận hành

Du lịch ở El Nido là một phần của kế hoạch đa dạng hóa sinh kế và phát triển cộng đồng rộng lớn hơn, được thiết kế để cải thiện chất lượng cuộc sống của cộng đồng địa phương đồng thời bảo tồn tài nguyên thiên nhiên của khu vực.

Năm 1994, Quỹ El Nido (ENF) được thành lập thông qua sự đóng góp của các chủ sở hữu chung của Ten Knots, một công ty tư nhân đã phát triển hai khu nghỉ dưỡng tư nhân trong khu vực và cam kết phát triển nền kinh tế du lịch địa phương. Công ty Bảo tồn Châu Á, Quỹ Môi trường Toàn cầu và Ngân hàng Thế giới-IFC cũng đã tài trợ. Có một số khía cạnh đối với mô hình du lịch cộng đồng của El Nido:

- Quản lý bảo tồn
- Thông tin, Giáo dục và Truyền thông
- Sinh kế bền vững
- Lực lượng Thực thi Biển (bao gồm cả việc thiết lập hệ thống Bantay Dagat địa phương)
- Bền vững về thể chế và tài chính
- Nghiên cứu và giám sát đa dạng sinh học

Ngay từ khi bắt đầu phát triển hai khu nghỉ dưỡng tư nhân (một trên đảo Miniloc và một trên đảo Lagen), Ten Knots đã nhấn mạnh sự tham gia và tham gia của cộng đồng, chẳng hạn như mua các sản phẩm được sản xuất tại địa phương, cũng như các sáng kiến giáo dục và bảo tồn môi trường cho cộng đồng địa phương. Các khu nghỉ dưỡng đã dẫn đến lượng du khách lớn hơn, điều này đồng nghĩa với việc có hiệu ứng lan tỏa, và các nhà nghỉ, nhà hàng và nhà nghỉ mọc lên ở thị trấn El Nido và khu vực xung quanh.

ENF cung cấp tài chính cho các hợp tác xã nhỏ và doanh nghiệp siêu nhỏ thông qua một loạt 'cửa sổ cho vay' dành cho các cá nhân, nhóm tối đa sáu người làm việc như một hợp tác xã và hiệp hội. Cho đến nay, hơn 500 người, một số vay với tư cách cá nhân và những người khác làm việc trong các nhóm và hiệp hội, đã nhận được tài trợ; một số cho nhiều hơn một dự án. Hầu hết tất cả các dự án này đều liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến sự phát triển và hỗ trợ du lịch.

Cao, thân thiện với môi trường hoặc đào tạo cho các hộ gia đình về làm vườn thâm canh sinh học. Trước khi những nỗ lực này được thực hiện, các khu nghỉ dưỡng đã mua rau từ Manila. Bây giờ họ có thể mua nhiều thực phẩm tươi sống từ những người làm vườn và nông dân địa phương. Gần đây, một nhóm phụ nữ trong cộng đồng đã phát triển một dự án nhằm tăng thu nhập cho gia đình họ bằng cách

trông coi việc giặt ủi của các khu nghỉ dưỡng. Thay vì được tuyển dụng như những người lao động trong khu nghỉ dưỡng, giờ đây họ điều hành một doanh nghiệp, nơi sử dụng những người khác.

ENF đã cung cấp cho các thành viên cộng đồng chương trình đào tạo về các dịch vụ khác nhau liên quan đến du lịch, chẳng hạn như dịch vụ ăn uống, dọn phòng, trị liệu mát-xa và thẩm mỹ viện. Năng suất nông nghiệp ở El Nido đã được cải thiện thông qua việc đào tạo cho các thành viên cộng đồng về làm vườn thâm canh sinh học, canh tác hữu cơ/chăn nuôi lợn, công nghệ bơm ram.

ENF cũng đã tổ chức một phiên chợ địa phương, 'Tabuan' hai lần một tuần, để hỗ trợ thị trường cho các nhà sản xuất nông nghiệp. Điều này cũng giúp liên kết người sản xuất và người mua (hộ gia đình và cơ sở du lịch).

Ban quản lý Khu bảo tồn El Nido -Taytay Managed Resource Protected Area được thành lập, bao gồm nhiều bên liên quan tại địa phương có nhiệm vụ quản lý các sáng kiến liên quan đến tài nguyên thiên nhiên trong khu vực.

Dự án du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng

Đây là chương trình kéo dài 3 năm với sự tài trợ hàng năm từ Quỹ Bảo tồn Thiên nhiên Keidanren của Nhật Bản, nhằm thí điểm các dự án du lịch sinh thái và nghiên cứu với ngư dân và gia đình của họ trong khu vực.

Giai đoạn thứ hai của dự án là một công viên tái trồng rừng hỗ trợ du lịch ở lưu vực sông Nasigdan, một nguồn cung cấp nước uống chính. Website đã phát triển thành một 'lớp học sống' cho thanh thiếu niên trong và ngoài trường học tại địa phương.

Giai đoạn thứ ba, tập trung vào sinh kế bền vững được hỗ trợ bởi du lịch, bao gồm việc thành lập một trung tâm thủ công địa phương, nơi cung cấp và phát triển các nghề thủ công địa phương/bản địa từ khắp thành phố thành các sản phẩm chất lượng cao có thể bán được, chủ yếu phục vụ cho ngành du lịch đang phát triển trong khu vực.

Lợi ích cho cộng đồng

Cho đến nay, phụ nữ là những người thành công nhất và có nhiều người vay nhất bằng cách sử dụng tiền từ Quỹ, và thu nhập gia đình bổ sung mà họ tạo ra dẫn đến những lợi ích khác cho cộng đồng và đặc biệt là cho trẻ em về giáo dục và dinh dưỡng tốt hơn.

Đối mặt những thách thức

Trước khi ENF khởi xướng du lịch sinh thái trong khu vực, du lịch El Nido còn hạn chế, chỉ có một số du khách ưa mạo hiểm tìm đường đến phía bắc Palawan và các dịch vụ hạn chế để phục vụ nhu cầu của du khách. Những sáng kiến này đã tạo ra một lượng nhỏ thu nhập bổ sung cho hầu hết các thành viên cộng đồng có tinh thần kinh doanh, nhưng các cơ hội du lịch rộng lớn hơn cho cả cộng đồng và bảo vệ môi trường lại bị hạn chế.

Trong hơn một thập kỷ, Ten Knots đã đảm nhận vai trò bảo vệ môi trường. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều sự tham gia trực tiếp của cộng đồng, các tổ chức phi chính phủ địa phương và các chính phủ khác nhau, thông qua giáo dục và các kế hoạch hành động, là rất quan trọng khi câu hỏi về tính bền vững được đặt lên hàng đầu cùng với sự phát triển của ngành du lịch.

Bài học kinh nghiệm

Các khu nghỉ dưỡng Ten Knots và cộng đồng đã hình thành mối quan hệ cùng có lợi. Các khu nghỉ dưỡng và cộng đồng phục vụ cho các loại khách du lịch khác nhau và về mặt này không phải là đối thủ cạnh tranh và tất cả đều phụ thuộc vào việc bảo vệ môi trường địa phương. Việc thành lập Quỹ El Nido

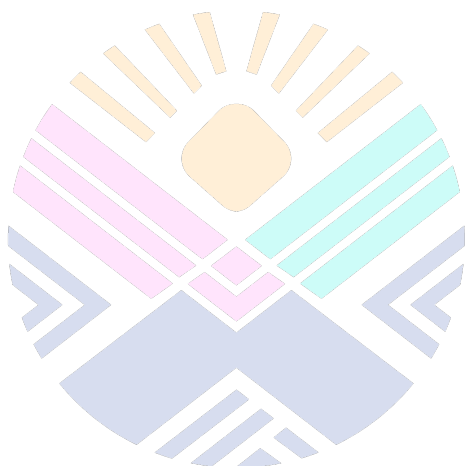
bởi Ten Knots đã giúp cộng đồng phát triển nhiều cơ hội kinh doanh bao gồm khả năng thu hút và hỗ trợ du lịch của chính họ. Ten Knots là một ví dụ về một tập đoàn thuộc khu vực tư nhân, quan tâm đến cộng đồng cam kết chia sẻ lợi ích của sự phát triển và du lịch với cộng đồng địa phương.

Dự án du lịch cộng đồng El Nido ngay từ đầu đã nhận ra rằng các vấn đề môi trường và nghèo đói có mối quan hệ qua lại với nhau và chỉ bằng cách giải quyết hai vấn đề này một cách tổng hợp, thì mới có thể tìm ra các giải pháp kinh tế và môi trường lâu dài. Dự án được thiết kế để giải quyết vấn đề phụ thuộc vào một ngành công nghiệp hoặc người sử dụng lao động duy nhất để kiếm sống trong khu vực.

Việc phát triển một mô hình quản trị để giải quyết tác động của du lịch đối với cộng đồng địa phương là rất quan trọng. Các Tổ chức Nhân dân (PO) được thành lập trên khắp El Nido để đảm bảo rằng tất cả các thành phần của cộng đồng đều tham gia vào việc phát triển du lịch sinh thái của khu vực và các PO được đào tạo về lĩnh vực hoạt động của họ. Ví dụ về các PO bao gồm: Hợp tác xã Dịch vụ Nước Bebeladan , Tổ chức Phát triển và Thống nhất El Nido (một tổ chức của phụ nữ), Hiệp hội Nhà tranh, Khu nghỉ dưỡng và Nhà hàng của El Nido và El Nido Hiệp hội chủ sở hữu và điều hành tàu bơm .

Website/chi tiết liên hệ

www.elnidofoundation.org



Action on CBT

9.8 Nghiên cứu điển hình: Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa, Rotorua, New Zealand



Bản quyền hình ảnh của www.hellsgate.co.nz

Vị trí và cộng đồng

Khu bảo tồn Địa nhiệt Hell's Gate và Wai Ora Spa nằm gần Rotorua, trên Đảo Bắc của New Zealand. Đó là sự hợp tác giữa cộng đồng người Maori ở Tikitere và một công ty tư nhân.

Phương thức vận hành

Khu bảo tồn địa nhiệt Hell's Gate (HGGR) được thành lập vào năm 1996 bởi Tikitere Holdings Limited (TEL)—một liên doanh 50/50 giữa các chủ đất Tikitere Trust (đại diện cho 1020 chủ sở hữu) và Tatu Holdings Limited (là những nhà đầu tư chính vào cơ sở vật chất). Tất cả các quyết định quan trọng đều thông qua các thành viên Hội đồng quản trị của TEL và tất cả lợi nhuận được chia đều. Khu bảo tồn rộng 20 ha và có các điểm tham quan như mạch nước phun, hồ lưu huỳnh, núi lửa nhỏ và một thác nước nóng. Một loạt các hồ nước nóng và phòng tắm bùn đã được phát triển để cho phép tắm nước nóng.

Trong bốn năm đầu tiên của HGGR, đầu tư tập trung vào việc phát triển các lối đi và rào chắn để giữ an toàn cho du khách và nhân viên cũng như phát triển tổ chức kinh doanh. Nghiên cứu mở rộng đã dẫn đến việc tạo ra một tầm nhìn và kế hoạch chiến lược trong tương lai. Bắt đầu từ năm 2000, khu phức hợp tắm bùn đầu tiên được xây dựng và các hoạt động văn hóa được quảng bá rộng rãi. Năm 2001, khu phức hợp Spa Wai Ora được xây dựng, các liệu pháp văn hóa truyền thống được đưa vào các liệu pháp chăm sóc sức khỏe và nhân viên được đào tạo phù hợp về các kỹ thuật trị liệu. Để đa dạng hóa cơ sở sản phẩm, một loạt các sản phẩm chăm sóc sắc đẹp spa cũng được phát triển. Từ năm 2002 đến 2005, nhân viên bắt đầu tham gia các khóa đào tạo về du lịch được công nhận, bắt đầu tiếp thị ra nước ngoài, mở ra thị trường xuất khẩu quốc tế cho các sản phẩm làm đẹp và doanh nghiệp đã đạt được chứng nhận 'Hoạt động được chứng thực' Qualmark (cơ quan quản lý chất lượng du lịch chính thức của New Zealand). Năm 2006, một Spa Wai Ora được khai trương tại Bangkok, Thái Lan. Từ năm 2008 đến năm 2010, doanh nghiệp đã đa dạng hóa phạm vi sản phẩm của mình một lần nữa bằng cách xây dựng các cơ sở lưu trú nghỉ dưỡng và trung tâm hội nghị.

Các hoạt động và cơ sở vật chất bao gồm:

- Đi bộ địa nhiệt và các hoạt động tương tác (thực phẩm Maori, chạm khắc và dệt, v.v.)
- Hồ nước nóng, tắm bùn và cơ sở spa
- Trung tâm chăm sóc sức khỏe kết hợp hiện đại với kỹ thuật Maori truyền thống (mát xa và điều trị da)
- Chương trình giáo dục văn hóa và môi trường cho các cấp học
- Quán cà phê và cửa hàng
- Nhà nghỉ dưỡng

- Trung tâm hội nghị và nhà hàng.

Đa dạng hóa sản phẩm hơn nữa bao gồm:

- Dòng sản phẩm làm đẹp
- Spa Wai Ora ở Bangkok, Thái Lan.

Lợi ích cho cộng đồng

Năm mươi phần trăm lợi nhuận được chuyển trực tiếp đến cộng đồng và liên doanh này là nhà tuyển dụng chính của các thành viên cộng đồng địa phương. Số lượng nhân viên đã tăng 530% từ năm 2000 đến năm 2008. Tất cả nhân viên đã được đào tạo theo phương pháp hay nhất trong ngành. Cơ cấu quản lý đảm bảo rằng cộng đồng và nhân viên địa phương được tham gia vào quá trình ra quyết định.

Công ty cũng tài trợ một khoản trợ cấp giáo dục do Trust quản lý để chủ đất và người thân có thể tiếp cận các nghiên cứu đại học. Trust đã tài trợ cho việc mua máy lọc thận cho cộng đồng rộng lớn hơn ở Rotorua và tài trợ cho các tổ chức thanh niên liên kết với các câu lạc bộ thể thao và nghệ thuật biểu diễn của người Maori. Công ty tài trợ cho các hoạt động trồng cây, tích cực trồng cây và quyên góp rộng rãi cho các tổ chức từ thiện dành cho trẻ em.

Các lợi ích rộng lớn hơn do liên doanh mang lại bao gồm việc giới thiệu lịch sử và truyền thống của người Maori địa phương, đồng thời nâng cao kiến thức và đánh giá cao các nguồn địa nhiệt tự nhiên thông qua các hoạt động giáo dục. Cộng đồng Rotorua rộng lớn hơn nhận được nhiều lợi ích kinh tế hơn và cũng có nhiều khách du lịch đi qua hơn.

Đối mặt những thách thức

Suy thoái kinh tế toàn cầu gần đây đã làm giảm khoảng 15% lượng khách du lịch đến Rotorua. Để đối phó, doanh nghiệp cắt giảm chi phí nếu có thể. Để chống lại sự suy thoái du lịch, Du lịch New Zealand đã quảng bá mạnh mẽ khu vực du lịch mới có thương hiệu xung quanh Rotorua, 'Công viên Trung tâm', cùng với việc khai trương chuyến bay trực tiếp từ Sydney đến Rotorua.

Thu hút khách du lịch đòi hỏi phải liên tục đầu tư và đổi mới. Đội ngũ quản lý đã tiến hành nghiên cứu và quyết định tập trung vào xây dựng thương hiệu, chiến lược tiếp thị cũng như chất lượng sản phẩm và dịch vụ, điều này đã tạo nên sự khác biệt của các cơ sở này với các cơ sở khác trong khu vực.

Công ty đã phản hồi một số đánh giá kém của khách hàng trên các website du lịch trên Internet bằng cách giáo dục nhân viên về tầm quan trọng của các hiện tượng truyền thông xã hội và tầm quan trọng của việc cung cấp chất lượng dịch vụ cao cho mỗi khách thăm quan. Họ cũng đã cơ cấu lại các hệ thống báo cáo của nhân viên để dễ dàng quy trách nhiệm cá nhân cho các vấn đề nếu chúng xảy ra trong tương lai.

Bài học kinh nghiệm

Nghiên cứu sản phẩm và dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn mở rộng/cải tiến các sản phẩm và dịch vụ được cung cấp để mang lại lợi ích cho du khách, ban quản lý và chủ đất. Doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ vì nó kết hợp trải nghiệm văn hóa, thể chất và địa nhiệt để cung cấp đầy đủ các sản phẩm cho mọi sở thích.

Trong suốt lịch sử của mình, việc tập trung liên tục vào dịch vụ đã củng cố doanh nghiệp, đạt được thông qua các chương trình đào tạo nhân viên hiệu quả và đường dây liên lạc cởi mở giữa các nhà quản lý doanh nghiệp và chủ đất (thường là nhân viên).

Địa điểm đóng vai trò rất quan trọng trong sự thành công của Hell's Gate và Wai Ora Spa. Các cơ sở nằm ngay bên ngoài Rotorua, một thị trấn trung tâm New Zealand nổi tiếng với hoạt động địa nhiệt. Thị

trần thu hút 2,7 triệu du khách trong nước và quốc tế mỗi năm, hầu hết trong số họ đến bằng đường bộ.

Tiếp thị và xây dựng thương hiệu phải rõ ràng. Hình ảnh thương hiệu rõ ràng đạt được bằng cách kết hợp tiêu đề (tức là Cổng địa ngục) với các nguồn tài nguyên văn hóa và thiên nhiên. Một chiến lược marketing rõ ràng, quảng bá sản phẩm thông qua nhiều con đường cũng đã góp phần tạo nên thành công cho doanh nghiệp như:

- Phát triển mạng lưới với các nhà khai thác du lịch khác, các tổ chức chính phủ và các nhóm cộng đồng
- Sử dụng chứng nhận và giải thưởng uy tín để thúc đẩy chất lượng của trải nghiệm
- Đảm bảo sản phẩm và dịch vụ phù hợp với kỳ vọng của khách thăm quan để đạt được các lượt truy cập truyền miệng liên tục
- Tạo các sự kiện độc đáo để quảng cáo miễn phí và nâng cao danh tiếng trong nước và quốc tế, chẳng hạn như ngày mở cửa cho người dân địa phương với lối vào từ quyền góp từ thiện bằng tiền vàng, tổ chức đám cưới tẩm bunn và các sự kiện từ thiện như kéo co trong bunn dành cho người nổi tiếng
- Tham gia các triển lãm du lịch và liên doanh để tạo ra nhận thức
- Đa dạng hóa cơ sở sản phẩm để nhắm mục tiêu các nhóm lớn hơn cho mục đích giáo dục và hội nghị.

Website/chi tiết liên hệ

Website: www.hellsgate.co.nz

Liên hệ: Bryan Hughes, Giám đốc

E-mail: Bryan@hellsgate.co.nz



Action
on CBT

9.9 Nghiên cứu điển hình: Câu lạc bộ du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Koh Yao Noi, Thái Lan



Vị trí và cộng đồng

Có một nhóm cộng đồng ngư dân trên đảo Koh Yao Noi, thuộc tỉnh Phang Nga, miền Nam Thái Lan (cách Phuket 1 giờ đi thuyền).

Phương thức vận hành

Dự án Du lịch xã hội sinh thái có trách nhiệm (REST) đã hoạt động trong 12 năm, cung cấp đào tạo và hỗ trợ khác cho các tổ chức cộng đồng để lập kế hoạch, phát triển, quản lý, tiếp thị và giám sát Du lịch cộng đồng ở Thái Lan. REST là một sáng kiến của Viện Du lịch Cộng đồng ở Thái Lan, được thành lập để thúc đẩy du lịch như một công cụ phát triển cộng đồng. REST đã làm việc với Câu lạc bộ du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng Koh Yao Noi (Câu lạc bộ KYN DLCĐ) trong nhiều năm để phát triển một mô hình du lịch nhằm bảo tồn, phát triển cộng đồng và chia sẻ đa văn hóa. Các đối tác khác bao gồm Du lịch có trách nhiệm và Bảo tồn Quốc tế.

Câu lạc bộ KYN DLCĐ khai thác du lịch như một công cụ để đảo ngược thảm họa môi trường và xã hội được tạo ra bởi sự xâm lấn của các tàu đánh cá thương mại quy mô lớn vào ngư trường địa phương của họ. Hoạt động đánh bắt bất hợp pháp này đang hủy hoại môi trường và đe dọa sinh kế của người dân địa phương, những người sống dựa vào nguồn cá để nuôi sống gia đình. Câu lạc bộ KYN DLCĐ đã quyết định sử dụng du lịch như một cách để thu hút sự chú ý của thế giới bên ngoài về những vấn đề này, và điều này cuối cùng dẫn đến việc chính phủ thực thi luật pháp và bảo vệ các quyền của địa phương.

85% người dân sống ở Koh Yao Noi là những gia đình ngư dân Hồi giáo truyền thống. Khách du lịch đến thăm trải nghiệm sự kết hợp giữa ở nhà, đi câu cá và dùng bữa với các gia đình chủ nhà địa phương trong khi khám phá những hòn đảo cát trắng của biển Andaman, bơi lội và lặn với ống thở.

2002 Giải thưởng National Geographic Traveller and Conservation International World Legacy Award for Destination Stewardship (do Conservation International và National Geographic Traveler trao tặng): Câu lạc bộ KYN DLCĐ được mệnh danh là một trong những Nghiên cứu điển hình nhất trong ngành du lịch về sự cân bằng lý tưởng giữa bảo tồn thiên nhiên, bảo vệ các di sản, trách nhiệm xã hội và thương mại. Họ cũng đã giành được Giải thưởng Kinare của Thai Airways và Tiêu chuẩn lưu trú tại nhà của người Thái.

Lợi ích cho cộng đồng và/hoặc môi trường

Câu lạc bộ KYN DLCĐ đại diện và mang lại lợi ích trực tiếp cho 35 gia đình địa phương với lợi ích gián tiếp cho hơn 4000 người, bao gồm các trường học địa phương và các tổ chức khác. Nhóm quyết định

hướng phát triển du lịch, với sự cân nhắc cẩn thận về tính bền vững về môi trường, văn hóa, xã hội và kinh tế.

Các thành viên câu lạc bộ đã nhận được thu nhập bổ sung chiếm tới 10% thu nhập hàng năm của họ. 10% tổng thu nhập được chuyển vào quỹ cộng đồng, hỗ trợ các sáng kiến cộng đồng và bảo tồn khác nhau ở Koh Yao Noi, để đảm bảo phân phối thu nhập công bằng.

Các lợi ích khác bao gồm: cải thiện quản lý tài nguyên thiên nhiên và nâng cao nhận thức và cam kết về môi trường giữa chủ nhà và khách địa phương; phát triển kỹ năng cộng đồng đang diễn ra (ví dụ: lập kế hoạch, đạt được sự đồng thuận, giao tiếp, quản lý, kế toán và sản xuất 'sản phẩm xanh'); và một hoạt động xã hội thú vị cho cộng đồng.

Câu lạc bộ KYN DLCĐ hỗ trợ quản lý tài nguyên ven biển bền vững, giúp bảo vệ môi trường quý giá của Vịnh Phang Nga và đóng góp hữu hình vào an ninh lương thực của toàn đảo. Kể từ khi Câu lạc bộ được thành lập, số lượng các loài sinh vật biển tăng lên, rừng ngập mặn được phục hồi và cỏ biển được phục hồi. Dân làng đã ngăn các tàu đánh cá thương mại vào các khu bảo tồn.

Đối mặt những thách thức

KYN tọa lạc tại Vịnh Phang Nga, gần các điểm du lịch đại chúng là Krabi và Phuket, do đó người dân trong làng nhận thức được những nguy hiểm và tác động của việc phát triển du lịch đại chúng không hạn chế và cam kết kiểm soát sự phát triển du lịch trong làng của họ. Du khách được giáo dục về văn hóa Hồi giáo trước khi đến để đảm bảo hành vi nhạy cảm và được yêu cầu không uống rượu khi ở trên đảo.

Bài học kinh nghiệm

Để du lịch phát triển bền vững, các thành viên cộng đồng phải tham gia và hưởng lợi từ phát triển du lịch. Câu lạc bộ vận hành một hệ thống luân chuyển các hoạt động du lịch, hướng dẫn viên và lưu trú tại nhà dân để đảm bảo cơ hội tham gia du lịch bình đẳng và phân chia lợi ích kinh tế một cách công bằng. Phải tập trung vào thu nhập đa dạng cũng như bảo tồn môi trường và tập trung vào di sản văn hóa cũng như thiên nhiên.

Quan hệ đối tác và mạng lưới chiến lược là rất quan trọng: Câu lạc bộ KYN DLCĐ là kết quả của sự hợp tác lâu dài kết hợp kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của hai tổ chức Thái Lan đã làm việc trong nhiều năm để hỗ trợ cộng đồng Thái Lan phát triển các chương trình du lịch quy mô nhỏ, phù hợp với sở thích của họ. Các nền văn hóa và môi trường. REST và nhóm DLCĐ của Văn phòng khu vực Quỹ nghiên cứu Thái Lan đã làm việc trong nhiều năm để hỗ trợ các thành viên cộng đồng ở KYN thực hiện các dự án nghiên cứu dựa vào cộng đồng của riêng họ, sử dụng các công cụ nghiên cứu đơn giản để tìm câu trả lời của riêng họ về việc liệu họ có nên phát triển du lịch trong cộng đồng của họ hay không và làm thế nào để phát triển du lịch trong cộng đồng của họ.

Quan hệ đối tác với cộng đồng địa phương, chính phủ Thái Lan, các tổ chức phi chính phủ, các học giả và các nhà điều hành tour du lịch được lựa chọn với cam kết về du lịch bền vững, có trách nhiệm cũng rất quan trọng. Sự phát triển quan hệ đối tác và mạng lưới chiến lược này đã xây dựng kiến thức, kỹ năng và sự tự tin của các thành viên cộng đồng trên khắp đất nước, tôn vinh các nền văn hóa truyền thống, hỗ trợ quyền địa phương, góp phần quản lý tài nguyên thiên nhiên bền vững hơn và dẫn đến sự phát triển của mạng lưới quan hệ đối tác lớn nhất Thái Lan. Cộng đồng DLCĐ.

Website/chi tiết liên hệ

Email: rest@asiaaccess.net.th

Website: www.rest.or.th

9.10 Nghiên cứu điển hình: Kumul Lodge, tỉnh Enga, Papua New Guinea



Vị trí và cộng đồng

Kumul Lodge tọa lạc tại tỉnh Enga ở Cao nguyên Papua New Guinea.

Phương thức vận hành

Kim Arut và chồng là chủ sở hữu và quản lý của nhà nghỉ. Họ xây dựng nhà nghỉ trên mảnh đất truyền thống của gia đình anh và thuê 15 người từ làng địa phương của họ.

Nhà nghỉ bắt đầu với khoản tài trợ 27.000 đô la Mỹ từ chính phủ PNG, số tiền này được chỉ cho việc xây dựng nhà nghỉ. Nhà nghỉ bằng gỗ này là điểm đến ngắm chim được ghé thăm nhiều thứ hai ở Papua New Guinea và là nơi sinh sống của nhiều loài quý hiếm và mang tính biểu tượng như chim thiên đường. Việc tập trung vào việc cho phép tận hưởng cuộc sống của loài chim có nghĩa là nhà nghỉ khuyến khích một bầu không khí yên tĩnh không có rượu và tivi. Nhà nghỉ bằng gỗ này cũng giúp tổ chức các hoạt động dựa trên thiên nhiên khác như đi bộ xuyên rừng và các chuyến tham quan có hướng dẫn viên.

Lợi ích cho cộng đồng

Nhà nghỉ cung cấp việc làm cho 15 dân làng, chủ yếu là phụ nữ, tuy nhiên lợi ích từ nhà nghỉ lan rộng ra cộng đồng hơn là chỉ cho người lao động. Kim nhận thức rõ rằng vì những chú chim là điểm thu hút chính của nhà nghỉ nên cô ấy làm việc chăm chỉ để bảo vệ chúng. Kim trả cho các chủ đất liền kề 4 đô la Mỹ cho mỗi khách lưu trú tại nhà nghỉ và giáo dục họ về tầm quan trọng của việc bảo vệ các loài chim.

Kim cũng đã giúp tổ chức một hội thảo, được tổ chức tại Kumul Lodge, về phát triển chiến lược du lịch ở PNG. Nhà nghỉ cũng duy trì đường ray và các cơ sở quan sát chim trong khu vực. Nó có mục tiêu dài hạn là biến khu vực này thành một Công viên Quốc gia.

Đối mặt những thách thức

Vị trí xa xôi của Kumul Lodge có nghĩa là nó phải đối mặt với nhiều thách thức dựa trên thông tin liên lạc. Việc thiếu truy cập Internet gây khó khăn cho việc thu hút du khách quốc tế. Một danh sách trong Lonely Planet là rất quan trọng trong việc truyền bá thông tin về nhà nghỉ và kể từ đó nó đã không ngừng phát triển. Trong giai đoạn đầu thành lập doanh nghiệp, việc đăng ký kinh doanh là một quá

trình khó khăn và nhà nghỉ vẫn không thể mua bảo hiểm do vị trí xa xôi.

Tính chất theo mùa của dòng khách du lịch cũng đặt ra những thách thức. Mùa du lịch cao điểm diễn ra từ tháng 6 đến tháng 9 nhưng Kumul Lodge cung cấp cho nhân viên của mình sự đảm bảo về tài chính bằng cách tuyển dụng họ quanh năm. Phần còn lại của năm được sử dụng để phát triển cơ sở vật chất của nhà nghỉ. Nhu cầu theo mùa này cũng có nghĩa là vào mùa cao điểm không có đủ chỗ ở cho tất cả khách du lịch muốn đến thăm.

Bài học kinh nghiệm

Kumul Lodge cho thấy rằng các thuộc tính sinh thái độc đáo hoặc có giá trị cao có thể cực kỳ hiệu quả trong việc thu hút du khách nếu các thuộc tính này được nhấn mạnh và quan tâm đến việc xây dựng việc bảo vệ và thúc đẩy các yếu tố này vào tất cả các khía cạnh của hoạt động kinh doanh. Kumul Lodge nhận ra rằng những du khách quan tâm đến 'sản phẩm' của họ (đời sống của các loài chim và môi trường tự nhiên) cũng sẽ đánh giá cao bầu không khí yên tĩnh không có sự phiền nhiễu của thành phố. Họ cũng nhận ra rằng để bảo vệ môi trường của khu vực địa phương và cùng với đó là tài sản kinh doanh cốt lõi của chính họ, họ cần đảm bảo rằng họ có được sự hỗ trợ của cộng đồng địa phương. Họ đã lan truyền một số lợi ích kinh tế của doanh nghiệp du lịch thông qua cộng đồng địa phương và do đó có thể đảm bảo rằng toàn bộ cộng đồng đều có lợi ích trong việc bảo vệ môi trường.

Website/liên hệ

Email: kumul-lodge@global.net.pg

Nguồn tham khảo

Haig, T. (2009) *Tiêu điểm khu vực: Papua New Guinea*. Tạp chí Diễn đàn Thương mại Quốc tế.



Action
on CBT

9.11 Nghiên cứu tình huống: Manyallaluk , Katherine, Australia



Vị trí và cộng đồng

Manyallaluk là một tài sản rộng 3000 km² gần Katherine ở Lãnh thổ phía Bắc của Úc. Tài sản được sở hữu và quản lý bởi người Jawoyn . Cộng đồng khoảng 150 người điều hành một doanh nghiệp du lịch nhỏ dựa vào cộng đồng .

Phương thức vận hành

Cộng đồng hoàn toàn sở hữu và quản lý doanh nghiệp du lịch. Họ cung cấp một loạt các chuyến tham quan nhấn mạnh đến việc tìm hiểu về truyền thống và văn hóa của họ cũng như cơ hội đi du lịch đến thác nước, hồ đá và các địa điểm nghệ thuật trên đá cổ đại. Các chuyến tham quan kéo dài từ 1 đến 3 ngày và cộng đồng cũng cung cấp hoạt động cắm trại trong bụi rậm.

Lợi ích cho cộng đồng

Liên doanh du lịch cung cấp việc làm cho các thành viên của cộng đồng và cung cấp thu nhập. Cơ hội việc làm vượt ra ngoài các công việc du lịch trực tiếp, chẳng hạn như đối với các nghệ sĩ có tác phẩm nghệ thuật được bán cho khách du lịch. Cư dân Manyallaluk nói chung đa ngôn ngữ, nói một số ngôn ngữ bản địa, tuy nhiên tiếng Anh không phải lúc nào cũng được nói ở trình độ cao, đặc biệt là trẻ em. Liên doanh du lịch cũng giúp cải thiện các kỹ năng tiếng Anh bằng cách mở rộng cơ hội sử dụng tiếng Anh và tương tác với du khách nói tiếng Anh. Thông thạo tiếng Anh cũng mở rộng cơ hội cho cư dân Manyallaluk khi dành thời gian xa cộng đồng. Các doanh nghiệp du lịch cũng đã cung cấp cơ hội lớn hơn cho phụ nữ địa phương.

Đối mặt những thách thức

Manyallaluk chủ yếu là tích cực nhưng không phải lúc nào cũng có vấn đề, đôi khi có những vấn đề xảy ra do khách du lịch có những kỳ vọng khác với thực tế của dịch vụ được cung cấp, điều này đôi khi dẫn đến việc khách du lịch thể hiện thái độ thiếu tôn trọng đối với cộng đồng địa phương.

Bài học kinh nghiệm

Doanh nghiệp Manyallaluk là một ví dụ về mức độ thành công của một sản phẩm du lịch chủ yếu dựa trên nền văn hóa khi những người thuộc nền văn hóa đó giới thiệu nó. Một số vấn đề đã gặp phải do sự mơ hồ về vai trò khác nhau của khách du lịch và cư dân và cần phải rõ ràng hơn để đảm bảo rằng người dân địa phương được phép kiểm soát những phần nào trong cuộc sống của họ đang được trưng bày và khi nào cần sự riêng tư.

Website/liên hệ

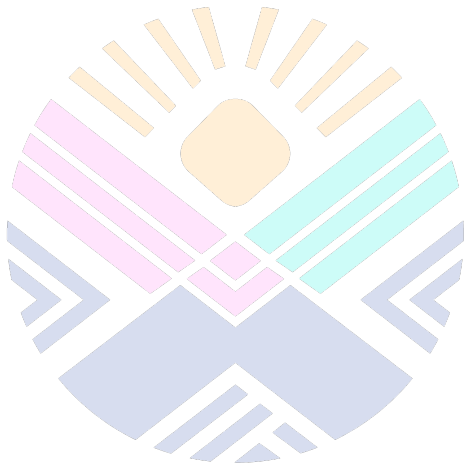
[Http://www.jawoyn.org/manyallaluk.htm](http://www.jawoyn.org/manyallaluk.htm)

Nguồn tham khảo

Szynkarlz , R. & Rirth , T. *Du lịch văn hóa thổ dân và tính bền vững* : Tác động văn hóa xã hội của du lịch đối với cộng đồng Manyallaluk , Đại học Western Sydney, Đại học New South Wales

Grenville, K. & Dogue, G. (2010) *Kate Grenville và Manyallaluk* . Saturday Extra, Radio National, 13 tháng 3 năm 2010, truy cập tại <http://www.abc.net.au/rn/saturdayextra/stories/2010/2844210.htm>

Anonymous, (2010) *Manyallaluk* (Thung lũng Eva) truy cập tại <http://www.jawoyn.org/manyallaluk.htm>



9.12 Nghiên cứu điển hình: Một cuộc đời, Nhật Bản



Vị trí và cộng đồng

Có những chuyến đi 'One Life' được cung cấp ở các vùng nông thôn trên khắp Nhật Bản. Hầu hết trong số họ có trụ sở tại Sakae Mura, phía bắc tỉnh Nagano (cách Tokyo 3 giờ), nhưng cũng có những chuyến đi được cung cấp ở Chiba, Izu và khu vực Kanto lớn hơn của Nhật Bản và du khách có thể yêu cầu tham quan bằng xe đạp qua các vùng nông thôn khác ở Nhật Bản.

Phương thức vận hành

Được thành lập vào năm 2006, One Life Japan là một dịch vụ du lịch cộng đồng xuất phát từ mong muốn đơn giản là tạo ra các lựa chọn kỳ nghỉ cho phép người tham gia tìm hiểu thêm về môi trường địa phương thay vì tiêu tiền và bị xử lý thông qua các bẫy du lịch phổ biến. Nó đã mở rộng ý tưởng đó để tạo ra những kỳ nghỉ ý nghĩa giúp thúc đẩy sự phát triển và hiểu biết của các cộng đồng nông thôn trên khắp Nhật Bản.

Khách thăm quan có thể tạo một chuyến tham quan tùy chỉnh cho mình, dựa trên nhu cầu và sở thích của họ. Xe đạp được cung cấp, cũng như bản đồ và tất cả các bữa ăn (thường được chuẩn bị bởi nông dân địa phương hoặc các buổi dã ngoại sử dụng thực phẩm được trồng tại địa phương). Du khách có thể chọn nghỉ qua đêm tại nhà của một gia đình địa phương, nhà trọ do gia đình tự quản 200 năm tuổi hoặc túp lều trên đỉnh núi. Họ có thể tự mình đi bộ đường dài ở vùng nông thôn, hoặc làm việc trong một buổi chiều trên cánh đồng lúa hoặc hái rau dại. Có sẵn những người hướng dẫn song ngữ đã nghiên cứu về khu vực và văn hóa, nhưng du khách cũng có thể bắt đầu các chuyến tham quan bằng xe đạp hoặc đi bộ đường dài của riêng mình và gặp nhau tại các điểm tập trung đã lên lịch. Nhóm tối đa là 8 người.

Các dịch vụ và tour du lịch cung cấp:

- Chuyến tham quan bằng xe đạp & đi bộ
- Chủ nhà cộng đồng địa phương
- Nhiếp ảnh và Bản đồ
- Giáo dục môi trường
- Món ăn địa phương

- Các khóa học ngôn ngữ và văn hóa Nhật Bản

Giáo dục môi trường

Giáo dục về môi trường do One Life Japan cung cấp không chỉ tập trung vào môi trường tự nhiên hoặc nông nghiệp mà còn tập trung vào môi trường xây dựng của các thành phố. Những người tham gia chuyến tham quan được đưa qua nhiều địa hình và môi trường khác nhau để hiểu về địa lý và hệ sinh thái địa phương cũng như xem hoạt động của con người ảnh hưởng đến môi trường của chúng ta như thế nào.

Lợi ích cho cộng đồng

Lợi ích xã hội

One Life Japan mang đến cho khách du lịch cơ hội sống cùng và tham gia các tour du lịch do người dân địa phương sống ở tỉnh Nagano hướng dẫn, nơi kết nối cộng đồng với du khách từ khắp nơi trên thế giới. Các tour du lịch bảo vệ di sản văn hóa của Nhật Bản bằng cách tổ chức các chương trình khôi phục và bảo vệ di sản địa phương, cả tự nhiên và văn hóa.

Lợi ích kinh tế

Cộng đồng địa phương có thể kiếm thu nhập bằng cách tổ chức khách du lịch.

Lợi ích môi trường

Các tour du lịch bằng xe đạp và đi bộ làm giảm lượng khí thải carbon của du khách. One Life Japan cũng cung cấp các chương trình giáo dục tùy chỉnh dành cho học sinh (tiểu học & trung học cũng như đại học), những người quan tâm đến sự tương tác giữa môi trường tự nhiên và nhân tạo.

Đôi mắt những thách thức

One Life Japan cố gắng cung cấp một giải pháp thay thế cho trải nghiệm đô thị của Tokyo hoặc Kyoto và các thị trấn khác đã trở nên rất phổ biến với khách du lịch, như một cách để chia sẻ khía cạnh chân thực hơn của cuộc sống hàng ngày trong một cộng đồng nông thôn Nhật Bản. Khách du lịch cần được cảnh báo là không nên kỳ vọng vào những thứ xa xỉ nhất định (chỗ ở năm sao) hoặc tiện nghi (ví dụ: điện thoại di động phủ sóng toàn bộ chuyến đi), nhưng cũng nên hiểu rằng họ sẽ không khám phá Nhật Bản 'đã mất': đây đơn giản sẽ là một góc nhìn khác về cuộc sống hiện đại của Nhật Bản.

Bài học kinh nghiệm

Khác với các chương trình du lịch thông thường nơi khách hàng là đối tượng thụ động, để thành công, du lịch cộng đồng cần có sự tham gia tích cực của cả du khách và cộng đồng địa phương. Trong một chuyến du lịch, du khách nên được tham gia vào các hoạt động với cộng đồng địa phương, từ đó xây dựng các mối quan hệ đích thực.

Website

www.onelifejapan.com

9.13 Nghiên cứu điển hình: Chuyến tham quan sinh vật biển Pamilacan, Philippines



Vị trí và cộng đồng

Pamilacan , Baclayon, tỉnh Bohol, Philippines

Phương thức vận hành

Chuyến tham quan sinh vật biển Pamilacan được thành lập để cung cấp sinh kế thay thế cho cộng đồng sống trên đảo Pamilacan , thay vì săn bắt và giết hại trái phép cá heo hoặc cá voi để làm thức ăn và các sản phẩm phái sinh khác.

Vào những năm 80 và 90, cá heo và cá voi bị người dân đảo săn bắt và bán. Năm 1997, với sự hợp tác của Sở Du lịch, Môi trường và Tài nguyên Thiên nhiên và Quỹ Động vật hoang dã Thế giới, một nghiên cứu về các tuyến đường di cư của động vật có sống ở biển đã chỉ ra rằng việc săn bắt đã ảnh hưởng đến quần thể động vật có vú ở biển. Năm 1998, việc săn bắt cá voi và cá heo bị cấm nhưng nhiều người dân trên đảo vẫn tiếp tục săn bắt trái phép vì họ không có nguồn thu nhập thay thế.

Du lịch sinh thái quốc gia Philippine. Chương trình (PNEP), với Đảo Pamilacan là một trong những khu vực mục tiêu. Cộng đồng tự tổ chức thành Tổ chức quan sát cá voi và cá heo đảo Pamilacan (PIDWWO) và được thành lập thành một hợp tác xã để thực hiện các chuyến tham quan sinh vật biển do PNEP thiết kế.

Chuyến tham quan sinh vật biển được trao cho khách du lịch để họ có thể xem cá heo và cá voi cũng như ném trái cuộc sống cộng đồng trên đảo Pamilacan . Chuyến tham quan được bán thông qua một công ty lữ hành địa phương, dưới dạng trọn gói với giá cố định. Số tiền này được trả cho PIDWWO và một khoản hoa hồng phần trăm cố định được trao cho nhà điều hành tour du lịch. Bản thân chuyến tham quan được thực hiện bởi các thành viên của cộng đồng có tổ chức : người chèo thuyền, hướng dẫn viên, người cung cấp thực phẩm và người bán đồ lưu niệm đều đến từ cộng đồng và cung cấp dịch vụ của họ theo các lượt đã lên lịch cố định.

Tài sản ban đầu của doanh nghiệp (thuyền, áo phao, lều, thiết bị lặn, v.v.), bao gồm tài nguyên đào tạo, tài liệu và các khóa học (cứu mạng , nhận dạng động vật hoang dã, hướng dẫn du lịch, v.v.) Được cung cấp bởi PNEP, nhưng hiện tại thu nhập của PIDWWO hiện trả cho việc bảo trì và vận hành thiết bị mới.

Tổ chức hiện vẫn nhận được hỗ trợ kỹ thuật từ Sở Du lịch, chính quyền địa phương Baclayon, chính quyền tỉnh và Quỹ Ayala (tổ chức đã tổ chức cộng đồng Đảo Pamilacan thành một hợp tác xã, cho tài

chính vi mô và các mục đích khác)

Lợi ích cho cộng đồng hoặc môi trường

Lợi ích quan trọng nhất là việc chấm dứt việc giết mổ cá heo và cá voi khi cộng đồng trên đảo kiếm kế sinh nhai bằng cách cung cấp các dịch vụ du lịch sinh thái, vì cho đến năm 1999, hầu hết cư dân trên đảo không có nguồn thu nhập nào khác ngoài việc đánh bắt bất hợp pháp. Giờ đây, nhiều người điều hành tour du lịch đã từng là ngư dân và việc đánh bắt bất hợp pháp đã giảm đáng kể.

Đã có sự gia tăng nhận thức về môi trường của cộng đồng, niềm tự hào công dân và tiềm năng lãnh đạo gia tăng. Nó cũng là á quân trong Giải thưởng Bảo tồn Hàng không Anh năm 2006.

Chuyến tham quan sinh vật biển do PIDWWO điều hành đã cho phép tổ chức tự duy trì tài chính và tổ chức hiện có 98 thành viên. PIDWWO hiện sử dụng lợi nhuận thu được từ các chuyến tham quan để tài trợ cho các dự án môi trường và xã hội khác trên đảo (bao gồm thiết lập khu bảo tồn biển xung quanh một phần của đảo; đầu tư vào chương trình quản lý chất thải rắn; lắp đặt phao neo để bảo vệ rạn san hô; và bắt đầu một dự án sở hữu dê trong cộng đồng). Tổ chức này cũng đóng góp vào doanh thu của chính quyền địa phương bằng cách trả phí đóng góp môi trường cho mỗi chuyến đi.

Đối mặt những thách thức

Ở giai đoạn đầu, việc thuyết phục cả cộng đồng và chính quyền địa phương rằng việc giết mổ cá heo và cá voi nên dừng lại và du lịch sinh thái có thể mang lại sinh kế thay thế là một thách thức.

Thách thức tiếp theo là đoàn kết cộng đồng vì mục tiêu chung và doanh nghiệp chung, đồng thời xác định những người lãnh đạo và những người theo dõi. Việc quản lý doanh nghiệp luôn là một thách thức. PIDWWO đã thiết lập quan hệ đối tác với một công ty lữ hành tư nhân, Travel Village Ltd, người phụ trách phần lớn hoạt động tiếp thị và bán hàng, và điều này cho phép họ mở rộng đáng kể hoạt động và số lượng khách du lịch tham gia các tour du lịch. PIDWWO là một hợp tác xã được đăng ký hợp pháp với một ủy ban điều hành và các tiểu ban.

Hiện tại, có sự cạnh tranh từ các công ty lữ hành bên ngoài, điều này gây áp lực buộc PIDWWO phải không ngừng cải tiến các tour mà họ đang cung cấp. Mặt khác, hiện nay có quá nhiều tour du lịch được tổ chức vì sự nổi tiếng của chúng và hiện tại chính quyền địa phương đang soạn thảo sắc lệnh của thành phố nhằm hạn chế số lượng tour du lịch và để đảm bảo rằng tất cả các công ty lữ hành trên đảo đều được công nhận.

Bài học kinh nghiệm

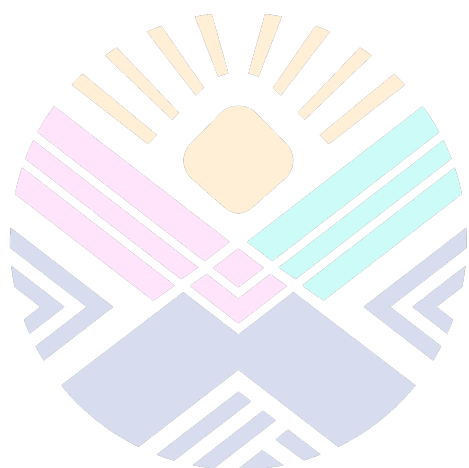
Một số yếu tố quan trọng nhất góp phần vào sự thành công của dự án DLCĐ Marine Life Tours như sau:

- Sự tham gia của chính quyền địa phương và ý chí chính trị
- Tham gia đầy đủ và sở hữu đầy đủ của cộng đồng
- Xây dựng một cộng đồng hiểu biết về doanh nghiệp
- Hỗ trợ kỹ thuật liên tục từ các đối tác dự án của chúng tôi (đào tạo; quản lý, v.v.)
- Hỗ trợ quản lý tài chính bền vững từ các đối tác dự án của chúng tôi
- Tiếp thị và quảng bá bền vững của chính phủ và khu vực tư nhân
- Thông tin, giáo dục và truyền thông cho cộng đồng
- Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh cho Marine Life Tour
- Thực hiện đào tạo về xác định và giải thích sinh vật biển
- Tích cực tìm kiếm sự hỗ trợ từ các tổ chức phi chính phủ và các cơ quan tài trợ để đào tạo hướng dẫn viên, người chỉ điểm và người cung cấp thực phẩm

- Giữ các tài khoản tỉ mỉ và vận hành một hệ thống sổ sách minh bạch, có thể kiểm toán được
- Chất lượng việc làm đôi khi quan trọng hơn số lượng việc làm được cung cấp (lợi nhuận không được tạo ra và trả lại cho cộng đồng nếu tất cả thặng dư được chuyển đổi thành việc làm).

Website/chi tiết liên hệ

judy_quiachon@yahoo.com (Điều phối viên dự án)



Action
on CBT

9.14 Nghiên cứu tình huống: Posada Amazonas, Peru

Vị trí và cộng đồng

Posada Amazonas là một liên doanh du lịch sinh thái giữa cộng đồng địa phương của Infierno và Rainforest Expeditions, một công ty tư nhân. Nó nằm sâu trong Amazon Peru ở phía nam Peru. Nó nằm trong khu vực Madre do Dios, một trong những khu vực đa dạng sinh học nhất trên Trái đất. Cộng đồng Infierno bao gồm 148 gia đình, hầu hết là người Eseeja bản địa .

Phương thức vận hành

Liên doanh được sở hữu 60% bởi cộng đồng địa phương và 40% bởi Rainforest Expeditions, tuy nhiên công ty đang đào tạo cộng đồng địa phương để họ có thể tiếp quản toàn bộ doanh nghiệp vào năm 2016. Một 'ủy ban kiểm soát' được bầu ra để đưa ra quyết định cao nhất- làm thân.

Posada Amazonas bao gồm 30 túp lều có sức chứa đôi và mang đến nhiều cơ hội để đi bộ đường dài cũng như trải nghiệm hệ động thực vật ngoạn mục của địa phương. Nó tập trung vào bảo tồn và do đó đan xen điều này vào trải nghiệm du lịch bằng cách tạo cơ hội tìm hiểu về hệ sinh thái của khu vực.

Lợi ích cho cộng đồng

Cộng đồng đã kiếm được khoảng 80.000 đô la Mỹ trong năm 2008, họ cũng kiếm được phần lớn trong số 140.000 đô la Mỹ nhờ làm nhân viên của Liên doanh DLCĐ. Điều này đã giúp đa dạng hóa đáng kể nền kinh tế của làng. Hầu hết người dân trong cộng đồng kết hợp thu nhập từ DLCĐ với trồng trọt và khai thác lâm sản. Liên doanh cũng có kết quả bảo tồn quan trọng bằng cách bảo vệ một khu vực rừng nhiệt đới rộng lớn và cũng bằng cách đóng góp cho các dự án nghiên cứu và bảo tồn bằng cách đóng vai trò là người tổ chức và tài trợ cho một số dự án nghiên cứu.

Đối mặt những thách thức

Cộng đồng phải đối mặt với một số thách thức nghiêm trọng trong tương lai gần , trong đó cấp bách nhất là việc xây dựng Đường cao tốc xuyên đại dương nối liền bờ biển Peru với Brazil. Các con đường ở Amazon trong lịch sử đã được phát triển và phát quang rừng nhiệt đới dày đặc. Điều này có khả năng đe dọa khả năng tồn tại của Posada với tư cách là một trung tâm du lịch sinh thái .

Bài học kinh nghiệm

Posada đã quản lý để đảm bảo thành công thông qua sự hợp tác giữa cộng đồng địa phương và một tổ chức tư nhân có cả động cơ lợi nhuận và bảo tồn. Cộng đồng địa phương vừa có vai trò ra quyết định mạnh mẽ vừa nhận được lợi ích vật chất đáng kể từ dự án. Trọng tâm bảo tồn ăn sâu vào doanh nghiệp với Rainforest Expeditions tham gia vào các dự án nghiên cứu và bảo tồn nghiêm túc và chân chính. Điều này không chỉ mang lại những lợi ích rõ ràng về môi trường mà còn có nghĩa là họ đã xây dựng được một kho kiến thức sinh thái địa phương được sử dụng để cung cấp trải nghiệm giáo dục phong phú hơn cho khách du lịch.

Website/liên hệ

Rainforest Expeditions

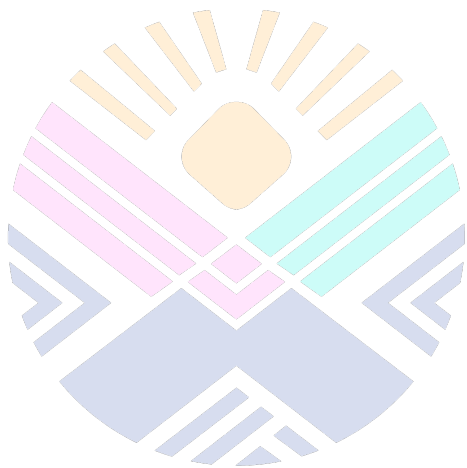
www.perunature.com và postmaster@rainforest.com.pe

Nguồn tham khảo

Anonymous., (2008) *Rumble in the Jungle: Làm thế nào chủ nghĩa tư bản trần trụi có thể giúp cứu rừng nhiệt đới Amazon*. Nhà kinh tế , Vol. 387:8575, ngày 4 tháng 12 năm 2008

Lloyd, G. (2009) *Rainforest Expeditions-Thiên nhiên là niềm đam mê của chúng tôi. Du lịch sinh thái*, Tập 1, 2009

Raffo, C. & Wust, W. H, *Du lịch Nông thôn Cộng đồng Peru: Kinh nghiệm thành công, từ Peru*



Action
on CBT

9.15 Nghiên cứu tình huống: Công viên Văn hóa Gốm sứ Lò rần Shui-Li, Đài Bắc Trung Hoa



Vị trí và cộng đồng

Công viên văn hóa gốm sứ lò nung rần Shui-Li tọa lạc tại Shui-Li ở quận Nantou ở trung tâm Đài Bắc Trung Quốc.

Phương thức vận hành

Lò nung rần Shui-Li được thành lập lần đầu tiên vào năm 1927 bởi ông nội của chủ sở hữu hiện tại. Vào thời điểm này, nó là một trong nhiều lò nung trong khu vực và hoạt động theo mô hình kinh doanh thông thường cho đến đầu những năm 1980. Vào thời điểm này, nhựa đã thay thế gốm làm nguyên liệu tiêu chuẩn để sản xuất các sản phẩm gia dụng, điều này đã buộc các lò nung khác trong khu vực phải ngừng kinh doanh và Lò nung rần Shui-Li thua lỗ. Chủ sở hữu hiện tại Lin Kuolong nhận ra rằng Lò rần là một phần quan trọng trong di sản văn hóa của Đài Bắc và việc nhấn mạnh yếu tố di sản này là chìa khóa để giữ cho công việc kinh doanh của ông phát triển.

Trong khi việc sản xuất đồ gốm vẫn còn quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của lò thì giờ đây du lịch là nguồn doanh thu chính của lò.

Lợi ích cho cộng đồng

Lò nung rần Shui-Li không chỉ hoạt động như một doanh nghiệp du lịch thuộc sở hữu tư nhân mà còn là một trung tâm văn hóa không chính thức. Nó tổ chức nhiều sự kiện cộng đồng như hội chợ để quảng bá văn hóa bản địa, tiệc sinh nhật và các cuộc thi làm gốm cũng như tài trợ học bổng. Cư dân địa phương được vào công viên miễn phí và vì vậy được khuyến khích coi công viên là một phần quan trọng trong đời sống công dân của họ.

Công viên cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc duy trì các kỹ năng làm gốm vốn là một phần di sản văn hóa của khu vực. Lò rần được phát triển lần đầu tiên vào thế kỷ 17 ở Phúc Châu, Trung Quốc và họ có thể tạo ra một loạt các hiệu ứng đồ gốm mà các lò nung hiện đại không thể sao chép được. Lò nung rần Shui-Li đào tạo các tình nguyện viên trong khoảng thời gian tám tuần để trở thành hướng dẫn viên văn hóa cho các nhóm du lịch. Họ cũng đào tạo các giáo viên để họ có thể truyền đạt các kỹ năng cho học sinh của mình. Việc chia sẻ kiến thức này là một yếu tố quan trọng để duy trì truyền thống và kỹ thuật làm gốm.

Lò rần cũng mang lại một số lợi ích kinh tế trực tiếp và gián tiếp cho người dân địa phương. Đây là điểm thu hút chính của thị trấn và do đó không chỉ cung cấp việc làm cho nhân viên của thị trấn mà còn tạo việc làm trong các khách sạn, phương tiện vận tải và các công ty cung cấp thực phẩm cung cấp cho nhà bếp của thị trấn. Nhiều nông dân cũng tạo ra doanh thu đáng kể thông qua các quầy hàng ven đường bán trái cây và rau quả tươi cho khách du lịch.

Đổi mặt những thách thức

Snake Kiln đã phải đổi mặt với những thách thức đáng kể trong một khoảng thời gian dài để quản lý quá trình chuyển đổi từ mô hình kinh doanh dựa trên sản xuất đã lỗi thời sang mô hình dựa trên du lịch mới. Về lâu dài, nó quản lý để đàm phán thành công những thách thức này.

Snake Kiln cũng phải đối phó với các mô hình hoạt động du lịch không nhất quán với những ngày cuối tuần thường bận rộn hơn nhiều, để khắc phục điều này, nó đã giảm giá cho những thời điểm thấp điểm và cố gắng thu hút du khách quốc tế có xu hướng đi du lịch trong tuần.

Bài học kinh nghiệm

Lò nung rắn Shui-Li là một Nghiên cứu điển hình về cách một doanh nghiệp sử dụng phương pháp sản xuất truyền thống có thể sử dụng du lịch để phát triển một mô hình kinh doanh cho phép họ vượt qua mối đe dọa từ các phương pháp công nghiệp, hiện đại đã thay thế nó. Bằng cách chấp nhận du lịch di sản văn hóa, Lò nung Rắn đã có thể duy trì các kỹ năng thủ công truyền thống có nguy cơ bị mai một đối với cả cộng đồng. Lò rắn cho thấy rằng khi thực hiện một liên doanh du lịch dựa trên một điểm thu hút di sản truyền thống, việc duy trì mức độ xác thực cao là quan trọng hơn việc phát triển các cơ sở du lịch hiện đại.

Lò rắn cũng cho thấy tầm quan trọng của việc xây dựng mạng lưới và liên minh với cộng đồng địa phương. Mặc dù nó là một doanh nghiệp thuộc sở hữu tư nhân nhưng nó đã gắn sự tham gia của cộng đồng một cách sâu sắc vào hoạt động kinh doanh của mình. Nó đã đảm bảo rằng cộng đồng xung quanh được hưởng lợi từ sự thành công của Snake Kiln và điều này mang lại cho họ quyền lợi trong việc đảm bảo việc kinh doanh tiếp tục thành công. Điều đó cũng có nghĩa là cộng đồng sử dụng công viên như một không gian dân sự và là địa điểm tổ chức các sự kiện văn hóa như lễ hội, đến lượt những sự kiện này lại quảng bá công viên và biến nó thành một điểm đến hấp dẫn hơn đối với du khách.

Website/liên hệ

Điện thoại: 886 49 77 0967

Tham khảo

Hatton, M. (2002) Công viên văn hóa gốm sứ lò nung rắn Shui-Li trong Du lịch cộng đồng. Truy cập tại <http://cullin.org/DLCĐ/index.cfm?Section=chapter&number=16>

9.16 Nghiên cứu điển hình: Làng người Maori Tamaki, New Zealand



Du khách được gặp bên ngoài Làng với những thử thách và sự chào đón truyền thống của người Maori

Vị trí và cộng đồng

Maori Tamaki là một phần của xứ sở nhiệt đới Wai-otapu ở quận Rotorua, thủ đô địa nhiệt của New Zealand, và được điều hành bởi cộng đồng Te Arawa (người Maori địa phương).

Phương thức vận hành

Nhiệm vụ của làng là bảo tồn văn hóa Maori, phát triển kinh doanh du lịch Maori mạnh mẽ để đảm bảo người Maori là các bên liên quan trong ngành du lịch của khu vực và mang đến cho khách du lịch trải nghiệm đích thực về lòng hiếu khách (manaakitanga) và văn hóa của người Maori.

Maori Mike và Doug Tamaki, những người sáng lập ngôi làng, ban đầu phát triển Tamaki Tours, và sau đó là Làng người Maori Tamaki, như một cách để tăng cường sự tham gia của người Maori vào hoạt động du lịch trong khu vực (từ đó họ đã bị gạt ra ngoài lề), và lật đổ người Maori định kiến thường do các công ty lữ hành không phải người Maori gây ra (những người thường đưa các nhóm người Maori đến khách sạn để 'biểu diễn' mà không giúp khách du lịch hiểu sâu hơn về văn hóa Maori). Hai anh em đã mua một chiếc xe buýt nhỏ và quyết định mang đến cho khách du lịch trải nghiệm ý nghĩa, được cá nhân hóa hơn, đồng thời kết hợp cách kể chuyện và sự hài hước của người Maori vào các chuyến tham quan của họ.

Dần dần, họ đã phát triển Làng Maori ở một địa điểm riêng biệt để không ảnh hưởng đến các hoạt động truyền thống của địa phương và điều này cho phép họ đưa đón hàng nghìn khách du lịch đến làng để có trải nghiệm tương tác và đích thực của người Maori. Trên chuyến xe buýt đến làng, khách du lịch được khuyến khích chọn một trường làng để đại diện cho họ chào đón (powhiri), và khi đến nơi, họ được chào đón bằng những thử thách và chào đón truyền thống của người Maori. Ngôi làng đã được xây dựng lại để đại diện cho một ngôi làng Maori truyền thống, bao gồm tái hiện cuộc sống hàng ngày của người Maori cổ đại cũng như một buổi biểu diễn văn hóa trong ngôi nhà lớn và một Maori truyền thống lễ nghi.

Lợi ích cho cộng đồng

Lợi ích trực tiếp lớn nhất của làng nghề đối với cộng đồng là cơ hội việc làm. Khi ngôi làng được thành lập vào năm 1994, công ty tuyển dụng 5 người và hiện có 98 người Maori (với nhiều người khác trong danh sách chờ để làm việc cho công ty). Ngôi làng gần đây đã mở Khu chợ Thủ công và Nghệ thuật Bộ lạc, nơi mang đến cho các nghệ sĩ Maori địa phương cơ hội học hỏi các kỹ năng kinh doanh quan trọng trong khi tiếp tục thực hành nghệ thuật của họ.

Những người Maori địa phương đã liên tục tích cực trong việc thành lập và phát triển doanh nghiệp. Trong giai đoạn phát triển, thông tin đầu vào đã được tìm kiếm từ người Maori địa phương về lịch sử, thần thoại và truyền thống để đảm bảo rằng các nghi thức văn hóa phù hợp được tuân thủ. Ngôi làng

cũng tích cực khuyến khích nhân viên và người lao động nghiên cứu về tiếng Maoritanga (văn hóa Maori) để họ xây dựng ý thức mạnh mẽ hơn về địa điểm và bản sắc, đồng thời tạo cơ hội cho người Maori thành thị , nhiều người trong số họ đã bị tước quyền tiếp cận nền văn hóa của họ.

Được làm quen lại với các giá trị và truyền thống cốt lõi của nó. Những người Maori thành thị trẻ tuổi từ Nam Auckland đã đến thăm ngôi làng để tự học lại về văn hóa của họ, và ngôi làng tổ chức các hội thảo giáo dục cho sinh viên về y học cổ truyền, nghề dệt, vũ khí và tâm linh của người Maori.

Là một phần niềm tin của người Maori về mối quan hệ qua lại của mọi sinh vật, ngôi làng nuôi dưỡng môi trường xung quanh thông qua kế hoạch tái trồng cây bản địa ở khu vực gần làng do người Maori địa phương giám sát , với sự hỗ trợ của Bộ Bảo tồn.

Làng Maori Tamaki đã được trao Giải thưởng Du lịch Maori và cũng là người chiến thắng Giải thưởng Du lịch Tối cao của New Zealand.

Đối mặt những thách thức

Những người sáng lập ngôi làng tự hào vì đã tạo ra một liên doanh du lịch cộng đồng, bền vững, cũng thành công về mặt thương mại và không hề phụ thuộc vào chính phủ hoặc tài trợ bên ngoài. Ngay từ đầu, anh em Tamaki đã có cơ hội tiếp cận các khoản trợ cấp của chính phủ dành cho các doanh nghiệp bản địa, nhưng họ muốn bắt đầu như bất kỳ dự án kinh doanh nào khác và học cách kinh doanh một cách khó khăn, và điều này càng khiến họ quyết tâm thành công hơn.

Anh em nhà Tamaki đã làm việc chăm chỉ và đôi khi phải vật lộn để phát triển một sản phẩm đại diện cho văn hóa truyền thống và thiêng liêng, nghĩa là tìm kiếm sự cân bằng giữa tính quyết đoán về mặt thương mại và tính nhạy cảm về văn hóa. Trong nhiều năm, người Maori đã chứng kiến nền văn hóa của họ bị xâm phạm để cung cấp một gói ngành du lịch gọn gàng, sạch sẽ và những người lớn tuổi trong cộng đồng không muốn thấy những hành vi xuyên tạc tương tự trong hoạt động kinh doanh của người Tamaki , đặc biệt là khi họ đã quyết định phát triển ngôi làng. Trải qua.

Ngoài ra còn có nhiều giao thức quan trọng và thiêng liêng liên quan đến marae (nơi gặp gỡ), mà công ty cần phải liên tục tuân thủ và tôn trọng. Quá trình tham vấn là rất quan trọng trong khi ngôi làng đang được phát triển, theo đó iwi (bộ lạc) có thể bày tỏ mối quan tâm, nỗi sợ hãi và kỳ vọng, và anh em Tamaki có thể giải quyết những điều này. Sáu tháng tham vấn với kaumatua (người lớn tuổi) địa phương đã diễn ra để đảm bảo rằng sự phát triển của ngôi làng phù hợp về mặt văn hóa, trong khi vẫn khả thi về mặt thương mại.

Bài học kinh nghiệm

Sau khi anh em Tamaki điều hành một công ty du lịch thành công, họ nhận ra rằng họ muốn biến tâm linh của người Maori trở thành trung tâm trong công việc kinh doanh của mình, cũng như thuê thêm người Maori địa phương . Họ đã nhận được sự giúp đỡ từ bên ngoài từ một giám đốc kinh doanh và lập kế hoạch phát triển 3 năm để kết hợp hàngi (lò nướng trên mặt đất) đích thực và buổi hòa nhạc trong marae (nơi gặp gỡ truyền thống) vào trải nghiệm du lịch. Điều này liên quan đến việc thương lượng với bộ lạc địa phương để tiếp cận marae của họ cho chuyến tham quan. Tuy nhiên, chuyến du lịch trở nên quá phổ biến và anh em Tamaki nhận ra rằng nó đang cản trở các hoạt động truyền thống của chính bộ tộc. Năm 1994, họ quyết định thành lập marae của riêng mình trên một mảnh đất thuộc sở hữu của một quỹ tín thác Maori mong muốn hỗ trợ sự phát triển, trên địa điểm của một ngôi làng Maori cổ đại kiên cố.

Website

www.travel-nz.com/Tamaki/

9.17 Nghiên cứu điển hình: Taquile, Peru

Vị trí và cộng đồng

Taquile là một hòn đảo ở hồ Titicaca, một hồ nước nằm ở cao nguyên Altiplano trên dãy Andes đi qua biên giới giữa Peru và Bolivia. Tacquile cách cảng chính ở Puno khoảng 45 km và đi thuyền mất khoảng ba tiếng rưỡi bằng thuyền máy địa phương. Tacquile chỉ là một hòn đảo nhỏ, diện tích khoảng 12 km vuông, với dân số khoảng hai nghìn người.

Phương thức vận hành

Những du khách du lịch bụi đầu tiên bắt đầu đổ xô đến vùng Hồ Titicaca vào giữa những năm 1970 và Tacquile là cộng đồng đầu tiên trên đảo chào đón và đón nhận cơ hội mới này. Trong những ngày đầu, người Taquilean có thể kiểm soát ngành du lịch và phát triển mô hình dựa vào cộng đồng theo mô hình quản trị có sự tham gia truyền thống của họ. Họ đảm bảo độc quyền trong việc đi lại giữa đảo và đất liền bằng thuyền thuộc sở hữu hợp tác xã, và khách du lịch ở lại nhà dân với các gia đình địa phương.

Cộng đồng Tacquilean đã cố gắng giữ vững truyền thống của họ hơn hầu hết các cộng đồng nhỏ khác ở Peru. Họ nổi tiếng với nghề dệt và dệt vải truyền thống (năm 2005 hàng dệt của họ được UNESCO công nhận là 'Kịch tác di sản truyền khẩu và phi vật thể của nhân loại') và hầu hết người Tacquilean vẫn mặc quần áo truyền thống. Chuyên môn về hàng dệt may này đóng vai trò quan trọng trong những ngày đầu của ngành du lịch vì tiền từ việc bán hàng dệt may được dùng để mua thuyền và các cơ sở hạ tầng khác.

Tuy nhiên, kể từ những năm 1980, người Tacquilean phải đối mặt với áp lực ngày càng tăng từ du lịch đại chúng và các chính sách tân tự do đã đe dọa khả năng kiểm soát và thu lợi từ du lịch trên đảo của họ. Fujimori theo chủ nghĩa tân tự do đã lãnh đạo chính phủ Peru đã bãi bỏ độc quyền về thuyền và ngăn người Taquilean thu phí vào cửa đảo của họ. Ngày càng có nhiều khách du lịch không ở lại qua đêm mà chỉ ghé thăm trong một ngày như một phần của chuyến tham quan hai ngày trên quần đảo Titicacan. Năm 2005 chỉ có 5% khách du lịch ở lại Tacquile qua đêm. Người Taquilean đã cố gắng chống lại xu hướng này bằng cách thúc đẩy các chuyến tham quan văn hóa dựa vào cộng đồng trên đảo.

Lợi ích cho cộng đồng

Mô hình du lịch DLCĐ chiếm ưu thế trong những ngày đầu của ngành du lịch đã mang lại cho người Tacquilean khả năng tiếp cận thu nhập và khả năng sử dụng 'mô hình Andean' của tổ chức xã hội dựa trên 'sự trao đổi qua lại trên toàn cộng đồng và sự tham gia của tất cả các thành viên cộng đồng' (Ypeij & Zorn 2007) để đảm bảo rằng lợi nhuận được lan truyền khắp cộng đồng. Sự phát triển của du lịch trong khu vực cũng đã cho phép danh tiếng về dệt may của họ lan rộng, đỉnh cao là chứng nhận của UNESCO, đây là nguồn tự hào lớn cho cộng đồng.

Đối mặt những thách thức

Thách thức chính đối với người dân đảo là duy trì quyền kiểm soát ngành du lịch và quản lý nó phù hợp với cấu trúc xã hội cộng đồng của chính họ. Mô hình này đang bị đe dọa bởi các công ty lữ hành và hướng dẫn viên bên ngoài, những người mà sự xuất hiện của họ đã được tạo điều kiện bởi các chính sách dựa trên thị trường của chính phủ quốc gia. Quá trình chuyển đổi từ mô hình du lịch DLCĐ dựa trên văn hóa sang du lịch đại trà đã đặt người Tacquilean vào một vai trò ngày càng thụ động với tư cách là 'đối tượng của cái nhìn của khách du lịch' (Ypeij & Zorn 2007). Trải nghiệm này không chỉ gây bất lợi cho khả năng kiểm soát hướng phát triển trên đảo của người Tacquilean mà còn ngày càng gây bất mãn cho khách du lịch, hầu hết những người đang tìm kiếm cơ hội tương tác có ý nghĩa với người Tacquilean và cơ hội hiểu rõ hơn về họ. Văn hóa.

Một thách thức nữa là giải quyết sự căng thẳng giữa các kỹ năng chuyên môn và kỹ thuật cần thiết trong ngành du lịch và việc luân chuyển các vai trò theo mô hình quản lý có sự tham gia truyền thống được ưa chuộng bởi Tacquileans .

Bài học kinh nghiệm

Không giống như nhiều hòn đảo lân cận , cộng đồng Tacquilean quyết định không bán bất kỳ mảnh đất nào của họ cho người ngoài, điều này cho phép họ giữ mức độ kiểm soát cơ sở hạ tầng du lịch và ngành công nghiệp cao hơn nhiều so với các nước láng giềng .

Mô hình dựa trên cộng đồng sử dụng các vị trí quản lý luân phiên, ủy ban đặc biệt và doanh nghiệp hợp tác cho phép tất cả người dân Tacquilean có ý kiến đóng góp vào quá trình phát triển du lịch trên đảo của họ và chia sẻ lợi ích mà nó mang lại. Mô hình này mang lại lợi ích tối đa cho người dân địa phương đồng thời cung cấp dịch vụ hấp dẫn và thỏa mãn cho khách du lịch. Mục tiêu của cộng đồng không chỉ là tham gia vào ngành du lịch, mà là kiểm soát nó và khả năng định hình tương lai kinh tế của chính họ. Sự xuất hiện của du lịch đại chúng không được kiểm soát, nơi mà những người bên ngoài phần lớn thu được lợi ích, đã có tác động phá vỡ tổ chức xã hội và văn hóa bản địa của hòn đảo. Các chính sách dựa trên thị trường của chính phủ quốc gia và thiếu sự hỗ trợ cho quản lý địa phương đối với ngành đã tạo điều kiện cho tình trạng này xảy ra. Hỗ trợ từ các tổ chức phi chính phủ quốc tế cho

Tacquileans để phát triển các kỹ năng kỹ thuật cần thiết nhằm quảng bá mô hình DLCĐ của họ trên internet đang giúp họ bắt đầu khẳng định lại quyền kiểm soát đối với ngành.

Website/liên hệ

Mọi nẻo đường du lịch www.titcacaperu.com

Nguồn tham khảo

Ypeij , A. & Zorn, E., (2007). *Taquile : Một vùng đất du lịch của Peru đang đấu tranh giành quyền kiểm soát* . *European Review of Latin American and Caribebean Studies*, 82, 2007, pp119–128

Raffo, C. & Wust, W. H, *Du lịch nông thôn cộng đồng Peru: Kinh nghiệm thành công* , Từ Peru

9.18 Nghiên cứu điển hình: Termas de Papallacta , Ecuador



Hình ảnh của www.termaspapallacta.com

Vị trí và cộng đồng

Termas de Papallacta là một cơ sở lưu trú và chăm sóc sức khỏe spa và bồn tắm nước nóng ở làng Papallacta, Ecuador. Nó nằm ở vùng núi 67 km về phía đông của thủ đô Quito.

Phương thức vận hành

Termas de Papallacta (TP) hoạt động như một doanh nghiệp tư nhân. Năm 1994, một nhóm sáu người dân Ecuador dám nghĩ dám làm đã mua hacienda bao gồm các bể nước nóng Papallacta với mục đích phát triển một doanh nghiệp du lịch sinh thái nhiệt bền vững hài hòa với môi trường tự nhiên và mang lại lợi ích cho cộng đồng địa phương. Kể từ đó, nó đã phát triển thành khu nghỉ mát chăm sóc sức khỏe nhiệt nổi tiếng nhất của Ecuador.

Ban đầu bắt đầu với một spa và khu lưu trú nhỏ, sự phổ biến tức thời và nhu cầu tăng trưởng đồng nghĩa với việc các cơ sở mở rộng tương đối nhanh chóng. Ngày nay TP bao gồm nhiều spa và bể bơi nhiệt, 32 phòng khách sạn và 13 cabin. Để hỗ trợ các cơ sở đó, TP có ba nhà ăn, phòng nhân viên, nhà kho và bãi đậu xe.

Một chiến lược kinh doanh quan trọng là phát triển Câu lạc bộ Nhiệt, mà khu nghỉ mát tuyên bố là cơ sở điều trị và chăm sóc sức khỏe bằng nhiệt tiên tiến nhất ở Ecuador. Các dịch vụ vật lý trị liệu chuyên nghiệp được Liên đoàn Y tế Ecuador xác nhận đầy đủ.

Vào năm 2005, việc xây dựng một trung tâm hội nghị đã mở rộng TP thành một thị trường mới và có tiềm năng sinh lợi vượt ra ngoài các nhóm nhỏ và cá nhân.

Các hoạt động và cơ sở vật chất có sẵn tại khu nghỉ mát bao gồm:

- Hồ nước nóng và spa
- Nhà hàng
- Cơ sở lưu trú khác nhau từ lựa chọn sang trọng đến bình dân
- Trung tâm chăm sóc sức khỏe với các nhân viên chuyên môn thực hành xoa bóp, thủy liệu pháp, chăm sóc sắc đẹp và sức khỏe, thiền định
- Cơ sở hội nghị
- Khu bảo tồn sinh thái với leo núi, đi bè, bơi thác, ngắm chim và cưỡi ngựa
- 'Trung tâm Thám hiểm' cung cấp thông tin và giáo dục về môi trường.

Lợi ích cho cộng đồng

Các chủ sở hữu đã làm việc chăm chỉ để đảm bảo rằng các hoạt động duy trì nguyên tắc bền vững và cộng đồng của họ.

Termas de Papallacta đã cẩn thận để giảm thiểu tác động môi trường đối với địa điểm và môi trường xung quanh. Năm 1999, trong thời kỳ mở rộng kinh doanh, một hệ thống xử lý nước thải tại chỗ đã được xây dựng. Ban quản lý cũng đã làm việc cùng với Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA) để tài trợ và thành lập một tổ chức độc lập có tên là 'Terra Foundation'. Mục đích của quỹ là đào tạo cộng đồng địa phương về các vấn đề môi trường, đồng thời cung cấp cho cộng đồng và du khách một 'Trung tâm Thám hiểm' tương tác, rộng 260 ha, để giới thiệu hệ động thực vật của hệ sinh thái địa phương.

Năm 2007, TP là cơ sở lưu trú đầu tiên nhận được chứng nhận Smart Voyager. Smart Voyager là một chương trình chứng nhận giáo dục được thành lập bởi các tổ chức phi chính phủ Conservacion u Desarrollo (Ecuador) và Rainforest Alliance (Mỹ) Nó nhằm mục đích giúp các nhà khai thác du lịch giảm tác động đến môi trường và đảm bảo rằng tăng trưởng là tích cực đối với việc làm, cộng đồng và môi trường. Các khía cạnh giáo dục mang lại những lợi ích quan trọng cho cộng đồng địa phương, nhân viên và lợi nhuận kinh doanh (ví dụ, thông qua Smart Voyager, TP đã giảm đáng kể mức tiêu thụ năng lượng và nước). Chứng nhận này rất quan trọng đối với danh tiếng, khả năng tiếp thị và mạng lưới kết nối của khu nghỉ dưỡng.

Khu nghỉ mát là một chủ nhân lớn và thu hút nhiều khách du lịch đến làng Papallacta. Hơn nữa, khu nghỉ mát đang phát triển một mạng lưới đường mòn đi bộ xuyên qua vùng hoang dã xung quanh, bao gồm cả việc xây dựng các cabin qua đêm.

Đối mặt những thách thức

Việc quản lý sự mở rộng nhanh chóng của một doanh nghiệp để loại bỏ những tiêu cực về môi trường và xã hội là rất khó. Tương tự như vậy, việc cân bằng động cơ đạt được lợi ích tài chính với nguyên tắc bền vững là một thách thức. Ví dụ, các khoản đầu tư như xây dựng nhà máy xử lý nước thải và thành lập Quỹ Terra đã được thực hiện mặc dù thực tế là các lựa chọn đầu tư khác vào thời điểm đó có thể mang lại lợi nhuận cao hơn.

Bài học kinh nghiệm

Sản phẩm

Các tiện nghi của khách sạn và cabin, spa riêng và hồ bơi nước nóng thiên nhiên, kết hợp với sự tập trung mạnh mẽ vào sức khỏe thể chất và tinh thần là điểm hấp dẫn đối với những vị khách giàu có hơn trong nước và quốc tế. Điều này cho phép giá nhà ở, thực phẩm và dịch vụ cao hơn nhiều so với mức trung bình của địa phương. Khung cảnh thiên nhiên tuyệt đẹp xung quanh và hệ sinh thái độc đáo—nơi dãy núi Andes gặp Amazon—cũng có sức hấp dẫn mạnh mẽ đối với những người yêu thiên nhiên, cũng như nhiều hoạt động dành cho khách bên ngoài cơ sở.

Địa điểm

Vị trí gần của cơ sở với thủ đô Quito, là địa điểm chiến lược lý tưởng vì TP có thể dễ dàng tiếp cận đối với cư dân thành phố và khách quốc tế là thị trường mục tiêu chính.

Vị trí này làm cho nó trở thành một điểm đến phổ biến trong ngày hoặc cuối tuần cho cư dân Quito. Vì hầu hết các chuyến du lịch quốc tế đều đi qua Quito, nó giúp dễ dàng bổ sung cho một hành trình rộng lớn hơn và hoàn hảo cho các hội nghị.

Tiếp thị

TP đã tạo dựng được danh tiếng rất mạnh trong ngành du lịch Ecuador. TP có liên kết quảng bá với các danh bạ du lịch/du lịch sinh thái quốc gia và khu vực, danh bạ quản lý sự kiện, các công ty du lịch cá nhân và các cơ sở du lịch sinh thái khác trong khu vực.

Chúng nhận từ tổ chức phi chính phủ độc lập đã đóng một vai trò quan trọng trong việc khẳng định danh tiếng bền vững của TP. Chúng nhận đã mở rộng mối liên kết của TP với các tổ chức quốc tế (ví dụ: Rainforest Alliance) và nâng cao vị thế quốc tế của khu nghỉ dưỡng bằng cách liên kết với lĩnh vực Du lịch sinh thái rộng lớn hơn ở Ecuador. Các đánh giá trực tuyến, hướng dẫn du lịch và một website đa ngôn ngữ có thể truy cập đều góp phần vào sự nổi tiếng và động lực của TP.

Sự đầu tư

Kể từ khi được thành lập lần đầu tiên, TP đã liên tục tái đầu tư vào hoạt động kinh doanh để tăng công suất lưu trú, nhằm đảm bảo rằng công suất tăng lên phù hợp với môi trường và nâng cao nhận thức về môi trường rộng lớn hơn cũng như các giá trị của môi trường xung quanh. Một số khoản đầu tư vào môi trường này, chẳng hạn như cải thiện hiệu quả sử dụng nước và năng lượng của các cơ sở, dẫn đến lợi ích kinh tế ngay lập tức trong khi những khoản đầu tư khác, chẳng hạn như thành lập Quỹ Terra, mang lại lợi ích lớn cho cộng đồng và lợi ích kinh tế lâu dài từ góc độ kinh doanh.

Website / chi tiết liên hệ

Website: www.termaspapallacta.com/

Điện thoại: +593 6 2320 040

Email: termasuio@termaspapallacta.com



Action on CBT

10. PHỤ LỤC B: TÀI LIỆU ĐỌC THÊM VÀ THAM KHẢO

CHƯƠNG 2: TẠI SAO PHẢI PHÁT TRIỂN DU LỊCH CỘNG ĐỒNG?

Thông tin thêm

Các ấn phẩm về DLCĐ hiện được phổ biến rộng rãi bao gồm một số sổ tay hướng dẫn cách thực hiện và hướng dẫn chính sách có thể truy cập qua website. Các tổ chức ghi lại các thực hành tốt trong DLCĐ bao gồm:

Tổ chức Bảo tồn Quốc tế và Đại học George Washington. 2005. *Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn - Quá trình Đánh giá Du lịch*. Đại học George Washington.

Häusler, N và Strasdas W. 2002. *Sổ tay đào tạo về du lịch cộng đồng*, inWENT.

Viện Núi. 2000. *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Một bộ công cụ*. Viện Núi. Hoa Kỳ.

Mycoo, M. 2005. *Hướng dẫn quy hoạch vật lý cho du lịch cộng đồng*. UWISEDU.

Pine, D. Không có ngày. *Kiến tạo sự phù hợp: Mô hình lập kế hoạch du lịch cộng đồng*, Pinel & Associates, Nghiên cứu & Lập kế hoạch cộng đồng.

Nguồn tham khảo

Bushell, R. & Sheldon, PJ (eds.) (2009) *Sức khỏe và Du lịch: tâm trí, cơ thể, tinh thần, địa điểm*, Cognizant Communication Corporation, New York

Glickman E. (2005) *Chăm sóc sức khỏe toàn cầu thúc đẩy kinh doanh spa: được thúc đẩy bởi xu hướng chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng, ngành công nghiệp spa trị giá hơn 11,2 tỷ USD đang nhắm đến cả khách hàng cao cấp và bình dân trong thị trường spa ngày càng phức tạp*. Tạp chí Công nghiệp Mỹ phẩm Toàn cầu. Ngày 1/9/2005

Henderson, JC (2004) *Du lịch chăm sóc sức khỏe ở Đông Nam Á. Đánh giá du lịch Quốc tế*, 7, (3–4)

Hoheb, C. (2008) *Tầm quan trọng của du lịch suối nước nóng ở Thổ Nhĩ Kỳ và Trung Đông*. Global Spa and Wellness truy cập tại <http://www.saglikturizmi.org.tr/sunum/adana/Camillehoheb.pdf>

Kiss, A. (2004) *Xu hướng trong Sinh thái học và Tiến hóa*. Tập 19 Số 5 tháng 5

UNWTO. (2006) [Http://pub.unwto.org/webroot/Store/Shops/Infoshop/47DE/4C30/11BE/192B/7C94/C0A8/0164/5F90/080307_UNWTO_TMT06_World_en_excerpt.pdf](http://pub.unwto.org/webroot/Store/Shops/Infoshop/47DE/4C30/11BE/192B/7C94/C0A8/0164/5F90/080307_UNWTO_TMT06_World_en_excerpt.pdf)

UNWTO. (2005) *Viễn cảnh lịch sử của du lịch thế giới*. Tổ chức Du lịch Thế giới của Liên Hợp Quốc, truy cập tại <http://unwto.org/facts/eng/historical.htm>

CHƯƠNG 3: NHỮNG CÂN NHẮC BAN ĐẦU KHI CHUẨN BỊ DLCĐ

Thông tin thêm

Tạp chí Du lịch bền vững www.multilingual-matters.net/jost

Thực hành du lịch bền vững - Tổ chức du lịch thế giới
www.worldtourism.org/frameset/frame_sustainable.htm

Dự án Đổi mới Nghiên cứu Du lịch (TRIP)—Du lịch Nông thôn www.trip-project.ca

Lash, G và Austin, D. 2003. Chương trình đánh giá du lịch sinh thái nông thôn, Hướng dẫn cộng đồng đánh giá du lịch sinh thái, như một công cụ để phát triển bền vững, Elperwood International, <http://www.elperwood.com>

Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn—Quá trình Đánh giá Du lịch cung cấp một cái nhìn tổng quan về Giai đoạn Đánh giá chứa các công cụ giúp thực hiện bài tập xây dựng tầm nhìn điểm đến du lịch và SWOT cũng như các công cụ phân tích lợi ích.

Chuyển đổi cộng đồng thông qua du lịch: Sổ tay dành cho những người tiên phong trong cộng đồng có các phần về cách bắt đầu, thông tin thực tế về ngành, nguyên liệu để thành công, công cụ phân tích và các mẹo về lập kế hoạch và triển khai du lịch cộng đồng. Phần 3 trong *Chuyển đổi cộng đồng thông qua du lịch* cung cấp một bức tranh về cách thức cấu trúc và hỗ trợ ngành du lịch ở cấp địa phương, tỉnh, quốc gia và toàn cầu, đặc biệt chú trọng đến du lịch bền vững.

Brass, J (Ed.). 1997. Trung tâm Phát triển Nông thôn Miền Tây và Đại học Bang Michigan. *Sổ tay Đánh giá Du lịch Cộng đồng*. Biên tập bởi Jane L. Brass, Đại học bang Oregon, Corvallis.

Trung tâm Tài nguyên Caribbean (CANARI). Tháng 2 năm 1999. Báo cáo cuối cùng của hội thảo về du lịch cộng đồng. Một hội thảo được tổ chức bởi Viện Tài nguyên Thiên nhiên Caribbean và Chương trình Du lịch Di sản St Lucia .

Tổ chức Bảo tồn Quốc tế và Đại học George Washington. 2005. *Liên kết Cộng đồng, Du lịch và Bảo tồn—Quá trình Đánh giá Du lịch*. Trường đại học George Washington.

Häusler, N và Strasdas W. 2002. *Sổ tay đào tạo về du lịch cộng đồng*, InWENT.

Có nhiều cuộc tranh luận lành mạnh xung quanh chủ đề 'Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng có phải là một công cụ tốt để bảo tồn đa dạng sinh học không? Hay sử dụng tốt các quỹ bảo tồn đa dạng sinh học?' để tìm hiểu thêm, bạn có thể muốn tham khảo các tài nguyên sau:

Kiss, A. Tháng 5/2004. *Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng có phải là cách sử dụng tốt quỹ bảo tồn đa dạng sinh học không?* Trong Xu hướng Sinh thái học và Tiến hóa, Tập 19 Số 5. [Http://dss.ucsd.edu/~ccgibson/docs/Kiss%20-%20%20Eco-tourism based%20conservation.pdf](http://dss.ucsd.edu/~ccgibson/docs/Kiss%20-%20%20Eco-tourism%20based%20conservation.pdf)

WWF Quốc tế. 2001. *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng*. WWF Vương quốc Anh. [Http://www.icrtourism.org/Publications/WWF1eng.pdf](http://www.icrtourism.org/Publications/WWF1eng.pdf)

Cuts International. 2007. *Du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng vì sự phát triển bền vững ở vùng Mekong*, Tóm tắt chính sách, Trung tâm tài nguyên Hà Nội. [Http://www.cutsinternational.org/HRC/pdf/PB-1-07.pdf](http://www.cutsinternational.org/HRC/pdf/PB-1-07.pdf)

Nguồn tham khảo

Ashley, C., Roe, D. Và Goodwin, H. (2001) *Các chiến lược du lịch vì người nghèo giúp du lịch mang lại hiệu quả cho người nghèo: Đánh giá kinh nghiệm*. ODI.

Cottrell, S. (2001) *Phương pháp tiếp cận phát triển quốc tế của Hà Lan: Phát triển du lịch bền vững*. Công viên & Giải trí Tháng 9 năm 2001;36 9.

Dwyer, L. Và Edwards, D. (2010) *Lập kế hoạch du lịch bền vững ở Liburd*, J. Và Edwards, D. (eds) *Tìm hiểu về sự phát triển bền vững của du lịch*. Vương quốc Anh: Nhà xuất bản Goodfellow.

Liên kết BC và Liên minh các đô thị British Columbia. (2009) Chuyển đổi Cộng đồng thông qua Du lịch: Cẩm nang dành cho những người đi đầu trong du lịch cộng đồng, Link BC.

Viện Núi. (2000) *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Bộ tài nguyên*. Viện Núi. Hoa Kỳ.

Hội đồng Quận Nam Waikato: <http://www.southwaikato.govt.nz/> và <http://tirauinfo.homestead.com/Tirau.html>.

CHƯƠNG 4: CƠ CẤU VÀ HỆ THỐNG QUẢN LÝ VẬN HÀNH DLCĐ

Thông tin thêm

Earthcheck Lite là một bộ công cụ đơn giản dành cho các doanh nghiệp bắt đầu đo lường và giám sát tính bền vững. [www.ec3global](http://www.ec3global.com) www.crctourism.com.au

Du lịch bền vững CRC. Quản lý rủi ro du lịch: Hướng dẫn để quản lý Khủng hoảng du lịch: [Http://www.crctourism.com.au/Page/Tools+and+Products/Tourism+Risk+Management+Guide+AICST.aspx](http://www.crctourism.com.au/Page/Tools+and+Products/Tourism+Risk+Management+Guide+AICST.aspx)

Trung tâm nghiên cứu và giáo dục giải trí du lịch. (2006) Bộ công cụ lập kế hoạch du lịch cho chính quyền địa phương.

Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Có thể tham khảo Bộ tài nguyên được phát triển từ Viện Mountain để biết thông tin về các nguyên tắc tham gia.

Nguồn tham khảo

KEM BV. (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh*, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ). (1999) *Du lịch bền vững như một lựa chọn phát triển: Hướng dẫn thiết thực cho các nhà quy hoạch địa phương, các nhà phát triển và những người ra quyết định*.

Intrepid. (2009) *Các nguyên tắc chính hoặc Quy tắc ứng xử để điều hành các trải nghiệm 'có trách nhiệm' của Intrepid* <http://www.intrepidtravel.com/quicklink/responsibletravel>

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba kết quả cuối cùng của 27 dự án*, báo cáo thực tập cho Eplerwood International http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf.

Website của Green Globe: <http://www.greenglobecertification.com/>

Công Ty TNHH Phát Triển Du Lịch. (2010) [Http://www.tdc.co.tt/tourism_quality_control.htm](http://www.tdc.co.tt/tourism_quality_control.htm). Truy cập ngày 3/5/2010

CHƯƠNG 5: NGUỒN LỰC DLCĐ: CƠ CHẾ CẤP VỐN, QUẢN LÝ VÀ MUA SẮM TÀI SẢN

Thông tin thêm

Trích xuất bảng 'con người/hành tinh/lợi nhuận' trên Trang 28 của CREM BV 2005, *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy Du lịch sinh thái bền vững ở Châu Mỹ Latinh: Các bên liên quan Phiên bản Châu Mỹ*

Latinh, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Có thể tìm thấy một công cụ hữu ích để đánh giá mức độ hài lòng của du khách trong Bộ công cụ Lập kế hoạch Du lịch cho Chính quyền Địa phương do Trung tâm Giáo dục và Nghiên cứu Du lịch Giải trí xây dựng

Nguồn tham khảo

Tổ chức Du lịch Caribe. (2006) *Cạnh tranh với những người giỏi nhất: Thực tiễn tốt về Du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê*. Báo cáo được chuẩn bị với sự cộng tác của Ủy ban Châu Âu và Chương trình Phát triển Du lịch Bền vững Khu vực Ca-ri-bê. Có sẵn từ www.onecaribbean.org

Viện tài nguyên thiên nhiên Caribbean. (199) *Du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê: Hội thảo do Viện Tài nguyên Thiên nhiên Ca-ri-bê và Chương trình Du lịch Di sản St Lucia tổ chức*. Báo cáo cuối kỳ.

CREM BV (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh*, Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Dal, F., (2007), *Nguyên nhân và giải pháp đề xuất cho tình trạng kém phát triển du lịch suối nước nóng đới ở Thổ Nhĩ Kỳ*, Luận văn Thạc sĩ Khoa học, Đại học Izmir, Izmir

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba kết quả cuối cùng của 27 dự án*, báo cáo thực tập cho eplerwood International, có tại http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf.

Trung tâm nghiên cứu giáo dục giải trí du lịch. (2006). *Bộ công cụ lập kế hoạch du lịch cho chính quyền địa phương*.

Quý Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng*. Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quý Rufford và Quý MAVA.

Ypeij, A. & Zorn, E. (2007) ' Taquile : Một hòn đảo du lịch của Peru đấu tranh giành quyền kiểm soát' *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 82.

CHƯƠNG 6: PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG VÀ NĂNG LỰC CỦA ĐỊA PHƯƠNG ĐỂ CUNG CẤP DLCĐ VÀ BỀN VỮNG DI SẢN CỦA NÓ

Thông tin thêm

Go2, một hiệp hội công nghiệp phi lợi nhuận ở Canada được coi là công ty hàng đầu thế giới về phát triển nguồn nhân lực du lịch với thông tin và tài nguyên dựa trên web dễ dàng truy cập www.go2hr.ca

Green Globe: <http://www.greenglobe.com/>

Tiêu chuẩn du lịch bền vững toàn cầu (UN, UNEP, UNWTO và các tổ chức khác)
[Www.sustainabletourismcriteria.org](http://www.sustainabletourismcriteria.org)

Thực hành du lịch bền vững, TIAC www.tiac-aitc.ca/english/sustainable_tourism.asp

Ý tưởng Du lịch Xanh và Lữ hành, Hiệp hội Khách sạn Xanh: www.greenhotels.com

Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: <http://www.recoftc.org/site/index.php?Id=355>

Thực hành tốt trong du lịch cộng đồng ở Ca-ri-bê [Http://ckmportal.eclacpos.org/caribbean-digital-](http://ckmportal.eclacpos.org/caribbean-digital-)

library/tourism/good-practices-in- community based-tourism-in-the-caribbean

Thiết kế cho sự bền vững—Phương pháp tiếp cận từng bước <http://www.d4s-sbs.org/>

Nguồn tham khảo

Ashley, C., Roe, D. Và Goodwin, H. (2001) *Các chiến lược du lịch vì người nghèo giúp du lịch mang lại hiệu quả cho người nghèo: Đánh giá kinh nghiệm* . ODI.

Canard, H. (2007) Bài báo có tựa đề *Các dự án du lịch cộng đồng, được trình bày tại Hội nghị Du lịch sinh thái* , Đại học Bách khoa Tai Poutini , Greymouth.

SNV Mạng lưới Du lịch Bền vững Vì Người nghèo Châu Á, SNV Việt Nam và Trường Quản lý Công nghiệp Lữ hành, Đại học Hawaii. (2007) *Bộ công cụ giám sát và quản lý du lịch cộng đồng* , SNV.

INWENT. (2002) *Đào tạo Manuel về Du lịch Cộng đồng*. Xây dựng năng lực quốc tế, Đức.

Mann, M. (2000) *Hướng dẫn du lịch cộng đồng* . Đối với mối quan tâm du lịch Earthscan.

Viện Núi. (2000) *Du lịch cộng đồng để bảo tồn và phát triển: Bộ tài nguyên*. Viện Núi. Hoa Kỳ.

Quý Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng* . Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quý Rufford và Quý MAVA.

CHƯƠNG 7: PHÁT TRIỂN VÀ TIẾP THỊ SẢN PHẨM

Thông tin thêm

Responsibletravel.com —đại lý du lịch thúc đẩy du lịch có trách nhiệm. Một địa điểm tiềm năng để thông qua đó tiếp thị trải nghiệm du lịch (xem thêm về Du lịch có trách nhiệm trong Chương 8 Xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan về du lịch để hỗ trợ DLCĐ).

Nguồn tham khảo

Beeton, S. (2006) *Phát triển Cộng đồng thông qua Du lịch* , Land links Press, Australia.

Website du lịch chính thức của Canada: <http://uk.canada.travel/traveller-types>

Coronado, E. (2007) *Thương mại Latinh*; tháng 9 năm 2007; 15, 9

Cottrell, S. (2001) *Phương pháp tiếp cận phát triển quốc tế của Hà Lan: Phát triển du lịch bền vững*. Công viên & Giải trí Tháng 9 năm 2001;36 9.

CREM BV (2005) *Bộ công cụ để phát triển và thúc đẩy du lịch sinh thái bền vững ở Mỹ Latinh: Phiên bản các bên liên quan ở Mỹ Latinh* , Được phát triển với sự hợp tác của Rainforest Alliance.

Haig, T. (2009) *Tiêu điểm khu vực: Papua New Guinea* . Tạp chí Dẫn đầu Thương mại Quốc tế.

Harris, R & Vogel, D. (2003) *Thương mại điện tử cho du lịch cộng đồng ở các nước đang phát triển*. Hồng Kông.

Hội đồng quốc tế về các sáng kiến môi trường địa phương. 1999. *Du lịch và Phát triển bền vững Du lịch bền vững: Quan điểm của chính quyền địa phương*. Ủy ban về Phát triển bền vững Kỳ họp thứ bảy từ ngày 19–30 tháng 4, New York.

Bộ Văn hóa và Du lịch. (2007) *Chiến lược du lịch của Thổ Nhĩ Kỳ – 2023*, Bộ Văn hóa và Du lịch, Ankara Thổ Nhĩ Kỳ.

Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới Quốc tế. (2001) *Hướng dẫn phát triển du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng*. Báo cáo do Công ty Du lịch chuẩn bị với sự hỗ trợ của Quỹ Rufford và Quỹ MAVA.

CHƯƠNG 8: XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN TRONG DU LỊCH ĐỂ HỖ TRỢ DLCĐ

Thông tin thêm

Mitchell, J. và Harrison, D. 2006. *Quan hệ đối tác giữa khu vực tư nhân và cộng đồng: Lợi ích của việc làm việc tại địa phương*. Bài phát biểu chính tại Hội nghị Thượng đỉnh Đầu tư Du lịch Mekong tại Luang Prabang, CHDCND Lào.

Nguồn tham khảo

Cotter, B và Hannan, K. (1999) *Cộng đồng của chúng ta Tương lai của chúng ta: Hướng dẫn chương trình địa phương 21*. Canberra: Khối thịnh vượng chung Australia.

Jones, HM (2008) *Doanh nghiệp du lịch cộng đồng ở Mỹ Latinh: Ba kết quả cuối cùng của 27 dự án*, báo cáo thực tập cho Eplerwood International, tại http://www.eplerwood.com/pdf/Community_Based_Tourism_Enterprise.pdf.

Kinh doanh cánh quạt. (2010) *MP cho biết 3 triệu đô la theo chu kỳ là một sự thúc đẩy cho Rotorua*. Http://www.rotorua-business.com/myfiles/Strictly_Business_April_2010.pdf

Có tinh thần trách nhiệm Du lịch <http://www.responsibletravel.com>

Dịch vụ Tin tức Fed Hoa Kỳ. (2008) *Mạng lưới khu vực tư nhân sẽ thúc đẩy du lịch suối nước nóng ở Chile*, ngày 6/3/2008

11. PHỤ LỤC C: CÁC TRUNG TÂM TRI THỨC VÀ MẠNG LƯỚI DÀNH CHO DU LỊCH CƠ SỞ CỘNG ĐỒNG

Nhóm / tổ chức	Mô tả	Liên hệ
Tổ chức toàn cầu		
Quỹ UNWTO ST-EP: Du lịch bền vững để xóa bỏ nghèo đói	Toàn cầu: Tổ chức của Liên Hợp Quốc nhằm mục đích sử dụng du lịch để giúp đạt được các Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ. Trọng tâm chính là nghiên cứu các thông lệ tốt trong lĩnh vực du lịch bền vững và thu hút tài chính cho phát triển du lịch bền vững.	E-mail: Contact@unwtostep.org Website: http://www.unwtostep.org/
Quỹ Động vật Hoang dã Thế giới – Du lịch	Toàn cầu: Chương trình du lịch của WWF sử dụng các nhà điều hành du lịch bền vững và đóng góp cho công việc bảo tồn của WWF.	E-mail: Goviedo@wwfint.org Website: http://www.worldwildlife.org/travel/item7707.html
Mối quan tâm du lịch	Toàn cầu: Một tổ chức phi chính phủ độc lập đấu tranh để ngừng khai thác trong ngành du lịch và phát triển mạng lưới các nhà điều hành du lịch thương mại công bằng .	Website: http://www.tourismconcern.org.uk/index.php?Page=home
SNV (Tổ chức Phát triển Hà Lan)	Toàn cầu: Một tổ chức phát triển bền vững trên toàn thế giới hoạt động về xóa đói giảm nghèo. Làm việc trong các dự án du lịch ở 23 quốc gia, SNV hỗ trợ các chính phủ xây dựng chính sách du lịch cộng đồng và giúp đỡ những người bị thiệt thòi bằng cách kết nối người nghèo ở nông thôn với tài chính khu vực tư nhân.	Website: http://www.snvworld.org/en/Page/default.aspx
Thế Giới Cùng Du Lịch	Toàn cầu: Dịch vụ web cung cấp cho khách du lịch thông tin thúc đẩy du lịch văn hóa bền vững.	Website: http://worldstogethertravel.com/index.html
Các quốc gia/khu vực APEC		
Redturs	Châu Mỹ Latinh : Redturs là Mạng lưới Du lịch Cộng đồng Châu Mỹ Latinh. Đó là một mạng lưới các nhà điều hành DLCD và các liên đoàn quốc gia tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp thị DLCD và hợp tác giữa DLCD và các tổ chức bên ngoài.	E-mail: Info@redtus.org Website: http://www.redtur.org/

Mạng lưới Cộng đồng địa phương	Châu Mỹ Latinh: Một chương trình phát triển bền vững tập trung vào việc thúc đẩy du lịch sinh thái nông thôn và hàng thủ công địa phương sử dụng công nghệ thông tin.	E-mail: Webmaster@linkall.org Website: Http://www.link-all.org/frontoffice/changelanguajesevlet
Văn phòng điều phối du lịch Mekong	Đông Nam Á: cơ quan điều phối để thúc đẩy du lịch bền vững vì người nghèo ở các quốc gia trong khu vực sông Mekong.	Email: info@mekongtourism.org Website: Http://www.mekongtourism.org
Asian Encounters	Châu Á/Toàn cầu: Một doanh nghiệp nhằm quảng bá DLCĐ ở Châu Á bằng cách sử dụng mạng xã hội để liên kết khách du lịch và cộng đồng.	Website: Http://www.asianencounters.org/
Indecon (trung tâm du lịch sinh thái Indonesia)	Indonesia: Tổ chức phi lợi nhuận làm việc về phát triển du lịch sinh thái ở Indonesia, với trọng tâm là nghiên cứu và đào tạo.	E-mail: Indecon@indecon.or.id Website: http://www.indecon.or.id/contact.php
Viện du lịch Cộng đồng Thái Lan	Thái Lan : Cơ quan hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà điều hành DLCĐ ở Thái Lan. Một tổ chức được hình thành từ các mạng lưới có lịch sử hoạt động lâu dài trong lĩnh vực DLCĐ ở Thái Lan. Xem thêm Dự án du lịch Sinh thái Du lịch xã hội có trách nhiệm (REST)	E-mail: Info@cbt-i.org Website: Http://www.cbt-i.org/main.php
Mạng lưới du lịch cộng đồng Việt Nam	Việt Nam: Mạng lưới các bên liên quan của DLCĐ mong muốn thúc đẩy DLCĐ của Việt Nam và tăng cường hợp tác cũng như chia sẻ kiến thức giữa các tổ chức DLCĐ .	Email: dhainsworth@snvworld.org Website: Http://www.ngocentre.org.vn/node/507
Quý Du lịch cộng đồng Papua New Guinea	Papua New Guinea: Một tổ chức bảo trợ kết nối các nhà khai thác DLCĐ và các bên liên quan khác cung cấp tư vấn kỹ thuật và hỗ trợ để phát triển lĩnh vực DLCĐ ở PNG.	E-mail: cbtf@outline.net.pg Website: Www.cbtf.org.pg
Ban thư ký Hội nhập Du lịch Trung Mỹ (SITCA)	Trung Mỹ: Ban thư ký giúp thúc đẩy sự hội nhập và phát triển du lịch bền vững trên khắp Trung Mỹ.	Email: info.stcct@sica.int Website: Http://www.sica.int/cct/stcct/stcct_breve.aspx
Các quốc gia/khu vực ngoài APEC		
Association Costricense de Turismo Rural Comunitario (ACTUAR)	Costa Rica: Hiệp hội các nhà khai thác DLCĐ của Costa Rica hỗ trợ tiếp thị hợp tác.	Website: Http://www.actuarcostarica.com
Cooprena	Costa Rica: Hiệp hội các mạng lưới giúp tổ chức và tiếp thị DLCĐ ở Costa Rica.	E-mail: Info@turismoruralcr.com Website: Www.cooprena.com

La Ruta Moskitia Ecotourism Alliance	Honduras: Liên minh sáu cộng đồng bản địa sở hữu các hoạt động DLCĐ trong Khu dự trữ sinh quyển Rio Platano nhằm mục đích chuyển nền kinh tế địa phương từ khai thác tài nguyên sang du lịch bền vững.	E-mail: Info@larutamoskitia.com Website: Http://www.larutamoskitia.com
Proyecto El Condor	Ecuador: Liên minh các cộng đồng địa phương ở Thung lũng Totorillas ở Ecuador thúc đẩy du lịch sinh thái.	E-mail: Twalsh@ch.pro.ec Website http://www.interconnection.org/condor/english_projects/ecotour.html
Quý Du lịch cộng đồng (CTF)	Barbados: được thành lập với sứ mệnh 'xây dựng các cộng đồng an toàn hơn và mạnh mẽ hơn trong quan hệ đối tác với ngành du lịch'.	Website: Www.ctfonline.com
Mạng lưới du lịch bền vững Lào	Lào: Diễn đàn thảo luận và xúc tiến du lịch bền vững ở Lào, mở cửa cho các tổ chức khu vực công và tư nhân .	Website: Http://www.ecotravellaos.com/stn.htm
Mạng lưới du lịch sinh thái - cộng đồng Campuchia	Campuchia: Một mạng lưới bao gồm các cộng đồng, tổ chức phi chính phủ, tổ chức học thuật và công ty tư nhân, dựa trên việc thúc đẩy du lịch sinh thái dựa vào cộng đồng ở Campuchia.	Email: info@caben.org Website: http://www.caben.org/index.html
DLCĐ Kyrgyzstan	Kyrgyzstan: Cơ quan quốc gia cao nhất để điều phối và thúc đẩy các hoạt động DLCĐ trên khắp Kyrgyzstan.	Email: cbt@cbtkyrgyzstan.kg Website: http://www.cbtkyrgyzstan.kg
Khám phá vùng nông thôn Ấn Độ	Ấn Độ: Cổng thông tin điện tử để quảng bá các nhà khai thác du lịch nông thôn nhỏ tới du khách. Thiết lập bởi Bộ Du lịch Ấn Độ và UNDP Ấn Độ.	E-mail: Contact@exploreruralindia.org Website: www.exploreruralindia.org
Quý du lịch sinh thái Sri Lanka	Sri Lanka: Quý nhằm xóa đói giảm nghèo thông qua việc thúc đẩy DLCĐ dựa vào cộng đồng nông thôn. Trọng tâm là hợp tác khu vực và xây dựng cơ sở hạ tầng.	E-mail: Sleco@sltnet.lk Website: Http://www.ecotourismsrilanka.net/
Du lịch vùng Tổ chức của Nam Phi (RETOSA)	Nam Phi: Mạng lưới 14 quốc gia thúc đẩy phát triển bền vững và xóa đói giảm nghèo thông qua du lịch.	E-mail: Info@retosa.co.za Website: Http://www.retosa.co.za/home



Asia-Pacific Economic Cooperation

Thành viên APEC

Australia
Vương quốc Brunei
Canada
Chile
Trung Quốc
Hồng Kông (Trung Quốc)
Indonesia

Nhật Bản
Hàn Quốc
Malaysia
Mexico
New Zealand
Papua New Guinea
Peru

Philippines
Nga
Singapore
Đài Loan (Trung Quốc)
Thái Lan
Hoa Kỳ
Việt Nam



AICST được thành lập bởi Bộ trưởng Du lịch của 21 nước thành viên APEC và Nhóm công tác về Du lịch của APEC nhằm cung cấp thông tin và hỗ trợ các nước thành viên cũng như các điểm du lịch đến trong các nước thành viên phát triển bền vững về du lịch.

AICST hướng đến:

- Đóng góp cải thiện quy hoạch và quản lý du lịch
- Hỗ trợ phát triển chính sách tốt hơn
 - Nâng cao năng lực và khả năng
- Bồi dưỡng nâng cao đào tạo và tập huấn về du lịch

Tài liệu của Trung tâm quốc tế về Du lịch bền vững của APEC (AICST)
PO Box 1430, Toowong, Queensland, Australia 4066
Email: info@aicst.org

Thực hiện cho Ban thư ký Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương APEC, 35 Heng Mui Keng Terrace Singapore 119616
Tel: +65 6891-9600 Fax: +65 6891-9690 Email: info@apec.org Website: www.apec.org