Thị trường "ngách" cho du lịch bền vững

Hiểu về thị trường cho du lịch bền vững bao gồm việc hiểu về du khách. Các chiến lược thị trường thiết kế cho một thị trường đại chúng thường có kết quả ở sản phẩm, giá cả và khuyến mãi mà không thu hút các khách hàng tiềm năng. Thị trường giải trí cũng có thể có hiệu quả hơn nếu nó được dựa trên các phân chia thị trường và các tiếp thị mục tiêu. Phân chia thị trường là một quá trình gồm:
(1) Nhóm gộp các du khách hiện có và tiềm năng có những sở thích/quan tâm tương đồng vào những nhóm gọi là phân chia thị trường,
(2) Chọn những nhóm tiềm năng như là thị trường mục tiêu, và
(3) Thiết kế dug hoà thị trường mà làm thoả mãn các nhu cầu, mong muốn và thói quen đặc biệt của thị trường mục tiêu.

Du lịch bền vững có thể được phân vào 4 nhóm khác nhau với các mục đích, mong muốn và cách suy nghĩ khác nhau. (sự phân nhóm này được áp dụng rộng rãi ở Bắc Mỹ. Những quốc gia khác có thể có những nhóm phụ)

1. **Du lịch sinh thái** – di chuyển để đánh giá cao và học hỏi về môi trường hoang dã. Các du khách du lịch sinh thái mong muốn mở rộng kiến thức về môi trường tự nhiên. Những hoạt động chủ yếu là các tour tự nhiên, đi bộ với các hướng dẫn viên hiểu biết về động thực vật, xem chim, xem cá Voi và những sinh vật hoang dã khác. Các du khách du kịch sinh thái là những người thiên về cá nhân và có những phản ánh. Họ thường chủ động tìm kiếm những hướng dẫn viên hoặc những người khác để giúp họ tìm hiểu, quan sát và mở rộng kiến thức về tự nhiên hoang dã. Họ yêu cầu các hướng dẫn viên phải thật sự có kiến thức. Những du khách khác thực hiện các chuyến tiết kiệm thì chịu đựng. Du lịch sinh thái được xem xét như những người thích tìm hiểu cá nhân để học hỏi và phát triển các mối quan hệ với cá nhân, cấp bậc riêng về các mối liên lạc trong xã hội không có giá trị cho những hiểu biết này. Các du khách du lịch sinh thái ở mọi lứa tuổi, nhưng thường thì ở nhóm lớn hơn và tương đồng ở cả 2 giới. Trình độ giáo dục cao và mức thu nhập tương đối là những nhân tố ảnh hưởng cho những người trưởng thành.

2. **Du lịch hoang dã** - chuyến di chuyển hoang sơ qua một số môi trường tự nhiên hoang dã mà không có những xáo trộn của con người. Các hoạt động chính là đi bộ hoặc chèo bè qua đêm. Những người ham mê hoang dã như những nơi hoang vắng thì thường là đi theo nhóm nhỏ bạn bè. Nhóm lớn không được ưa thích. Ở những nơi có thể, những người yêu thích hoang dã muốn đi bộ mà không có hướng dẫn viên. Những người yêu thích hoang dã thường là những thanh niên mới lớn có trình độ cao và thu nhập khá. Do có một mối quan tâm liên tục và mạnh, những người sử dụng mô hình này thường có những trải nghiệm tốt.

3. **Du lịch mạo hiểm** – các hoạt động thể thao sôi nổi và nguy hiểm trong môi trường tự nhiên cho mục đích thoả mãn cá nhân. Các hoạt động này bao gồm leo núi, chèo bè

qua những vùng nước nguy hiểm và lặnẻơ những vùng biển sâu. Những hoạt động này thường có tính xã hội cao và được đi theo nhóm lớn. Cũng như du lịch hoang dã, những người du lịch mạo hiểm thường là những người thanh niên trẻ tuổi, nhưng họ lại có tính xã hội cao hơn.

4. **Cắm trại bằng xe** - những chuyến du lịch gia đình an toàn ở các điểm cắm trại thu hút tại những vùng nằm giữa các khu dân cư và những vùng hoang dã. Những người cắm trại trên xe thường có tính xã hội cao và thích có gia đình và bạn bè xung quanh mình. Họ ở các các lứa tuổi khác nhau. Cân bằng về giới. Có nhiều mức thu nhập khác nhau, ngoại trừ những người nghèo. Khi những người cắm trại trên xe này tìm ra những vị trí yêu thích thì họ sẽ thường xuyên quay trở lại.

Hấp dẫn các du khách lớn tuổi hơn

Sự thay đổi về các yếu tố nhân chủng học về dân số, ở cả phía Bắc Mỹ và Bắc Âu, sẽ có sự vận dụng sâu về du lịch bền vững. Dân số có số tuổi trung bình đang tăng lên như sự bùng nổ những người chuyển sang các công việc giành cho người lớn tuổi hoặc về hưu. Tuổi tác là một yếu tố quan trọng nhất trong việc tham gia vào các hoạt động giải trí. Cũng giống như tuổi của con người, những hoạt động giải trí nguy hiểm và chủ động trở nên kém thu hút, trong khi đó những hoạt động giải trí thụ động ngoài trời thì hấp dẫn hơn. Những hoạt động dựa trên các phương tiện (trượt tuyết, bơi lội) và những trò giải trí thể thao (lướt ván, leo núi) sẽ làm giảm sự tham gia của thị trường du khách có tuổi. Ngược lại, sự tham gia trong các hoạt động như xem chim, đi bộ, lái xe giải trí và xem ngắm cảnh sẽ được tăng lên (Foot 1990). Du lịch sinh thái sẽ có lợi nhất cho việc thay đổi về con người. Nó hấp dẫn cho những người lớn tuổi hơn và được thiết kế tốt để điều chỉnh cho những nhu cầu của họ. Những người có tuổi thường không muốn hoặc không thể tham gia vào các hoạt động nguy hiểm và đòi hỏi có sự cố gắng như những người trẻ hơn. Nếu có sự tăng lên về mức độ phục vụ được thiết kế một cách riêng biệt cho thị trường cao cấp và những thay đổi về nơi lưu trú được thực hiện, thì nhu cầu của người có tuổi sẽ được đáp ứng.

Nhóm nghiên cứu những người có tuổi (1993) và Nhóm nghiên cứu du lịch (1990) báo cáo rằng “môi trường là ưu tiên hàng đầu với tất cả mọi người ở mọi lứa tuổi trên thế giới”. Với những người có tuổi lớn hơn 65 ở Canada, 3 mối quan tâm du lịch lớn nhất là văn hoá và du lịch (85%), Môi trường (82%) và ngoài trời (70%). Tương tự như vậy với cộng đồng ở Hoa Kỳ, mức độ quan tâm du lịch cao nhất là văn hoá và lịch sử (100%), môi trường (95%) và ngoài trời (75%). Những người Đức lớn tuổi nói rằng những cảnh đẹp tuyệt vời là những yếu tố ảnh hưởng đến chọn lựa của họ cho những chuyến đi quốc tế. Với cách tiếp cận khảo sát khác, những người lớn tuổi ở Nhật Bản báo cáo rằng tự nhiên và môi trường là những nguyên nhân cao nhất để họ tham quan Canada. Những người lớn tuổi ở Pháp và ANh quốc thì cho rằng Canada là điểm đến tiềm năng cao nhất trong số các điểm đến vì có các Vườn Quốc gia với cảnh đẹp và có đời sống hoang dã phong phú. Một cách rõ ràng rằng, thị trường du lịch tự nhiên cho người lớn tuổi là rộng và thị trường du lịch này có thể là chưa được phát triển. Ngành du lich

Canada đang cố gắng lớn để hỗ trợ cho Canada tận dụng những thuận lợi về thị trường du lịch người lớn tuổi cho việc tìm hiểu về tự nhiên. (Randolph Group 1994).

Được trích từ:
Understanding the market for sustainable tourism, Paul F. J. Eagles, 1995.

Thống kê nhu cầu thị trường du khách

Hồ sơ nhân khẩu học:

Dao động tuổi, giới, trình độ văn hoá, quốc tịch và nơi đến của du khách?

Ai đã đến vùng này rồi?

Có bao nhiêu người đang thăm các cư dân nước ngoài và bao nhiêu người là du khách?

Mục đích của hành trình:

Du khách đến để công tác hay trong thời gian rãnh rỗi?

Họ có thăm bạn bè và gia đình không?

Họ đến cho các mục đích tình nguyện hoặc giáo dục không?

Tại sao họ lại di chuyển đến các vùng tập trung?

Các quan tâm lữ hành:

Du khách muốn thoả mãn nhu cầu về chuyên môn, cảm giác, cơ học hay tâm lý học trong chuyến nghỉ của mình?

Những vùng nào mà họ đã đến thăm trong thời gian lưu nghỉ?

Những kinh nghiệm và hiểu biết tìm kiếm có được:

Họ có quan tâm tìm hiểu sâu hơn về đời sống hoang dã, văn hoá địa phương hoặc lịch sử địa phương?

Những điểm thu hút nào mà du khách muốn trải nghiệm?

Họ có kế hoạch làm gì trong hành trình của họ không?

Những dịch vụ được sử dụng:

Những tour và chương trình trọn gói nào mà du khách đã thực hiện và họ mua từ ai?

Họ đã mua vé quốc tế hay địa phương?

Những dịch vụ khác mà du khách sử dụng? Họ có cảm thấy thoả mãn cho những dịch vụ mà họ mua không?

Ai là người hưởng lợi nhiều nhất từ những lợi tức của các sử dụng này?

Họ đã tiêu tốn bao nhiêu (trung bình)?

Có bao nhiêu du lịch lưu trú lại tại những điểm tập trung so với những người chỉ ghé qua?

Thói quen lữ hành:

Kích cỡ của nhóm du khách?

Du khách có đến những điểm đến khác trước lúc đến đây không?

Họ đã tiêu tốn bao nhiêu cho mỗi điểm đến?

Họ đã sử dụng những phương pháp nào để đặt chỗ và tìm thông tin

Họ đã sử dụng những phương tiện giao thông nào để đến điểm này và khi nào họ đã có mặt tại điểm đến?

Có bao nhiêu là đến "tham quan" và có bao nhiêu chỉ là đến điểm này?

Sự hài lòng tổng thể:

Điểm đến có đáp ứng được nhu cầu của du khách không?

Họ có được bổ sung thêm vào những trải nghiệm và hiểu biết mà họ mong muốn không?

Họ có được phục vụ theo cách mà họ mong muốn không?

Những dịch vụ này có đáp ứng được nhu cầu và mong đợi của họ không?

Những điểm thiếu hụt tiềm năng và cơ hội để đáp ứng được nhu cầu và mong muốn của du khách là gì?

Bằng cách trả lời những câu hỏi trên, nhóm sẽ có những suy nghĩ phù hợp về du khách đi đến vùng này. Việc bổ sung những hiểu biết sâu về những ai mà họ thăm sẽ đưa cho nhóm một sáng kiến về loại thị trường du khách, điểm nào thường được viếng thăm, họ đến từ vùng/đất nước nào là quan trọng nhất, những dịch vụ và hoạt động nào mà vùng có thể cung cấp.

Ghi nhớ về các thị trường du lịch tiềm năng sẽ ảnh hưởng đến con số các điểm thu hút, phương tiện và dịch vụ mà có thể được phát triển cho điểm đến này. Độ lớn của thị trường thường phụ thuộc vào các các dòng du khách ở bên trong hay

xung quanh điểm đến. Nếu điểm đến là gần với các điểm thu hút chính như các KBTB hoặc các điểm du lịch được hình thành, độ lớn của thị trường tiềm năng cũng sẽ lớn hơn. Hoặc, nếu là ở gần các vùng đô thị lớn hoặc các hệ thống đường cao tốc giữa các bang, thì thị trường tiềm năng cũng sẽ lớn hơn. Đôi khi, các lễ hội hoặc những điểm thu hút khác có thể phục vụ như là nam châm cho việc phát triển du lịch, cho dù lúc này không có những dòng du lịch tự nhiên ở gần các cộng đồng.

Cám ơn Bạn về việc Bạn tham gia vào chuyến khảo sát của chúng tôi. Nhóm tư vấn và cộng đồng địa phương của chúng tôi sẽ xem xét về những phản ánh của Bạn khi chúng tôi tiến hành đánh giá tiềm năng phát triển du lịch sinh thái của vùng. Đảm bảo rằng những trả lời của Bạn sẽ được sử dụng một cách tin cậy. Ghi nhớ là biểu mẫu này chỉ dùng cho du khách đến vùng này, không dùng cho cư dân địa phương.

1. Đây có phải là lần đầu Bạn đi du lịch ❑ Có ❑ Không

2. Nếu trả lời không với câu 1 - Bạn đã tham quan vùng này bao nhiêu lần?.....

3. Bạn đang đi: ❑ Một mình ❑ Cặp ❑ Với bạn bè ❑ Với gia đình

4. Có bao nhiêu người trong nhóm của Bạn?.....

5. Bạn định cư dài hạn tại quốc gia nào?.....

6. Nguyên nhân sơ cấp để bạn đến tham quan vùng này? (hãy chọn 1)
   ❑ Do nhàn rỗi ❑ Công tác ❑ Thăm Bạn và người thân ❑ Khác
   ❑ Giáo dục ngắn hạn (<1 năm) ❑ Tình nguyện viên (<1 năm)

7. Bạn sẽ tham quan vùng này bao lâu? (hãy chọn 1)
   ❑1 ngày ❑ 2-4 ngày ❑ 5-10 ngày ❑ 11-20 ngày ❑ hơn 21 ngày

8. Làm thế nào Bạn biết về vùng này? (hãy chọn 1)
   ❑ Radio ❑ Tivi ❑ Báo chí ❑ Tạp chí ❑ Internet
   ❑ Tờ rơi lữ hành ❑ Điều hành tour ❑ Truyền miệng

9. Loại hình di chuyển chính đến vùng này của Bạn là gì?
   ❑ Xe cá nhân/thuê ❑ Máy bay ❑ Xe tour ❑ Tàu
   ❑ Taxi ❑ Khác (nêu rõ): ……

10. Tầm quan trọng của những yếu tố dưới đây tác động đến quyết định tham quan đến vùng này của Bạn? (hãy khoanh tròn con số trả lời thể hiện đánh giá của Bạn cho từng yếu tố.)

Yếu tố	Rất quan trọng	Quan trọng	Không quan trọng	Rất bình thường
Điều kiện thời tiết tốt	4	3	2	1
Chất lượng môi trường/cảnh đẹp	4	3	2	1
Cơ hội để nhìn thấy sinh vật hoang dã	4	3	2	1
Tham quan KBTB và những vùng tự nhiên nguyên sơ khác	4	3	2	1
Cơ hội sống trong vùng môi trường tự nhiên nguyên sơ	4	3	2	1
Mong muốn tìm hiểu về những văn hoá khác và về cách sống & di sản của họ	4	3	2	1
Tham gia vào những sự kiện văn hóa hoặc tôn giáo chính	4	3	2	1
Cơ hội để tham quan những cộng đồng truyền thống/bản xứ	4	3	2	1
Cơ hội để trải nghiệm cách sống truyền thống	4	3	2	1
Cơ hội để tìm hiểu và trải nghiệm những điểm thu hút văn	4	3	2	1

hoá và tự nhiên				
Cơ hội cho các hoạt động mạo hiểm/thể thao	4	3	2	1
Giá cả tốt cho những dịch vụ được cung cấp	4	3	2	1
Hệ thống giao thông địa phương tốt	4	3	2	1
Sự giới thiệu từ bạn bè/sách	4	3	2	1
Các phương tiện cho trẻ em	4	3	2	1
Khả năng tiếp cận	4	3	2	1
Độ an toàn	4	3	2	1
Quan tâm đầu tư kinh doanh ở vùng được tham quan	4	3	2	1

11. Những hoạt động nào mà Bạn từng hoặc sẽ tham gia tại vùng này? (có thể lựa chọn nhiều mục)
    - ❑ Đi bộ ❑ Xem SV hoang dã ❑ Xe đạp ❑ Thăm cộng đồng bản xứ
    - ❑ Bơi lội ❑ Thăm làng dân cư ❑ Thăm thị trấn nhỏ
    - ❑ Leo núi ❑ Thăm các điểm lịch sử ❑ Thăm di sản văn hoá
    - ❑ Thăm KBTB ❑ Tham dự lễ hội văn hoá, âm nhạc …

12. Bạn đánh giá như thế nào về việc lưu trú của Bạn trong vùng này? (hãy khoanh tròn vào con số trả lời mà thể hiện đánh giá của Bạn cho mỗi yếu tố)

Sản phẩm, dịch vụ & cách đón tiếp khách	Rất tốt	Tốt	Trung bình	Tồi	Không có
Dịch vụ tại sân bay	4	3	2	1	0
Sự bảo dưỡng và thuận tiện tại sân bay	4	3	2	1	0
An toàn bản thân	4	3	2	1	0
Sự thân thiện cuả mọi người	4	3	2	1	0
Giải thích và sự thuận tiện với hải quan	4	3	2	1	0
Đồ ăn/thức uống của quốc gia	4	3	2	1	0
Khả năng tiếp cận đến các điểm di sản	4	3	2	1	0
Thuyết minh về các điểm di sản	4	3	2	1	0
Sự đa dạng của các hoạt động thể thao/điền kinh	4	3	2	1	0
Dụng cụ cho các hoạt động thể thao/điền kinh	4	3	2	1	0
Trung tâm du khách	4	3	2	1	0
Các chuyến thực địa được tổ chức	4	3	2	1	0
Khả năng ngoại ngữ của những nhân viên phục vụ	4	3	2	1	0
Những dịch vụ giúp đỡ của cảnh sát	4	3	2	1	0
Thời tiết	4	3	2	1	0
Các phương tiện cho trẻ em	4	3	2	1	0
Cơ hội mua sắm	4	3	2	1	0
Thông tin liên lạc	4	3	2	1	0
Thuận tiện và tiếp cận với các phương tiện giao thông địa phương	4	3	2	1	0

13. Bạn sẽ giới thiệu với Bạn của Bạn đến tham vùng này? ❑ Có ❑ Không
Tại sao?.....

14. Ước tính số tiền bạn đã chi tiêu cho chuyến tham quan này? Chỉ trả lời tổng chi phí mà Bạn/Vợ(chồng Bạn) chi trả. Làm ơn nói rõ loại tiền tệ mà Bạn đã dùng chi trả (như USD, pound, Euro…)

Đi lại
Máy bay
Đi lại địa phương
Nhà hàng/ăn uống
Hoạt động
Mua sắm
Giải trí
Lưu trú
Khác

Tổng số:…….

15. Làm ơn đánh vào ô về thu nhập năm của Bạn (phần trống do nhóm đánh giá điền vào tuỳ thuộc vào thu nhập địa phương và loại tiền tệ)
    1. ❑…….đến…… 2. ❑ …….đến……..
    3. ❑……..đến …….. 4. ❑ ……..đến……

16. Tuổi của Bạn
    1. ❑ dưới 25 tuổi 2. ❑ Giữa 26-35
    3. ❑ 36-45 4. ❑ 46-55
    5. ❑ 56-65 6. ❑ Hơn 65

17. Giới tính: ❑ Nam ❑ Nữ

18. Nghề nghiệp: ……..

19. Trình độ văn hoá cao nhất:
    ❑ Phổ thông cơ sở ❑ Phổ thông trung học ❑ Trường dạy nghề
    ❑ Cao đẳng ❑ Sau đại học

Kết quả khảo sát du khách ở cảng Barton, Palawan

Kích c m u: 23; Tu i trung bình: 34 tu i; t 19-73 tu i; 56% là n

Th i gian l u trú: Th i gian l u trú Philippine là 3.5 tu n; Trung bình l i đ o Palawan là 12 ngày; trung bình c ng Barton là 4 ngày.

Ti p c n: 70% du khách đ n b ng tàu v i chi phí trung bình là 600PhP/m i ng i (1 vòng). M t s khác đ n t thành ph Puerto Princesa.

Ho t đ ng: th t theo t n s : ngh ng i, b i, đi b quanh đ o, tham quan c nh, l n có khí tài, đi b và B i.

L u trú và giá: 50% tr l i giá là nguyên nhân c b n tác đ ng đ n ch n l a c a h các khu ngh mát; Giá trung bình 260 PhP (6.5 Đôla M)/m t ng i/đêm; chi tiêu kho ng 670PhP (17USD)/ng i/đêm.

Lo i du khách: 70% là khách l n và b i

Mong mu n tr phí b o t n: T t c đ u vui v đóng góp phí s d ng kho ng 120PhP (3USD)/ng i cho KBTB; 78% mu n đóng góp 150 PhP (3.75 USD) cho ngu n tài tr môi tr ng; 60% tr l i có nhu c u cho vi c hình thành trung tâm thông tin t i C ng Barton.

V n đ nh n th c: 50% tr l i có m t s v n đ v môi tr ng c ng Barton; m t s phàn nàn quan tr ng: rác trên các bãi bi n, ch t cây, phá san hô, đ t r ng và ti ng n.

Các đi m thu hút đ c nh n ra: ph n l n đ n cho các m c đích h ng th : B i có ng th , c ng đ ng đ a ph ng, ng m c nh, đi b quanh đ o, bãi bi n, b i và ngh ng i.

Làm th nào đ c i thi n C ng Barton: Ph n l n nh ng ng i tr l i đ n vi c duy trì đ s ch s c a vùng, b ng cách tuân th kh u hi u: "Không thay đ i b t c gì, C ng Barton r t đ p". Nh ng đ xu t khác liên quan đ n vi c c i ti n giao thông, đ ng xá và n i l u trú.

Đi u c n thi t nh t đ b o v vùng: Các phao neo tàu thuy n t i m t s r n, ph bi n cho ng i lái tàu tránh neo tàu phá v các r n san hô; giáo d c liên quan đ n các h sinh thái r n san hô và đ t m t s b ng thông tin v san hô m t s đi m chi n l c, l u gi vùng t nhiên xung quanh; Gi vùng nh và đ n gi n đ l u gi nh ng đ c đi m c a nó b ng cách h n ch s l ng ph ng ti n giao thông và không có nh ng ch ng trình phát tri n ho c khách s n ph m vi l n.

Ngu n: Arquiza (1999)

Tiêu chí chứng chỉ bền vững

Mã số	Tiêu chí
10101	Việc sử dụng nước được đo đạc định kỳ và lưu giữ số được ghi
10102	Có bảng kế hoạch về việc sử dụng nước và mục đích hạn chế sử dụng
10103	Những đo đạc được dùng để tiết kiệm nước (cho việc uống, tưới tiêu, hồ bơi …) nếu có thể, lắp đặt các thiết bị sử dụng một cách phù hợp
10104	Các chính sách và đo đạc để tiết kiệm nước và sử dụng chúng một cách có hiểu quả được triển khai tới du khách, nhân viên và chủ sở hữu
10201	Việc sử dụng năng lượng được đo đạc định kỳ và những thông số này đều được lưu giữ lại
10202	Có các bảng kế hoạch với những mục đích sử dụng tiết kiệm năng lượng
10205	Nên sử dụng những năng lượng có thể tái tạo được, nếu có thể
10207	Đo đạc để giúp việc sử dụng tốt nhất các ánh sáng tự nhiên
10208	Khuyến khích tắt điện và các trang thiêt bị khi không dùng, có thể bằng các thông báo hoặc dùng những dung cụ thiết bị đặc biệt
10209	Sử dụng những dụng cụ và trang thiết bị tiêu tốn năng lượng một cách hiệu quả
10210	Nếu có thể, nên sử dụng những trang thiết bị sử dụng tốt và hiệu quả (động cơ tàu 4 thì…)
10211	Đo đạc để ngăn chặn hoặc hạn chế việc sưởi ấm hoặc làm mát quá nhiều ở những vùng sử dụng máy điều hoà nhiệt độ trong phòng.
10301	Không sử dụng, trưng bày hoặc kinh doanh những loài đang có nguy cơ bị tuyệt chủng hoặc những sản phẩm, vật được làm từ những hoạt động không bền vững
10302	Không lưu giữ những động vật hoang dã, ngoại trừ những trại sinh sản, cứu hộ hoặc thả trở lại tự nhiên, tuân thủ theo những quy định pháp luật
10304	Ngăn cấm việc sinh sản nhân tạo những động vật, ngoại trừ khi được thực hiện để giải quyết về vật chủ hoặc thực vật làm thực phẩm
10305	Đo đạc và ngăn chặn những tiếng ồn và chiếu sáng của các công ty ảnh hưởng đến động vật hoang dã
10306	Trong những vùng nhạy cảm, việc đo đạc được thực hiện để tránh giới thiệu các loài ngoại lai hoặc động vật yêu thích
10401	Công ty phối hợp hoặc hỗ trợ công tác quản lý và bảo tồn các vùng tự nhiên do nhà nước hoặc tư nhân quản lý mà nằm trong khu vực ảnh hưởng của công ty
10601	Xác định và thực hiện việc phân loại rác thải
10602	Có các chương trình giảm thiểu việc mua sắm các trang thiết bị có thể tạo ra rác
10603	Phân loại một số loại rác cho việc tái sử dụng hoặc tái tạo và điều chỉnh rác thải cuối cùng bao gồm cả phế liệu xây dựng
10605	Sử dụng một số chương trình quản lý rác hữu cơ như (phân huỷ, làm phân bón, làm thức ăn cho động vật …)

Mã số	Tiêu chí
10606	Công ty nên hỗ trợ hoặc tham gia vào các chương trình tái tạo
10701	Cần quản lý nước thải nhà vệ sinh và xà phòng theo một cách phù hợp để không ảnh hưởng đến sức khoẻ và ô nhiễm
10703	Không làm ô nhiễm các cột nước với các sản phẩm độc, có hại và phì dưỡng
10704	Xử lý nước thải một cách phù hợp hoặc có thể tái sử dụng, khi có thể (ví dụ kết hợp việc tưới tiêu, sinh hoạt hoặc những mục đích khác)
10705	Thực hiện do đạc các nước tự nhiên (như nước của bão) phù hợp cho hệ thống kênh mương, sử dụng hay loại bỏ.
10706	Đo đạc để hạn chế việc sử dụng gas, xì gas làm ô nhiễm môi trường và gây mùi.
10707	Đất không bị ô nhiễm bởi các hợp chất dầu và hoá chất
10708	Sử dụng các hoá chất làm sạch có thể tiêu huỷ sinh học hoặc không phì dưỡng
10801	Thực hiện những hành động cụ thể về giáo dục môi trường và những vấn đề khác tập trung cho cộng đồng địa phương, du khách, nhân viên và chủ đầu tư
10802	Hỗ trợ các chương trình giáo dục môi trường (cộng đồng,nhóm) hiện có ở trong vùng, hoặc khuyến khích các sáng kiến của họ
10803	Khuyến khích những ứng xử có trách nhiệm của du khách
10804	Cung cấp những thông tin về khu bảo tồn mà du khách đến tham quan
10805	Cung cấp du khách những thông tin về các vùng xung quanh khu bảo tồn và khuyến khích họ đến thăm
10806	Cung cấp du khách những thông tin về các loài thực vật và động vật hoang dã được tìm thấy trong vùng
10807	Cung cấp du khách những thông tin về bảo tồn nước và thực hành sử dụng hạn chế và khuyến khích họ hỗ trợ
10808	Thông báo du khách về các chương trình quản lý rác thải phù hợp và khuyến khích họ hỗ trợ
10809	Có các bảng hướng dẫn và giáo dục cả du khách và nhân viên
10810	Thông báo du khách về bảo tồn năng lượng và thực hành sử dụng hạn chế, và khuyến khích họ hỗ trợ
20101	Giới thiệu và hỗ trợ các hoạt động giải trí, thể thao và văn hoá của các cộng đồng xung quanh với sự đồng ý trước của các bên liên quan
20102	Khuyến khích thăm các hoạt động kinh doanh địa phương và cộng đồng nếu họ mong muốn
20201	Công ty hợp tác và ủng hộ cộng đồng xung quanh phát triển sáng kiến có sự đồng ý trước của các bên liên quan
20202	Các sản phẩn và dịch vụ của các kinh doanh vừa, nhỏ và lớn của địa phương được sử dụng, nếu chúng là bền vững
20203	Khuyến khích huấn luyện việc tuyển và huấn luyện nhân viên địa phương ở tất cả các cấp bậc của công ty

Mã số	Tiêu chí
20205	Khuyến khích sản xuất và bán những thủ công mỹ nghệ của địa phương
20206	Công ty nên có một số kế hoạch được biết rộng rãi và có tính khả thi, bao gồm cả cộng đồng
20302	Không bán, kinh doanh hoặc trưng bày các sản phẩm khảo cổ trừ phi có sự cho phép (trong trường hợp trưng bày)
20401	Có những đo đạc để khuyến khích việc hiểu và tôn trọng các văn hoá và phong tục bản xứ
20405	Cung cấp những dịch vụ cơ bản đến các cộng đồng xung quanh mà không có những nguy hiểm
20406	Thực hiện hoặc triển khai các chính sách ngăn cấm việc khai thác kinh doanh mại dâm, đặc biệt là trẻ em và vị thành niên
30101	Có các chính sách bền vững xác định các vấn đề môi trường, kinh tế xã hội và chất lượng phục vụ
30102	Du khách, nhân viên và chủ cũng đều cần biết về các chính sách môi trường
30104	Không thực hiện hoặc hỗ trợ cho các vấn đề phân biệt xã hội, giới, chủng tộc
30106	Công ty có các mã số đạo đức cho lãnh đạo, nhân viên và khách hàng và những ứng xử đi kèm
30107	Công ty có và thực hiện các kế hoạch kinh doanh phù hợp với phạm vi, bao gồm cả các vấn đề về tài chính, văn hoá xã hội và môi trường.
30204	Có một số chương trình và cơ chế theo cách tiếp cận có sự tham gia trong việc quản lý và điều hành kinh doanh
30301	Công ty tuân thủ các luật lao động (cả nôi địa và quốc tế) và những quyền xã hội.
30302	Công ty tuân thủ các luật, tiêu chuẩn và quy định về môi trường
30303	Công ty tuân thủ các luật, tiêu chuẩn và quy định liên quan đến việc bảo vệ những vùng lịch sử và di tích văn hoá
30401	Nếu không được sử dụng, các phương tiện phải được giữ trong những điều kiện sạch sẽ và vệ sinh
30402	Kích cơ nhóm phù hợp và các thành viên trong nhóm phải tôn trọng các quy chế của vùng tham quan
30403	Có chương trình bảo dưỡng cho tất cả các phương tiện giao thông, trang thiết bị và dụng cụ
30404	Có những đo đạc cần thiết để đảm bảo chất lượng dịch vụ và an toàn sản phẩm
30501	Cung cấp các sản phẩm và điều kiện phục vụ sạch sẽ, hoàn hảo và đầy đủ thông tin
30502	Các trang thiết bị khuyến mãi phải đảm bảo chất lượng, không được hứa quá nhiều tạo ra những mong đợi quá lớn của du khách
30503	Hành khách được cung cấp các thông tin về môi trường tự nhiên, văn hoá và lịch sử tại các điểm tham quan

Mã số	Tiêu chí
30601	Có chính sách và thực hiện các hành động liên quan đến việc huấn luyện nhân viên về các tác động môi trường từ các điều hành của công ty
30602	Có chính sách và thực hiện các hành động liên quan đến việc huấn luyện nhân viên về hệ thống chất lượng của công ty và điều hành các vấn đề
30604	Có chính sách và thực hiện các hành động liên quan đến việc huấn luyện nhân viên về các trường hợp đáp ứng khẩn cấp
30701	Công trình xây dựng được thiết kế với phạm vi phù hợp và tôn trọng các cảnh quan xung quanh
30702	Nếu có thể, những trang thiết bị cho người có nhu cầu đặc biệt cũng nên được lắp đặt
30705	Sử dụng các vật liệu xây dựng và kỹ thuật thân thiện với môi trường
30801	Đảm bảo cung cấp các điều kiện an toàn và sức khoẻ cho nhân viên, khách hàng và những người xung quanh
30802	Tất cả những đo đạc về đảm bảo an toàn cho hành khách đều được thực hiện trong suốt thời gian lưu trú và thực hiện các hoạt động giải trí
30803	Có các kế hoạch về cấp thiết đối với môi trường
30804	Có các kế hoạch cấp cứu về an toàn và sức khoẻ
30805	Du khách được cung cấp những thông tin về các đo đạc an toàn ngay lúc họ bắt đầu đến
30807	Có các chính sách bảo hiểm và những dụng cụ bảo vệ cho nhân viên và du khách khác
30809	Nước sư dụng cho nhu cầu sử dung của con người bao gồm cả đá uống được đảm bảo an toàn
30813	Các chất điều khiển số lượng của côn trùng và các loài gặm nhấm có nguồn gốc sinh học và thân hữu với môi trường
30814	Có các chương trình liên kết cung cấp thức phẩm với những nhà sản xuất tốt nhất
30902	Công ty nên có các chính sách hướng đến các nhà cung cấp các chứng chỉ và tuân thủ những các hoạt động xã hội và môi trường
30903	Nên mua sắm các các trang thiết bị thân thiện với môi trường như các loại giấy có thể tái tạo, thức ăn sinh thái, những loại gỗ được cấp phép và những cái khác
31001	Có những chương trình ghi chép hoặc những kế hoạch để xác định và quan trắc (môi trường và xã hội) tác động do việc điều hành công ty tạo ra.
30002	Có cơ chế thu nhận những đóng góp, phàn nàn và nhận xét của hành khách và tiến hành lưu giữ những đóng góp này và thực hiện những hành động đáp ứng những đóng góp đó.
	Cả những hành động quản lý ngăn chặn và đúng đắn đều cần thiết để đảm bảo sự cải thiện liên tục luôn được giám sát và phân tích.

Nguồn: Sustainable Tourism Certification Network of the Americas. 2005. Notes from the 3rd Meeting of STCNA, September 2005, pp 38-40. URL: http://www.rainforestalliance.org/programs/tourism/certification/network-of-americas.html

TRƯỜNG HỢP
Chuyến đi thông minh, Galapagos

SmartVoyager (Chuyến đi thông minh) là một chương trình chứng nhận được thiết kế nhằm giảm thiểu tác động của tàu du lịch tại đảo Galapagos. Người tổ chức lập một chương trình chuẩn để được chứng nhận và có thể sử dụng thương hiệu "SmartVoyager" trong dịch vụ quảng bá của họ. Tiêu chuẩn SmartVoyager được thiết kế với sự hợp tác của các nhà khoa học, chuyên gia bảo tồn và người điều hành tour, và bao hàm đến các vấn đề môi trường và xã hội có liên quan. Chứng nhận SmartVoyager được thực hiện vào tháng 5/2000 và trong năm đầu tiên, 5 tàu được chứng nhận sau khi đánh giá bởi các nhà kiểm tra C&D. Tàu lớn nhất có sức chứa 100 hành khách, một tàu có kích cỡ trung bình (48), và 3 tàu nhỏ hơn (20 mỗi chiếc).

Hầu hết những người tổ chức tàu nhỏ cho thấy ít quan tâm vào các chứng nhận đầu tiên. Các tàu nhỏ thường được sở hữu bởi cá nhân và điều hành bởi công ty gia đình. Hầu hết các công việc kinh doanh nhỏ, họ có nguồn ngân sách giới hạn cho việc nâng cấp các thiết bị và ít quan tâm đến việc thay đổi các thủ tục. Nhận thức tiêu chuẩn SmartVoyager thì phức tạp và khắt khe, trong khi chứng nhận có thể rộng khắp các công ty lớn, nó hoặc không đạt được hoặc không đủ khả năng cho các tàu nhỏ thuộc các công ty gia đình. Thêm vào đó, các công ty tàu du lịch nhỏ phải đối mặt với sự suy giảm du lịch từ sự kiện 11 tháng 9 năm 2001.

Với sự tài trợ từ Ngân hàng thế giới chi tiền cho dự án Thương mại và Phối hợp Quốc tế, C&D và RA có thể thử ứng dụng của tiêu chuẩn SmartVoyager đối với các tàu nhỏ. Thông qua thúc đẩy vượt xa, các công ty tàu nhỏ có thể nhận thức những thách thức và cơ hội được tạo ra bởi chứng nhận SmartVoyager và làm thế nào họ có thể tham gia trong việc quan sát các tiêu chuẩn. Mặt cắt ngang của các tàu nhỏ quyết định rằng 93% trang bị đầu tiên có thể ứng dụng cho tất cả các tàu bất chấp kích cỡ. 7% còn lại chủ yếu không ứng dụng do sự khác nhau theo cách các công ty lớn và nhỏ mua, và lưu trữ các cung ứng, và không gian thuận tiện cho hệ thống khử muối và khoang chứa. Các tiêu chuẩn sau đó được duyệt lại để mà chúng có thể ứng dụng cho các tàu nhỏ.

Nỗ lực với xa hơn để làm cho có khả năng những công ty tàu nhỏ học về các tiêu chuẩn đòi hỏi; làm thế nào để tuân theo các trang thiết bị; và quan trọng nhất, vì sao các trang thiết bị phải bao hàm trong các tiêu chuẩn. Sau khoá huấn luyện và thúc đẩy này, một số lượng công ty tàu bắt đầu thực hiện các công việc trong chuyên hoá tiêu chuẩn. Các nhà kiểm tra C&D thực hiện trên 34 tàu nhỏ, và 24 được tìm thấy tuân theo với tất cả trang bị kỹ thuật ứng dụng. Sáu trong số chúng đã được chứng nhận. Trong số 18 cái còn lại, tám cái có nguồn để nâng cấp trang thiết bị và có thể được chứng nhận sau khoá tập huấn thêm về trợ giúp kỹ thuật trong một số khu vực như đã có trong tài liệu về chính sách môi trường và diễn đạt kiểm tra bên trong. 10 công ty tàu nhỏ còn lại thiếu hụt kinh

phí để thay thế và nâng cấp trang thiết bị đã không tuân theo những đòi hỏi của SmartVoyager. Ví dụ bao gồm thay máy điều hoà nhiệt độ và tủ lạnh sử dụng khí CFC, thay thế động cơ 2 thì bằng các loại động cơ bốn thì, và cài đặt hệ thống giảm tiếng ồn trong trong động cơ đẩy.

Người ta mong đợi rằng, nhận diện thị trường của chứng nhận SmartVoyager sẽ tiếp tục tăng, giá trị đua tranh của nó sẽ được minh họa rộng rãi và giúp kích thích việc thực hiện giúp đỡ tài chính cho các tàu nhỏ hơn còn lại và nhiều các tàu có kích thước trung bình để thực hiện việc cải thiện vốn cần thiết để tiến hành chuẩn hoá và đạt được chứng nhận.

Kết quả và bài tập hôm nay

Sáng kiến chứng nhận tàu nhỏ đầu tiên đã đạt được trong 14 tháng với việc đầu tư ít hơn 66.000 đô-la và đã thu lợi số lượng công việc hoàn thành. Sự thúc đẩy mới nhất này đã thu lợi quan trọng trong việc thu hồi tái đầu tư (ROI) trong việc bảo vệ tự nhiên và nguồn lực con người, và tính cạnh tranh của ngành công nghiệp của Ecuador. Người kiểm tra địa phương cũng đã được huấn luyện.

Các nhà điều hành tàu hiện nay cũng đã hiểu được một mức độ lớn hơn về tác động của tàu và việc làm của họ vào môi trường thanh nhã của Galapagos, và những cái gì họ cần để làm là lưu giữ đa dạng sinh học và bảo vệ môi trường. Các công ty tàu du lịch địa phương đã làm quen với các mục tiêu và phương pháp của việc đặt tiêu chuẩn và kiểm tra sự ưng thuận, các hiểu nhầm đã được làm sáng tỏ và quan tâm các chương trình đã được khuyến khích. Có khái niệm phát triển rộng ra rằng tiêu chuẩn SmartVoyager là những hướng dẫn thích đáng cho cải thiện các diễn đạt và trở nên có trách nhiệm với môi trường và xã hội. Những người thiết kế các tàu mới đang áp dụng các tiêu chuẩn trong quá thiết kế của họ. Với áp lực làm cho bằng và cạnh tranh từ các tàu đã được chứng nhận, các công ty tàu khác đang được thúc đẩy để đòi hỏi cho khoá tập huấn và trợ giúp kỹ thuật, vì thế họ cũng có thể tuân theo các tiêu chuẩn và bảo đảm chứng nhận SmartVoyager. Nếu như nguồn quỹ cho việc trợ giúp trở nên dùng được, một lượng lớn tàu thuyền sẽ được cấp chứng nhận.

Cuối cùng, chương trình chứng nhận SmartVoyager đã được nâng lên rộng khắp thông qua ngành công nghiệp du lịch quốc tế, cải thiện danh tiếng của Ecuador và tính tranh đua của các thành phần du lịch. Các phần khác của du lịch Ecuador nhận ra chương trình SmartVoyager như một mô hình cho việc thực hiện của họ và cho việc lôi kéo các công ty nhỏ trong sáng kiến môi trường.

Một số bài học từ việc thực hiện lúc đầu của chương trình bao gồm (1) ngành kinh doanh nhỏ cần được tham gia vào các quyền sáng kiến ngay từ lúc bắt đầu để đạt được chấp nhận và được tài trợ ; (2) tất cả các bên hưởng lợi nên chia sẻ chi phí bao gồm du khách, người điều hành tour và vườn quốc gia; và (3) chứng nhận xuất hiện như một thuận lợi mang tính thương mại cho một công ty tự trang trải khi những lợi ích này được minh chứng.

Được trích từ:

Valdivieso, Jose, Bob Toth, James Hanna, and Juan Quintero. Ecuador: Fostering environmentally sustainable tourism and small business innovation and growth in the Galapagos. World Bank newsletter "En Breve", June 2003, No. 6

Các tiêu chí chứng nhận:

Điều khoản công ty: Công ty phải có một chính sách quản lý bao gồm việc đồng ý với luật định quốc gia, cam kết quốc tế cũng như tiêu chuẩn Smart Voyager.

Bảo tồn hệ sinh thái tự nhiên: Hoạt động du lịch phải tài trợ và cải thiện môi trường trong Vườn quốc gia Galapagos và khu bảo tồn biển

Giảm thiểu nguy cơ mang đến và phát tán các loài ngoại lai: hoạt động du lịch phải ngăn ngừa sự xuất hiện các loài ngoại lai từ lục địa ra đảo và sự phân tán của các loài giữa những hòn đảo

Xử lý công bằng và thoả đáng với công nhân: hoạt động du lịch phải cải thiện công bằng về kinh tế xã hội và chất lượng cuộc sống cho công nhân và gia đình họ

Tập huấn người làm việc: tất cả những cá nhân trong hoạt động du lịch phải có khoá tập huấn về giáo dục môi trường

Quan hệ cộng đồng và tạo hạnh phúc cho địa phương: công ty phải có trách nhiệm tạo trợ cấp và phát triển kinh tế xã hội của cộng đồng dân cư trên đảo Galapagos.

Nghiêm cấp tự sử dụng, cung ứng và lưu trữ các loại vật chất: Các công ty tàu du lịch phải có kế hoạch và điều khiển việc tiêu thụ, cung ứng và lưu trữ các loại vật chất liên quan đến sức khoẻ du khách, công nhân, cộng đồng địa phương và bảo tồn hệ sinh thái tự nhiên.

Quản lý tương hỗ với nhau nguồn chất thải: Các tàu phải theo một kế hoạch quản lý đã hoạch định, bao gồm sản xuất, tái sử dụng, tái sinh và nâng cấp việc xử lý các nguồn chất thải

Uỷ quyền một phần của du khách: Khách du lịch phải được hướng dẫn bao hàm bảo vệ nguồn lợi tự nhiên và văn hoá địa phương, bước nhẹ nhàng và hợp tác với chương trình bảo tồn địa phương.

An toàn: Chương trình Smart Voyager không cam đoan về tính an toàn, nhưng chứng nhận các tàu phải theo tiêu chuẩn an toàn quốc tế và có các giấy phép và sự đồng thuận.

Kế hoạch và quan trắc: Các công ty du lịch phải có kế hoạch, quan trắc và kiểm tra những vấn đề liên quan đến kỹ thuật, kinh tế, xã hội và các tác nhân môi trường.

Nguồn: Rainforest Alliance

Đóng góp tài chính của du khách tại Khu dự trữ Islas del Golfo, Mexico

Điểm điển cứu tạo thu nhập dựa vào du lịch

Tháng 6, 2005

Alex C. Walker Foundation

The Nature Conservancy
SAVING THE LAST GREAT PLACES ON EARTH

USAID

Lời cảm ơn:

Các tác giả mong muốn cảm ơn đến Gabriela Anaya, Marianne Kleiberg, Roberto López, và Edgar Amador về những đóng góp to lớn của họ, cũng như đến TS. Kreg Lindberg của trường đại học Oregon cho những đóng góp của tác giả này trong việc phan tích và thiết kế những nhiên cứu trách nhiệm trả phí.

Ảnh bìa: Isla Lobos, Espíritu Santo, Mexico, Andy Drumm
Xuất bản này được thực hiện với sự hỗ trợ một phần từ Văn phòng LAC/RSD, Cục chịu trách nhiệm cho khu vực Châu Mỹ Latinh và Vùng Caribbean, U.S. Phòng Phát triển Quốc tế với tài trợ mã số EDG-A-00-01-00023-00 cho chương trình các Khu bảo tồn biển. Những quan điểm được trình bày ở đây là của những tác giả và nó không phản ảnh những nhìn nhận của Phòng Phát triển Quốc tế. Xuất bản này cũng được hoàn thành với những cách nhìn nhận, niềm tin và hỗ trợ của Qũy Alex C. Walker.

Mọi thông tin chi tiết hoặc phản hồi về những hoạt động du lịch của Conservancy, xin liên lạc:

The Ecotourism Program
The Nature Conservancy Worldwide Office
4245 North Fairfax Drive
Arlington, VA 22203 USA
Phone: 703-841-8177
Fax: 703-841-4880
Email: ecotourism@tnc.org

Nhiệm vụ của The Nature Conservancy là để bảo tồn thực vật, động vật và các quần thể tự nhiên mà đại diện cho sự đa dạng về các đời sống trên trái đất bằng cách bảo vệ đất và nước, những thứ mà chúng cần để tồn tại.

Mục lục

I. Tóm tắt 4
II. Giới thiệu 5
III. Cơ sở nghiên cứu 6
IV. Giai đoạn thiết kế..... 8
V. Giai đoạn thực hiện và các kết quả 15
VI. Những thành công chủ chốt 20
VII. Các đề xuất 22
VIII. Tài liệu tham khảo 22
IX. Phụ lục 25

I. Tóm tắt

Báo cáo này thẩm định một dự án thí điểm được thiết kế nhằm tăng thu nhập thông qua sự quyên góp của du khách cho việc bảo tồn của một mạng lưới gồm sáu khu bảo tồn thiên nhiên tại Miền Nam Baja California, Mexico. Báo cáo kiểm tra việc thiết kế, thực thi và các kết quả trong năm đầu của dự án và trình bày đề xuất cho công việc tương lai.

Dự án thí điểm thực hiện tại Khu bảo tồn động thực vật thiên nhiên quốc gia "Islas del Golfo de California", nơi này tiếp nhận hàng năm gần 25.000 du khách, tham gia vào lặn biển, bơi có ống thở, chèo thuyền Kaya và cắm trại. Nhằm quyết định thiết kế nào hữu hiệu nhất để tạo ra thu nhập cho công việc bảo tồn tại khu vực, một cuộc khảo sát các phản ứng về giá của du khách đã được thực hiện, chi phí quản lý du lịch cũng được đánh giá, việc cố vấn cũng được tổ chức với của các bên tham gia.

Việc thiết kế đã xác nhận cơ chế quyên góp của du khách là sự lựa chọn tốt nhất để sinh ra thu nhập từ du lịch để bù vào những mức phí vào cổng tối thiểu. Ba chiến lược được đề xuất là: 1) quyên góp từ khách thông qua các khách sạn địa phương, 2) đưa ra thẻ lặn/quan sát cá voi một cách tự nguyện cho du khách thông qua người điều hành tour và 3) một chương trình thành viên "Những người bạn của Wild Baja" để khuyến khích và dễ dàng quyên góp thêm. Quỹ được hình thành có tên gọi là FOSANP (Fondo Sudcaliforniano para las Areas Naturales Protegidas) nhận và quản lý các nguồn thu đã thu được. Một đối tác bảo tồn địa phương và Bảo tồn của tổ chức phi chính phủ, được lựa chọn để quản lý nguồn quỹ.

Mặc dù trong suốt năm đầu tiên của dự án, nguồn thu ít hơn sự mong đợi, từ một viễn cảnh tổ chức, nguồn quỹ đạt được những bước tiến quan trọng trong việc trở thành nguồn thu lâu dài cho công việc bảo tồn. Ban lãnh đạo bao gồm những thành phần tham gia quan trọng như quản lý khu vực, người điều hành tour, nhà khoa học, và tổ chức phi chính phủ được thành lập thành công để giám sát nguồn quỹ. Nguồn quỹ cũng tạo ra hệ thống thông tin cùng với một website để giáo dục du khách về các giá trị của bảo tồn và thúc đẩy các hoạt động của chương trình. Thêm vào đó, nguồn quỹ thiết lập những mối quan hệ với các khách sạn và người điều hành tour, những mối quan hệ này dẫn đến kết quả là việc thu tiền quyên góp và nhận ra các cách thức để cải tiến cơ chế tạo ra thu nhập được lựa chọn.

Trong tương lai, FOSANP nên xem xét việc thay đổi chương trình quyên góp tại khách sạn của nó thành một chương trình tự thu một khoản phí nhỏ thay vì thu hút sự quyên góp từ mỗi khách riêng lẻ. Nguồn quỹ cũng sẽ được lợi từ việc nhận tài trợ từ cố vấn du lịch địa phương để phát triển những chiến lược đồng minh mạnh mẽ hơn với người hướng dẫn tour du lịch trong việc cải thiện cơ chế thẻ lặn/xem cá voi và để thúc đẩy thêm sự hỗ trợ từ người điều hành các công ty du thuyền. Để tăng nguồn quyên góp thông qua chương trình thành viên "Những

người bạn của Wild Baja", FOSANP nên tổ chức khoá huấn luyện để hướng dẫn viên có thể xúc tiến tốt hơn việc khuyến khích quyên góp từ khách hàng của họ. Nguồn quỹ cũng nên bắt đầu quá trình mở rộng những chiến lược tạo ra nguồn thu này đến các khu vực bảo vệ khác trong mạng lưới Nam Baja California .

II. Giới thiệu

Tầm quan trọng của nguồn thu từ du lịch cho công tác bảo tồn

Tham quan các khu bảo tồn đã tăng lên nhanh chóng trong nhiều nước trên thế giới. Xu hướng gia tăng nhanh của du lịch này vượt quá khả năng của nhiều khu bảo tồn. Kết quả là, du lịch tăng lên nhanh chóng đã trở thành mối đe dọa đối với đa dạng sinh học. Để tránh mất đi sự đa dạng sinh học giá trị này, và để đưa vào những lợi ích mà du lịch mang lại cho khu bảo tồn, thì việc khu bảo tồn có đủ năng lực về cơ sở hạ tầng, nhân lực và hệ thống quản lý tại khu vực là cần thiết.

Tại nhiều nước đang phát triển, hệ thống Vườn quốc gia không đủ khả năng tài chính cho đầu tư cần thiết để nâng cao năng lực này tại những khu vực đang phải đối mặt với những áp lực từ khách tham quan. Hơn thế nữa, nhiều nơi vẫn chưa thực thi một hệ thống tổng thể về những cơ chế sinh ra nguồn thu dựa vào du lịch, để ít nhất cũng phải chi trả được những chi phí này việc tham quan gây ra tại khu bảo tồn. Hậu quả là họ đã bỏ qua nguồn thu quan trọng có thể đóng góp cho những đầu tư cần thiết dẫn đến:

- Cải thiện năng lực quản lý khu bảo tồn
- Giảm đe dọa đến đa dạng sinh học
- Trải nghiệm của du khách có chất lượng cao hơn
- Tăng thêm đầu tư vào những cơ hội phát triển bền vững cho cộng đồng địa phương
- Danh tiếng khu bảo tồn lớn hơn cả trong nước và quốc tế
- Cơ hội làm việc nhiều hơn cho người địa phương
- Tăng cường chức năng giáo dục bảo vệ môi trường

Đặt những nhu cầu tăng lên của khách vào khu bảo tồn tự nhiên, thì những cơ chế tài chính đủ để đảm bảo rằng ngành du lịch và giải trí đóng góp vào việc bảo tồn đa dạng sinh học càng quan trong hơn. Ở nhiều công viên, ngành du lịch có tiềm năng để trở thành thành phần đóng góp quan trọng cho sự bền vững tài chính. Tuy nhiên, giá của các hoạt động giải trí được cung cấp tại các công viên thì thường thấp hơn hoặc không đủ để điều hành.

Du lịch dựa trên sáng kiến sinh thu nhập

Với Tổ chức phi chính phủ và những đối tác dịch vụ công viên của chính phủ, Bảo tồn Tự nhiên (TNC) đã xác nhận nhu cầu ứng dụng rộng rãi hơn của những cơ chế sinh ra nguồn thu thích hợp tại khu bảo tồn là những chiến lược chủ chốt để hỗ trợ cho bảo tồn đa dạng sinh học.

Ba điểm được chọn từ 30 ứng viên trong mang lưới để tham gia vào Du lịch dựa trên sáng kiến tăng thu nhập, đã được triển khai từ năm 2000 với sự trợ giúp tài

chính từ quỹ Alex C. Walker và Các công viên USAID/TNC trong chương trình Peril

Các điểm được chọn là:

- Khu bảo tồn Eduardo Avaroa , Bolivia
- Khu bảo tồn biển Gladden Spit, Belize
- Islas del Golfo, Baja California, Mexico

Bước đầu tiên, một tổng hợp cơ chế sinh ra thu nhập từ du lịch trong sử dụng toàn châu Mỹ được thực hiện (Benitez, 2001; Brown, 2001) để đánh giá như thế nào và loại cơ chế thu phí nào được sử dụng. Sau đó, tại mỗi điểm đã chọn, một cuộc phân tích sự tham quan và cấu trúc quản lý du lịch bao gồm năng lực và tình hình pháp lý của nó đã được thực hiện.

Đánh giá tiến trình thực hiện dự án thí điểm đó đã mang lại những bài học quý báu về việc áp dụng tại các điểm khác trong hệ thống quốc gia và trong những nước khác. Nghiên cứu phản ứng về giá cả, bao gồm định giá ngẫu nhiên và hành vi cư xử ngẫu nhiên đã thực hiện để giúp cho việc quyết định mức phí và các cơ chế thích hợp. Sau đó, một cơ chế đã được xác định để ứng dụng thử tại mỗi điểm.

III. Cơ sở nghiên cứu

Tầm quan trọng của bảo tồn tại Baja California, Mexico

Từ một viễn cảnh bảo tồn, bán đảo Baja California Peninsula của Mexico và Vịnh California có môi trường trên bờ và dưới biển độc đáo trên thế giới. Bờ biển kéo dài có đến 1/3 tổng số loài thú biển trên trái đất sinh sống và mẫu vật của hơn 80% thú sống ở nước tìm thấy ở Thái Bình dương. Gần 800 loài cá sống trong vịnh. Chỉ biển Đỏ ẩn chứa đa dạng sinh vật biển cao hơn, điều này làm cho công việc bảo tồn Vịnh được đưa lên hàng đầu (Hodgkins, 2003).

Vịnh California cũng cung cấp hơn một nửa trong tổng số cá của Mexico. Thêm vào đó, bờ biển đá và các hòn đảo của nó là ngôi nhà cho hàng trăm loài bản địa và di cư. Trong khi đó, mối đe doạ lâu dài lớn nhất cho đa dạng sinh học của vùng Baja và vịnh là sự phát triển du lịch không theo kế hoạch. Những dự án này có tác động tiềm tàng lớn lên tính bền vững của hệ sinh thái đảo và ven bờ này cũng như kế sinh nhai truyền thống của rất nhiều cộng đồng ven bờ tại Baja California.

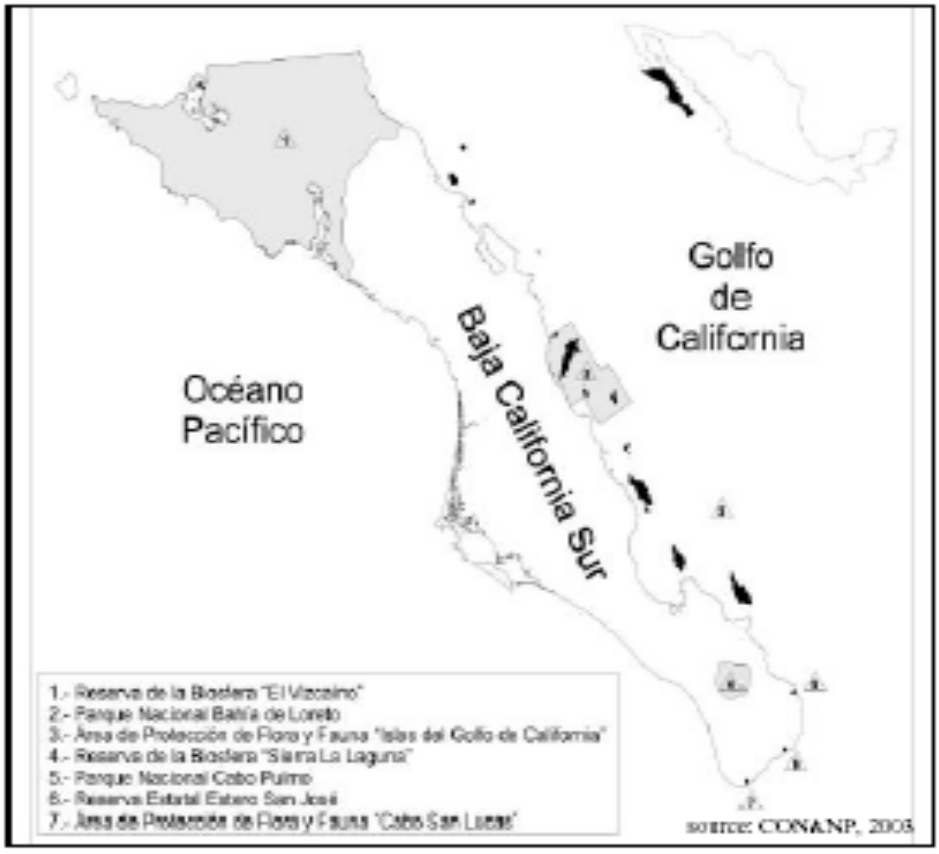
Khu bảo tồn “Islas del Golfo de California” nơi có dự án đầu tiên thực hiện bao gồm cả Isla Espiritu Santo, một trong những hòn đảo sinh thái quan trọng nhất của biển Cortez. Nhiều động vật tại Isla Espiritu Santo không được tìm thấy bất kỳ nơi đâu trên thế giới như Thỏ đuôi đen tía, Sóc đất, và hai loài rắn. Hòn đảo là ngôi nhà cho 53 loài thực vật đặc hữu địa phương. Thuỷ vực xung quanh đảo là nơi trú ngụ của san hô, bãi sư tử biển địa phương và 500 loài cá.

Mô tả Khu vực Bảo vệ Mục tiêu
Do giá trị bảo tồn cao của Baja do sự phát triển nhanh và tổng thể của du lịch đối với khu vực, nhiều khu vực bảo vệ được nhằm vào dự án tạo thu nhập tại Baja. Bắt đầu với dự án thí điểm đầu tiên tại một trong những điểm trên, kế hoạch bắt đầu chương trình là quản lý cơ chế nguồn thu nhập thông qua hệ thống khu bảo tồn của Nam Baja California.

Hình 1 biểu diễn bản đồ các khu vực bảo vệ của Nam Baja California. Theo sau là danh sách sáu khu bảo tồn trong chương trình như mô tả tờ rơi (FOSANP, 2004):

Công viên quốc gia Cabo Pulmo – Các rạn san hô sống hầu hết ở phía Bắc thuộc khu vực Đông Thái Bình Dương và bãi đẻ của nhiều loài rùa biển. Hoạt động du lịch chủ yếu bao gồm lặn khí tài, lướt sóng và câu cá thể thao.

Khu bảo tồn động thực vật Cabo San Lucas – Điểm giao nhau của Thái Bình Dương và vịnh California. Các núi lửa ngầm dưới biển, đụn cát và rạn đá cung cấp nơi cư trú đa dạng cho đời sống biển phong phú.



Hình 1: Bản đồ các khu vực bảo tồn Nam Baja California, Mexico

Khu dự trữ sinh quyển ""El Vizcaino" – có các vịnh ven bờ, đây là nơi rất quan trọng cho việc sinh sản và vùng trú đông của Cá voi xám, Sư tử California, Voi biển Bắc và Cá voi xanh. Các vịnh này cũng là nhà cho 4 loài rùa biển. Trong đất liền, đây là nguồn vật liệu lớn nhất của nghệ thuật đá cổ xưa tại châu Mỹ. Hoạt động du lịch bao gồm xem cá voi và tham quan các khu vực kiến trúc.

Khu bảo tồn động thực vật Islas del Golfo de California gồm một số đảo sinh thái hầu như còn nguyên vẹn của thế giới. Các hòn đảo này cung cấp nơi làm tổ và tìm thức ăn cho môt lượng lớn thú biển và chim biển. Nhiều loài động thực vật đặc hữu cũng sinh sống trên đảo. Hoạt động du lịch chính trên đảo gồm cắm trại, chèo thuyền, lặn khí tài, du lịch tự nhiên.

Công viên quốc gia vịnh Loreto – Có độ đa dạng sinh học cao nhất về thú ở Mexico. Từng là thủ phủ trong lịch sử của California, Loreto ngày nay là trung tâm của câu cá giải trí. Các hoạt động du lịch khác gồm cắm trại, chèo thuyền kayak, lặn và du lịch tự nhiên.

Khu dự trữ sinh quyển *"Sierra La Laguna"* – Một khu dự trữ sinh quyển lớn cho các loài hiếm và độc đáo. Khu dự trữ sinh quyển có các dãy núi cao với rừng thông xứ lạnh, dòng sông, hệ thực vật sa mạc duy nhất và các rừng cây gỗ nhiệt đới cao. Hoạt động du lịch gồm cắm trại và trượt tuyết.

Nhu cầu du lịch

Trong số gần 800.000 du khách tham quan Nam Baja California trong năm 2003, 10% đã tham quan những khu bảo tồn (CONANP, 2003). Hình 2 diễn đạt thông tin chung về khách du lịch tương ứng tại khu vực bảo tồn. Các hoạt động bao gồm cắm trại, chèo thuyền và lặn biển. Du khách chủ yếu đến từ Mỹ và Canada.

Tên/chỉ số	Islas del Golfo de California	Bahia de Loreto	Sierra La Laguna	Cabo Pulmo	Vizcaino
Số lượng du khách/năm	25.000	34.490	4.000	6.000	25.500
Thời gian lưu trú trung bình	2,5 ngày	2,2 ngày	4 ngày	3 ngày	3 ngày
Những quốc tịch chủ yếu	Mỹ, Canada, Nhật, châu Âu	Mỹ, Canada	Mexico	Mỹ, Canada	Mỹ, Mexico
Các hoạt động chủ yếu	Cắm trại, chèo thuyền, lặn, du lịch tự nhiên	Cắm trại, chèo thuyền, lặn, du lịch tự nhiên, câu	Cắm trại, trượt tuyết	Lặn, lướt sóng, câu cá thể thao	Xem cá voi, tham quan công trình khảo cổ

		cá thể thao			

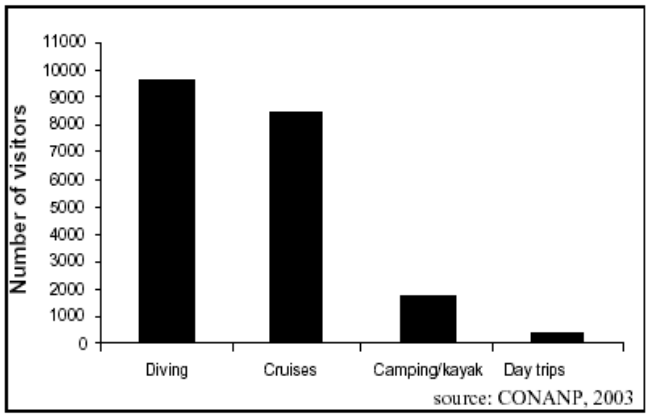
Hình 2: Thành phần du khách tại các khu bảo tồn của vùng nam Baja California, Mexico

Dự án thí điểm tại Islas del Golfo de California

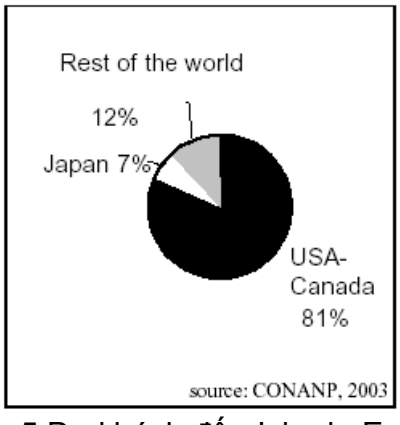
Dự án đầu tiên tại khu vực Nam Baja California được thực hiện tại khu bảo tồn "Islas del Golfo de California" tại thành phố La Paz, cửa ngõ chính của khu bảo tồn. Khu bảo tồn được chọn do sự tăng trưởng du lịch mạnh mẽ và do nó gần với thành phố La Paz, nơi có hai Trụ sở của Ủy ban Các khu bảo tồn thiên nhiên (CONANP) và tổ chức phi lợi nhuận Niparajá.

Hình 3: Bản đồ Isla de Espíritu Santo và thành phố La Paz

Điểm du lịch đầu tiên trong khu bảo tồn là đảo Espíritu Santo. Bản đồ chỉ vị trí của hòn đảo trong mối quan hệ với thành phố La Paz được biểu diễn trong hình 3. Các hoạt động du lịch trong khu bảo tồn là lặn biển, biểu diễn trong hình 4. Du khách chủ yếu đến từ Mỹ và Canada. Thống kê quê quán du khách được biểu diễn trong hình 5



Hình 4: Hoạt động du lịch tại Isla de Espíritu Santo



Hình 5:Du khách đến Isla de Espíritu Santo

Chương trình phí vào cổng bắt buộc

Du khách đến các khu vực bảo tồn của Mexico trả chi phí mang tính bắt buộc để tham quan lhu vực bảo tồn. Chương trình lệ phí được thiết lập năm 2002 với giá ban đầu là 104 pesos (khoảng 10 đô-la) mỗi người/ một ngày. Tuy nhiên, khoản

phí này không được sự đồng tình của các nhà điều hành tour, phí không được thu đồng nào cho đến khi điều chỉnh xuống 20 pesos (khoảng 2 đô-la) vào năm 2003. Mức phí được lập ra bởi Instituto Nacionalde Ecología (INE), viện này thực hiện một cuộc khảo sát du khách, chủ yếu ở miền Nam Mexico trước khi đưa ra con số này (López, 2005).

Sau khi trả phí, du khách nhận một thẻ đeo tay màu vàng và phải đeo vào khi tham quan khu bảo tồn (xem hình 6). Du khách trả phí cho người điều hành tour nếu đi cùng họ hoặc trả trực tiếp cho CONANP nếu như họ đi riêng. Người điều hành tour có thể đặt trước các thẻ đeo tay bằng cách đặc cọc tiền vào tài khoản trong ngân hàng liên bang. Chỉ những du khách độc lập trả tiền mặt cho CONANP, sau đó số tiền này cũng chuyển vào tài khoản của liên bang.

Hình 6: Du khách nhận thẻ đeo tay như là minh chứng cho việc trả phí tham quan (bên phải). Người điều hành tour mua tập thẻ từ CONANP (bên trái).

Đầu tiên tiền chuyển tới chính quyền liên bang, sau đó khoảng một tháng, tiền được chuyển tới CONANP. Chính sách của CONANP là quay vòng tiền cho khu bảo tồn đã tạo ra thu nhập hoặc ít nhất vào vùng nơi nó được sinh ra. Do tiền được sinh ra nhờ hệ thống Southern Baja California là tương đối nhỏ, nên tiền được trở về cùng khu vực bảo tồn nơi nó được sinh ra.

Hệ thống thu phí giống nhau trong cả Mexico, có một số các khác nhau phụ thuộc vào tình hình riêng của mỗi vùng (López, 2005). Tuy nhiên, nguồn thu được này sinh bởi các loại phí liên quan đến chi phí thực đến được việc quản lý khu bảo tồn như thế nào, hoặc làm thế nào các loại phí gần với việc sẵn lòng chi trả của khách nhu thế nào thật không rõ ràng

IV. Giai đoạn Thiết kế

Trong giai đoạn thiết kế của dự án, sử dụng các bước sau để quyết định cơ chế thu lợi tức, mức phí và phương pháp của việc tiến hành cho khu vực

1) Quyết định giá thị trường hợp lý của các mức phí và cấu trúc
2) Đánh giá chi phí của quản lý du lịch tại khu vực

3) Thực hiện phân tích thành phần tham gia

Đây là các bước thông thường dành cho một tiến trình được sử dụng tại các khu vực dự án khác tại Belize và Bolivia. Mục đích của các bước đó là để đạt được mục đích của sáng kiến thu phí người sử dụng du lịch, nó bao gồm những điểm sau:

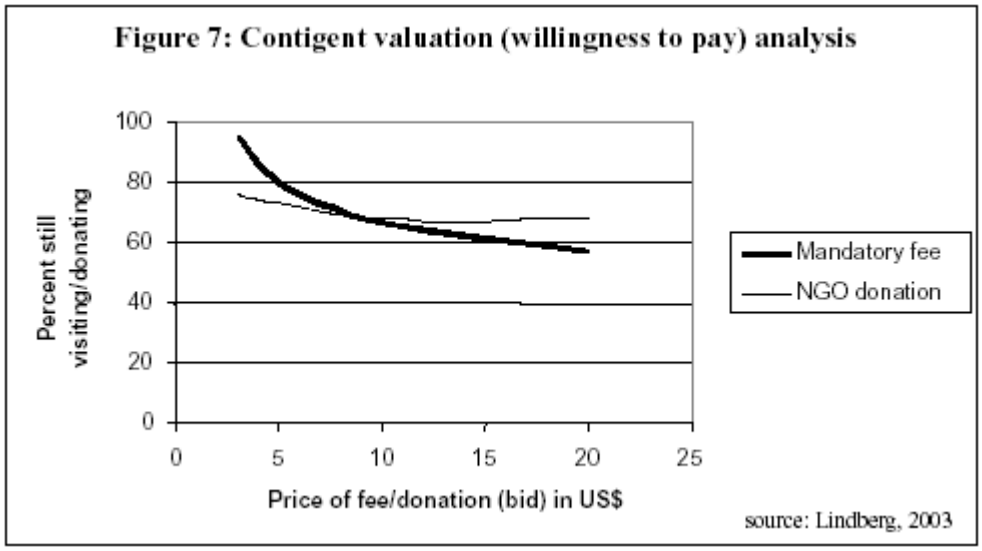
- Giá trị phục hồi, bao gồm sự sinh ra nguồn thu đủ để bao một phần hoặc tất cả chi phí tài chính của du lịch (ví dụ xây dựng và bảo dưỡng một trung tâm du khách, bản chỉ đường, quan trắc tác động).
- Sự sinh của "lợi nhuận" với khoản tiền thu được nhiều hơn chi phí được dùng để tăng cường tại điểm hoặc chất lượng trải nghiệm.
- Sự sinh ra các cơ hội kinh doanh tại địa phương, bằng việc đánh dấu riêng các loại phí để cải thiện khu vực hoặc chấtt lượng.
- Cung cấp các cơ hội tối đa cho việc học tập và đánh giá nguồn lợi tự nhiên, điều này cũng có thể bao gồm các loại phí thấp của các quốc gia.
- Quản lý du khách làm giảm tắc nghẽn và/hoặc hư hại sinh thái, việc này có thể bao gồm các loại phí đủ cao để tác động vào hành vi của du khách.

Dưới đây là mô tả những gì đang diễn ra tại mỗi trong ba bước của giai đoạn thiết kế.

Bước 1: Quyết định giá thị trường hợp lý của các mức phí và cấu trúc

Sau khi dự án thí điểm tại Baja được lựa chọn, bước đầu tiên về phương pháp cho việc thiết kế cơ chế đánh giá và mức phí thu phù hợp là để xác định giá thị trường hợp lý của việc tham quan khu vực. Điều này được thực hiện bằng việc thực hiện khảo sát phản ứng về giá tại khu vực nam Baja, nơi đây có các hoạt động du lịch chính yếu, bao gồm vịnh Loreto, Islas del Golfo, Cabo Pulmo, Cabo San Lucas, và Vizcaino. Tổng số 311 người đã được khảo sát tại năm địa điểm trên

Hình 7: Phân tích đánh giá phụ thuộc (sẵn sàng chi trả).



(Trục đứng: Phần trăm tiếp tục tham quan/quyên góp; trục nằm: Giá lệ phí/quyên góp (giá được đưa ra) bằng đô-la; đường đậm: Lệ phí bắt buộc; đường nhạt: quyên góp của tổ chức phi chính phủ)

Các kết quả từ khảo sát tiền trạm được tóm tắt trong biểu đồ trên (hình 7) chứng tỏ rằng phần lớn du khách hài lòng trả hơn mức giá yêu cầu là 2 đô-la. Biểu đồ cũng cho thấy chương trình quyên góp tự nguyện là cách đóng góp thích hợp hơn và có thể tạo ra những đóng góp tăng thêm. Sự thích hơn này cũng nên được giải thích với một số nguyên nhân, tuy nhiên do số liệu hơi ít nên kết quả không có sự khác biệt về mặt thống kê

Chương trình quyên góp được lựa chọn như là một phần bù thêm cho lệ phí bắt buộc

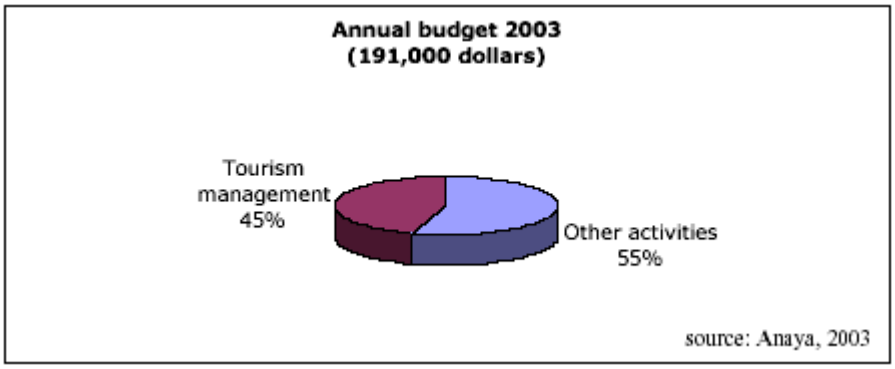
Trong suốt giai đoạn thiết kế, người ta đã quyết định lệ phí bắt buộc là 2 đô-la/người/ngày là hợp lý phù hợp với mức độ quốc gia. Vì vậy, việc tăng lệ phí tại các khu bảo tồn đã được đề xuất tại dự án thí điểm tại Bolivia, sẽ là không thể nếu như không có sự thay đổi trong luật pháp quốc gia. Tuy nhiên, do cuộc khảo sát phản ứng giá cho thấy rằng du khách sẵn lòng thực hiện quyên góp khi họ trả lệ phí bắt buộc, một cơ chế quyên góp từ khách du lịch được chọn như là một cách khác của việc tạo ra thu nhập thêm cho khu vực.

Bước 2: Đánh giá chi phí việc quản lý du lịch tại khu vực

Bước thứ hai trong quá trình thiết kế là đánh giá chi phí của quản lý du lịch tại khu vực. Sự tìm lại được chi phí quản lý du lịch là một mục tiêu chủ chốt của việc tăng nguồn ngân quỹ từ du lịch cho khu bảo tồn (Lindberg, 2001). Nếu như phí du lịch có được tại một khu bảo tồn không đủ tối thiểu để trả cho chi phí của quá trình cung cấp cho du khách tại khu vực, thì du lịch đã mất một khoản thực dành cho việc bảo tồn, đưa ra thì những hoạt động du lịch chính nó cũng có những tác động đến công tác bảo tồn.

Số liệu các chi phí của các dịch vụ cung ứng du lịch tại Islas del Golfo có trong Kế hoạch tài chính của công viên trong giai đoạn 2001-2005 và từ việc phân tích được trình bày bởi giám đốc công viên tại Hội nghị Các công viên thế giới tại Durban, Nam Phi vào năm 2003 (Anaya, 2003). Phân tích chỉ ra rằng 45% nguồn kinh phí của công viên được trang trải vào các chi phí liên quan đến du lịch (xem hình 8 dưới đây). Các chi phí bao gồm việc thực hiện kế hoạch quản lý du lịch, ép buộc chuẩn mực ở khía cạnh đạo đức cho cách hành xử của du khách, và huấn luyện người điều hành tour trong hành vi hướng dẫn (Anaya, 2000a; Anaya, 2000b)

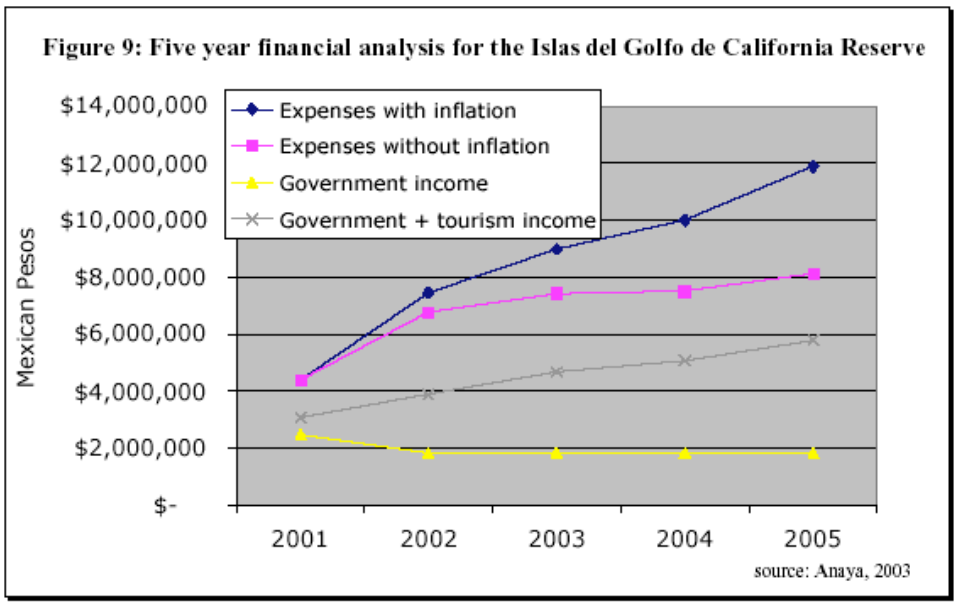
Hình 8: Phân bổ tài chính của khu bảo tồn Islas del Golfo de California Reserve



(Màu tía: Quản lý du lịch; Màu xanh: Các hoạt động khác)

Mặc dù chương trình lệ phí bắt buộc mang lại nguồn thu cho công viên do những dịch vụ của nó, tổng số thu không kham nổi cho các chi phí. Năm 2003, phân tích chỉ ra rằng doanh thu từ du lịch chỉ trang trải cho khoảng 27% chi phí quản lý du lịch của công viên. Thêm vào đó, số liệu từ 5 năm kế hoạch tài chính được tóm tắt trong biểu đồ dưới đây cho thấy (xem hình 9) khoảng cách giữa chi phí thực hiện và tổng doanh thu đang tăng lên theo thời gian. Để thu hẹp khoảng cách này lại thì cần phải tăng lệ phí bắt buộc hoặc có một chương trình quyên góp tình nguyện.

Hình 9: Phân tích tài chính trong 5 năm của khu bảo tồn Islas del Golfo de California



(Màu xanh: Chi phí có lạm phát; Màu đỏ: Chi phí không co lạm phát, màu vàng: Thu nhập của chính phủ; màu xám: Thu nhập của chính phủ cộng với du lịch)

Bước 3: Thực hiện sự cố vấn của các bên tham gia

Tổ chức các cuộc họp riêng với những người đại diện cho các thành phần ngành du lịch bao gồm người điều hành lặn, chèo thuyền, khách sạn, du thuyền. Trong mỗi cuộc họp, mục tiêu của chương trình và cơ chế cho việc thu lợi tức đã được trình bày. Các phản hồi được tìm thấy và ghi nhận.

Trong mỗi trường hợp, khái niệm về quyên góp và cơ chế có được sự nhiệt tình. Một số chỉ trích mang tính xây dựng đã được đưa ra. Hầu hết cảm thấy rằng chương trình nên đầu tư nhiều hơn vào công việc tuần tra và kiểm tra các hoạt động bất hợp pháp tại khu bảo tồn. Các ghi chép ghi lại những phản hồi của các người đại diện được liệt kê dưới đây.

Người điều hành lặn

- Quan tâm đến việc tham gia trong chương trình có thể tạo ra những bất tiện về giá cả trong thị trường nhạy cảm giá cao.
- Quan trọng trong việc dứt khoátt về hoạt động nào mà chương trình sẽ hỗ trợ
- Một số quan tâm về sự rõ ràng của chương trình và sự chấp nhận bởi người kinh doanh địa phương.
- Phí tự nguyện có thể gây khó khăn cho các nhà quản trị. Một số thích hệ thống phí bắt buộc chuyển thành những thứ tình nguyện khác.
- Tờ rơi chương trình nên đặt trong các chuyến bay đi.

- Không có sự chống đối từ các khách hàng khi chi trả cho phí vào hiện hành và có thể trả nhiều hơn.

Công ty tàu thuyền

- Huấn luyện trong suốt khóa tập huấn hướng dẫn hiện hành CONANP nên được cung cấp để trình bày Những người bạn của Baja cho hành khách trong tàu.

Khách sạn

- Thanh toán hóa đơn không bao gồm thuế sinh thái
- Thể hiện mong muốn được nhiều những thông tin hơn về hoạt động nào được chương trình tài trợ.
- Dành một khu vực để đặt thùng quyên góp cho Những người bạn của Baja.
- Bộ luật tài chính có thể gây khó cho việc thu phí sinh thái. Những sự dính líu cần được xem lại nhân viên thuế.

Thêm vào những phản hồi trên đây, một nghiên cứu của thành phần du lịch của La Paz vào năm 2002 đã nhận ra rằng 43% người điều hành tour được phỏng vấn nói rằng họ sẽ ủng hộ chi trả quyên góp cho bảo tồn (López, 2002). Trong khi nghiên cứu và phản hồi chỉ ra rằng tài trợ cho chương trình quyên góp không phổ biến trên toàn cầu, đủ tài trợ để thực hiện chương trình.

Ngân quỹ chương trình thí điểm Baja California

Quỹ cho chương trình dự án thí điểm đầu tiên tại Nam Baja California được cung cấp bởi quỹ Alex C. Walker và Các công viên USAID/TNC tại Chương trình Peril. Các nguồn ngân quỹ đó chi trả cho các chi phí của việc thiết kế dự án thí điểm, bao gồm cơ sở cho nghiên cứu, việc thực hiện khảo sát phản ứng về giá cả tại 5 khu vực bảo tồn khác nhau, và thực hiện sự cố vấn của các bên tham gia. Nó cũng cho trả cho các chi phí ban đầu của việc thực hiện chương trình, bao gồm làm tờ rơi xúc tiến/giáo dục của chương trình và tạo ra các dây chuyền quan trọng được sử dụng trong thẻ quan sát cá voi/lặn làm tăng lợi tức, cơ chế được mô tả trong phần dưới đây.

V. Giai đoạn thực hiện và các kết quả

Phần này mô tả cách mà chương trình đã thực hiện. Quản lý chương trình, cơ chế thu chi, và kết quả cho năm đầu tiên của dự án được diễn giải.

Quản lý chương trình

Khi một chương trình quyên góp khách du lịch được lựa chọn trong giai đoạn thiết kế như là cấu trúc dự án thí điểm Baja, một tổ chức đã được lựa chọn cho

việc thực hiện chương trình. Không giống như dự án tại các khu vực Bolivia. Tại Belize, nơi đây, phí vào cổng là bắt buộc và được quản lý bởi sự quản lý của công viên, quyên góp du khách được thu bởi một tổ chức độc lập với chính phủ.

Một khả năng được thăm dò để kết hợp chương trình với Quỹ bảo tồn Gulf of California
(GCCF), quỹ được phát triển bởi Fondo Mexicano và được tài trợ bởi Đoàn thám hiểm Lindblad. Tuy nhiên, sau những đối thoại ban đấu, người ta nhận thấy rằng điều này không phù hợp vì sự tập trung của GCCF là nhằm vào vùng biển Cortez và nó không phù hợp cho việc nhằm vào các khu vực bảo vệ đặc biệt đã được lựa chọn cho chương trình.

Thay vào đó người ta quyết định chương trình quyên góp nên được quản lý bởi Niparajá, một tổ chức phi lợi nhuận của người Mexico và các đối tác bảo tồn có trụ sở tại La Paz. Cấu trúc địa phương sẽ cho phép sự tham gia nhiều hơn của địa phương trong quá trình ra quyết định lần lượt cái nào sẽ tạo ra nhiều sự tài trợ địa phương cho công việc bảo tồn, cũng như sự tín nhiệm hơn và rõ ràng hơn.

Để duy trì sự độc lập của chương trình quyên góp khỏi phần còn lại của tổ chức, một ngân quỹ riêng được thành lập tại Niparajá năm 2003 có tên FOSANP (Fondo Sudcalifornіano para las Areas Naturales Protegidas) hoặc Quỹ Khu bảo tồn Nam Baja California. FOSANP được thành lập có ban quản lý riêng gồm đại diện của những bên tham gia khác nhau của Islas del Golfo, bao gồm Bảo tồn Niparajá, CONANP và người điều hành tour.

Những quyết định về lợi tức được dùng như thế nào được thực hiện bởi Ban quản lý FOSANP. Trên cơ sở những mục tiêu của việc tài trợ các nhu cầu bảo tồn cấp bách của khu bảo tồn Las Islas del Golfo và duy trì việc tự thu chi của chương trình quyên góp, ban quản lý đồng ý rằng nguồn ngân quỹ được thu từ các hoạt động quyên góp sẽ được phân bổ theo những phương thức sau:

- 15% được giữ lại cho sự quản lý chương trình.
- 20% chi cho quỹ khẩn cấp cho khu bảo tồn như cung cấp nhiều cho việc sửa chữa tàu hoặc trang trải các chi phí phát sinh
- 30% chi cho các dự án liên quan đến du lịch ký hiệu đường mòn, quảng bá du lịch, hoặc tờ rơi
- 35% cho quản lý khu bảo tồn, như là chi trả cho nhân viên hoặc trạm kiểm tra

Bất kỳ thay đổi nào đến các chi trả này đều phải thông qua Ban quản lý FOSANP. Yêu cầu này bảo đảm các nhóm tham gia khác mà đại diện là Ban quản lý có cơ hội tham gia trong quá trình quyết định. Quá trình nhiều bên tham gia cũng đáp ứng để tăng thêm sự tín nhiệm của nguồn ngân quỹ như một tổ chức tự động cũng như để đảm bảo sự trong sạch của nó.

Cơ chế sinh ra nguồn thu
Ba cơ chế được dự kiến là những cách hiệu quả nhất trong việc sinh ra thu nhập cho Islas del Golfo thông qua quyên góp du lịch theo sự cố vấn của những bên tham gia quan trọng.

Ba cơ chế được lựa chọn cho việc thu lợi tức là:

- Phí sinh thái tại các khách sạn
- Thẻ lặn/xem cá voi
- Thành viên "Những người bạn của Baja"

Hình 10 diễn đạt và tổng quát ba cơ chế cũng như minh hoạ bằng hình ảnh sự quản lý của FOSANP được thực hiện như thế nào. Dưới đây, mỗi cơ chế được mô tả.

a) Thuế sinh thái tại các khách sạn: Ngoài tiền phòng còn thêm vào một phí tình nguyện hay "thuế sinh thái" tại các khách sạn tại La Paz. Khi làm thủ tục trả phòng, du khách sẽ trả thêm một lệ phí khác là 2 đô-la hoặc cao hơn trong hóa đơn tiền khách sạn của họ. Tiền được thu bởi khách sạn và sau đó sẽ chuyển sang FOSANP theo luật định. Phương pháp này đòi hỏi có sự hợp tác ở mức cao từ các chủ/người quản lý khách sạn, tuy nhiên, khi được thực hiện, hệ thống tự nảy sinh ra nguồn tiền đáng kể cho việc quản lý bảo tồn trong luật định.

'Thuế - phòng – tự nguyện" này hoặc cơ chế phụ thu bảo tồn đã thực hiện thành công tại nhiều khách sạn khác nhau trên thế giới, như tại khách sạn Crown, Hong Kong, tại đây nguồn thu dành cho WWF (Sherman, 2003). Cơ chế cũng tương tự như những chương trình đang tồn tại trong một số nước để đánh dấu phần trăm của thuế khách sạn và nhà hàng mang tình bắt buộc để tài trợ cho các công việc bảo tồn, như là tại Turks và đảo Caicos (Davis, 2001).

Hình 10: Cơ chế tăng lợi nhuận và chu trình lợi tức của chương trình quyên góp du lịch FOSANP

b) Thẻ lặn/xem cá voi: Một loại phí tự nguyện sẽ được thu từ người lặn và quan sát cá voi bởi người điều hành tour. Ý tưởng đầu tiên này là cái mà chương trình cung ứng các thẻ để đính vào người lặn, người điều hành tour khuyến khích khách hàng của họ trả tiền. Các thẻ cho người lặn mang tính bắt buộc được bán tại các khu bảo tồn biển đã quen dần với du khách tham gia lặn, như tại công viên biển Bonaire, ý tưởng hệ thống thẻ mang lại lợi tức nếu như chúng đặt trên cơ sở tự nguyện.

Phương pháp đã được dùng để thực hiện cơ chế này là đặt dây chìa khóa và thùng quyên góp tại các văn phòng dịch vụ của người tham gia điều hành tour (xem hình 11). Dây khóa móc thay cho dây để có một loại dành cho các loại du khách khác nhau (ví dụ như người lặn, người quan sát cá voi, người chèo thuyền). Một thùng quyên góp được chọn như là một phương pháp cho việc thu tiền quyên góp để đối phó với những người điều hành tour muốn tránh trách nhiệm tính toán và thuế có thể có liên quan do việc xử lý tiền quyên góp trực tiếp.

c)Chương trình mối quan hệ thành viên "Những người bạn của Baja": Du khách được khuyến khích đóng góp cho bảo tồn của công viên mà họ tham quan. Để đạt được sự đóng góp này người hướng dẫn tour sẽ được huấn luyện để nắm được tầm quan trọng của bảo tồn và nhu cầu thêm nguồn ngân quỹ trong tour và mời khách hàng tham gia bằng cung cấp đơn tham gia cho việc thiết kế khu vực. Những ví dụ khác về tổ chức "Những người bạn…" làm tăng nguồn ngân quỹ cho các công viên và các điểm tham quan công cộng khác (như các viện bảo tàng) đã được ứng dụng thành công trong nhiều trường hợp. Ví dụ, tại đảo Galapagos, Ecuador, một mạng lưới "Những người bạn của Galapagos" được thiết lập gồm có bảy tổ chức dành cho việc tài trợ bảo tồn trong công viên.

Hình 11: Thùng quyên góp và dây khoá tại văn phòng điều hành du lịch địa phương

Để thúc đẩy chương trình thành viên, họ làm một tập sách mỏng mô tả khu bảo tồn của vùng đưa ra thông tin chung về chương trình quyên góp và mục đích của nó. Ngoài việc phân phối của các nhà điều hành tour, tập sách mỏng được được mang đến các khách sạn và các công ty tàu du lịch đặt trong các phòng khách. Thành lập website cho FOSANP như một công cụ cải thiện thêm cho việc cung cấp những thông tin chi tiết cho du khách và vươn tới các đọc giả rộng rãi hơn

Đối mặt thách thức trong quá trình thực hiện

Suốt quá trình thực hiện, dự án phải đối mặt với một số thách thức nảy sinh làm giảm đi nguồn ngân quỹ đã được thu. Gần 2.000 đô-la tiền quyên góp được nhận từ năm đầu tiên.

Một trong những thách thức quan trọng nhất gặp phải là luật thuế Mexico gây khó khăn cho các khách sạn khi thu quyên góp từ du khách cho đại diện của FOSANP. Kết quả là, cơ chế "phí sinh thái" của việc nhận tài trợ thông qua khách sạn đã được mong đợi sinh nhiều nhất trong việc thu tiền quyên góp của quỹ, đã không thể thực hiện được. Để giải quyết vấn đề này, Niparajá hợp đồng một cố vấn để thiết kế một hệ thống tính toán và bản phác thảo một hợp đồng tài trợ, làm cho các khách sạn có thể chuyển nguồn ngân quỹ quyên góp từ tài

khoản của họ vào FOSANP theo từng giai đoạn. Vào mùa xuân hàng năm, Khách sạn La Concha, một trong những khách sạn hàng đầu của La Paz, ký một hợp đồng đồng ý thiết lập quyên góp, vì vậy bắt đầu cơ chế thuế sinh thái. Từ đó, hợp đồng được sử dụng như một mô hình khởi đầu cơ chế tại khách sạn Los Arcos và những khách sạn hàng đầu tại La Paz.

Chương trình có một rắc rối tương tự trong việc khuyến khích những nhà điều hành tour khởi xướng cơ chế của việc bán thẻ lặn/xem cá voi. Nhằm tránh bộ máy quản lý cồng kềnh của sự quyên góp trực tiếp từ du khách của họ, người điều hành tour quyết định cơ chế này sẽ được thực hiện tốt nhất bằng việc đặt thùng quyên góp và dây chìa khoá (đính vào giỏ xách) bởi các nhân viên. Phương pháp thụ động tốt hơn của việc thu hút quyên góp này thu được ít hơn mong muốn. Hơn thế, hướng dẫn tour không có những tác động hữu hiệu trong việc khuyến khích một số lượng du khách quan trọng để tham gia vào chương trình quảng bá thành viên "Những người bạn của Baja".

Bên cạnh những thách thức đi đôi với việc thực hiện những cơ chế này, một thách thức khác mà chương trình phải đối mặt trong một năm là Niparajá có sự thay đổi về lãnh đạo rất sớm trong năm. Trong một giai đoạn chuyển tiếp rất bận rộn, rất nhiều sơ suất của FOSANP đã được ủy thác cho một điều phối viên của chương trình vừa mới thuê. Trong khi có năng lực cao, người điều phối này đã không có quyền quản lý và kiến thức về du lịch cần thiết để thương thảo những liên minh chiến lược với các thành phần khách sạn và điều hành tour. Sau đó trong năm, giám đốc Niparajá đã có thể dành sự quan tâm cần thiết để đốc thúc chương trình mà từ đó những diễn tiến quan trọng đã được thực hiện.

VI. Những thành công Chủ chốt

Vào cuối năm thứ nhất, FOSANP đã thực hiện những diễn tiến quan trọng hướng tới việc trở thành một chương trình lâu dài để tạo ra nguồn thu từ việc đóng góp của du khách. Mặc dù khoản tiền thu được có vẻ thấp hơn so với những mong đợi lúc đầu, những tiến bộ quan trọng về tổ chức đã hỗ trợ cho những thành công lâu dài của nó.

- **Một ban lãnh đạo được tuyển dụng**. Nhằm đảm bảo trách nhiệm giải trình và nhằm thúc đẩy sự tín nhiệm của các bên tham gia, một ban lãnh đạo được tuyển dụng và thành lập gồm đại diện của những nhóm thành phần tham gia chính từ khối du lịch tư nhân, các nhà khoa học, các tổ chức phi chính phủ, cộng đồng thành phố và đội ngũ nhân viên hệ thống khu bảo tồn.

- **Làm tài liệu thông tin và trang web.** Những tờ rơi để giáo dục đã được thiết kế và in bằng cả tiếng Anh và Tây Ban Nha để giáo dục độc giả về giá trị của việc bảo tồn ở những khu được bảo vệ ở Baja và để thông tin đến độc giả về những chiến lược và hoạt động của chương trình. Trên trang web cũng có sẵn những tài liệu để giáo dục du khách và được thiết kế như là một công cụ làm tăng nguồn thu.

- **Việc quyên góp được chấp nhận qua mạng.** Để làm cho việc quyên góp được thuận tiện**,** dễ dàng hơn trước, một hệ thống thu hút quyên góp trực tuyến đã được thiết lập (xem trong phần Phụ lục)

- **Hình thành mối quan hệ với các khách sạn hàng đầu ở La Paz**, thành phố cửa ngõ đến khu bảo tồn Islas del Golfo. Một cơ chế đóng góp 'phí sinh thái' làm cho các khách sạn có thể thu được tiền quyên góp từ khách của họ đã được hình thành với sự hỗ trợ của cố vấn thuế liên kết với người điều hành khách sạn.

- **Hình thành mối quan hệ với các nhà điều hành tour**. Những mối quan hệ đã được thúc đẩy với những doanh nghiệp điều hành tour khác nhau (xem phần Phụ lục về danh sách các nhà điều hành tour có trên trang web của FOSANP). Thêm vào đó, một cơ chế quyên góp thòng theo đã được tạo ra để khuyến khích khách hàng đóng góp tự nguyện vào việc bảo tồn.

- **Hợp quỹ dành cho quyên góp du lịch.** Trong sự hợp tác với những tổ chức Mexico khác về việc hỗ trợ của bảo tồn liên quan đến du lịch, FOSANP đã đàm phán một thỏa thuận với Fondo Golfo de California nhằm cung cấp một sự tương xứng 1-1 về những đóng góp của du khách. Fondo Golfo de California cũng sẽ bao hàm FOSANP trong những tài liệu truyền thông mà nó giới thiệu trên những chuyến tàu Lindblad Expedition.

- **Dành kinh phí cho chi phí hành chính.** Để trả cho những chi phí để quản lý chương trình, FOSANP đã được nhận một tài trợ từ Quỹ Packard để trả lương cho nhân viên, và những chi phí về thông tin. Khoản tài trợ này được cấp lại sau mỗi hai năm, cho phép những đóng góp của du khách dành hoàn toàn vào hoạt động tại khu bảo tồn.

VII. Các đề xuất

Dưới đây là các đề xuất về việc tăng hiệu quả của FOSANP trong việc đóng góp tài chính lâu dài của những khu bảo tồn ở Nam Baja, California.

1) Phí sinh thái chuyển vào hoá đơn thanh toán khách sạn

Hiện nay, chương trình tham gia phí sinh thái khi khách làm thủ tục trả phòng tại các khách sạn. mỗi một du khách sẽ được nhân viên hỏi anh/chị có tham gia đóng góp cho FOSANP để tài trợ cho chương trình bảo tồn. Nếu họ không tham gia lựa chọn cho chương trình thì không thu tiền quyên góp.

Nhằm tăng nguồn ngân quỹ thu được, FOSANP nên thực hiện chương trình thuế sinh thái tự động, nhờ tiền quyên góp nhỏ (có lẽ 1 đô-la) tự động thu vào hoa đơn tiền phòng trừ khách trọ được hỏi họ có tham gia hay không tham gia chương trình. Tiền quyên góp có thể nhỏ hơn nếu như khách trọ được hỏi riêng

để đóng góp vào, tác động của việc nhận số tiền nhỏ hơn nhưng với số người tham gia lớn thì kết quả là ta có thể nhận được nhiều lợi tức hơn. Để quyết định phương pháp nào tốt hơn cho nhóm khách hàng, các khách sạn nên thí nghiệm các tiếp cận này nếu như họ thấy nó thành công hơn.

2) Thuê một cố vấn du lịch để phát triển liên minh chiến lược với các thành phần du lịch

Chương trình nên thuê một thành phần du lịch địa phương "tay trong" có sự hiểu biết sâu hơn về động thái của kinh doanh du lịch. Chuyên gia này sẽ thích hợp trong việc chỉ ra các khó khăn chương trình đang đối mặt trong việc lôi kéo thành công các nhà điều hành tour trong việc tham gia chương trình quyên góp tự nguyện.

3) Phát triển phương pháp tiếp cận mới cho việc thực hiện thẻ lặn/xem cá voi

Hệ thống thu tiền thẻ lặn/xem cá voi tình nguyện sử dụng thùng quyên góp và dây khoá không còn hữu dụng và nên thiết kế lại.

4) Phát triển kế hoạch làm việc để lôi kéo các công ty tàu thuyền

Sử dụng các kỹ năng của tay trong trong du lịch, nên phát triển một chương trình lôi kéo các công ty tàu thuyền một chương trình.

5) Thực hiện việc huấn luyện đến hướng dẫn viên cho việc tăng nguồn ngân quỹ cho chương trình mối quan hệ thành viên "Những người bạn của Baja"

Một chương trình huấn luyện nên được phát triển để dạy cho các hướng dẫn viên làm thế nào truyền cảm hứng cho các du khách để quyên góp cho chương trình "Những người bạn của Baja". Với khoá tập huấn thích đáng, hướng dẫn viên sẽ có những cơ hội thuận tiện hơn trong chuyến đi khi cả hai lợi ích cho bảo tồn và nhu cầu cho bảo vệ thêm được quan sát.

6) Trải rộng chương trình đến nhiều khu vực khác

Chương trình FOSANP là một giai đoạn tại đó nó nên bắt đầu quá trình thu lợi tức tại nhiều khu bảo tồn. Hơn là đợi cho đến khi cơ chế quyên góp cho Islas del Golfo được cải thiện đầy đủ, hiện nay chương trình bắt đầu quá trình trải rộng. Ví dụ, tại Cabo San Lucas, một trong những chủ khách sạn chính là thành viên ban giám đốc của FOSANP. Chương trình nên tạo điều kiện thuận lợi của mối quan hệ này để trải rộng cơ chế ứng dụng phí sinh thái sang các khu vực khác.

VIII. Tài liệu tham khảo

Anaya R., G. et. al. 2000a. Código de ética y prácticas ambientales en las Islas del Golfo de California. Cuadernos de manejo No. 1. SEMARNAP, Oficina regional en B.C.S., Mexico.

Anaya R., G., et. al. 2000b. Curso de capacitación para guías turísticos, de buceo y tripulaciones del "area de protección de flora y fauna "Islas del Golfo de

California". Cuadernos de manejo No. 2. SEMARNAP, Oficina regional en B.C.S., Mexico.

Anaya R., G. 2003. Instrumentos de Financiamiento en el area de Proteccion de Flora y Fauna Islas del Golfo de California, Mexico. Conference Paper, World Parks Congress, Durban, 2003.

Benitez, S., 2001. Visitor Use Fees and Concession Systems in Protected Areas – Galapagos Case Study. The Nature Conservancy, Arlington, VA.

Brown, C. 2001. Visitor Use Fees and Concession Systems in Protected Areas – Synthesis of the North American, Belize and Costa Rica Experiences; The Nature Conservancy, Arlington, Virginia.

Conservation Finance Alliance. 2002. The conservation finance guide. Wildlife Conservation Society: Conservation Finance Program. Washington, D.C. www.guide.conservationfinance.org

Davis, J. 2001. MPAs and tourism: Stakeholders work to build a productive relationship. MPA News. April, Vol. 2. No. 9. School of Marine Affairs, University of Washington. FOSANP (Fondo Sudcaliforniano de Areas Naturales de Proteción), 2004. "Friends of Wild Baja" Brochure. FOSANP, La Paz, Baja California Sur, México.

Hodgkins, M., et. al. 2003. Field guide to The Nature Conservancy: A guide to projects and places around the world. The Nature Conservancy, Arlington, VA.
Lindberg, K. 2001. MPA perspective: MPA revenue generation and the user fee option. MPA News. April, Vol. 2. No. 9. School of Marine Affairs, University of Washington.

Lindberg, K. 2003. Price responsiveness and other visitor survey results. Baja California Survey Project; Report to The Nature Conservancy, 7 December, 2003.

López E., R. 2002. Evaluating ecotourism in natural protected areas of La Paz Bay, Baja California Sur, Mexico: ecotourism or nature-based tourism? Biodiversity and Conservation 11: 1539-1550.

López E., R. 2005. Personal communication with Roberto López Espinosa, Director of Islas del Golfo de California Flora and Fauna Reserve and the Bahía de Loreto National Park. The Nature Conservancy, Arlington, VA.

Taieb, P. 2003. FOSANP – Financing mechanism Baja California del Sur. Report prepared for The Nature Conservancy, Arlington, VA.

SEMARNAP, 2000. Programa de manejo Área de Protección de Flora y Fauna Islas del Golfo. Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas. Tlacopac, México, D.F.

Sherman, A. 2003. Conservation Finance e-Resources: A Compendium of Examples for Self-Sustaining Projects to Protect Wildlife and the Environment. Washington, DC: World Wildlife Fund. (www.worldwildlife.org/conservationfinance/ pubs/finance_resources.pdf)

Phụ lục – Trang web của chương trình FOSANP (www.fosanp.org)

Trang web cung cấp các thông tin giáo dục và quản bà bằng tiếng Anh và tiếng Tây Ban nha.

Tờ rơi của FOSANP về Giáo dục và Quảng bá
Tờ rơi được phân bổ thông qua các ngành kinh doang du lịch, song ngữ Anh và Tây Ban Nha.