

Турбизнес

Travel Trade Russia

10 лет

туристического
страхования
в России
от ERV



nhagen P

МОРЕ СОЛНЦА
КРУГЛЫЙ ГОД

anex
tour



“МЫ ЗАВОЕВАЛИ МИЛЛИОНЫ СЕРДЕЦ”

МАРОККО

ВСЕГДА СОЛНЕЧНОЕ
НАСТРОЕНИЕ

РЕКЛАМА



MOROCCO

АГАДИР

ГДЕ ЛЕТО НИКОГДА НЕ КОНЧАЕТСЯ

Агадир считается популярным курортом в Марокко. Развитая инфраструктура, огромный выбор развлечений от серфинга до конного спорта и талассотерапии.

anextour.com



8-800-77-55-000



**АНДОРРА
СОЧИ
БОЛГАРИЯ**

anextour.com ☎ 8-800-77-55-000



anex
tour

20
ЛЕТ

“МЫ ЗАВОЕВАЛИ МИЛЛИОНЫ СЕРДЕЦ”

ВЬЕТНАМ, ГРУЗИЯ, ДОМИНИКАНА, ИЗРАИЛЬ
ИНДИЯ, ИОРДАНИЯ, ИСПАНИЯ, ИТАЛИЯ, КИПР
КИТАЙ, КРЫМ, КУБА, МАЛЬДИВЫ
МЕКСИКА, ОАЭ, ТАИЛАНД, ЧЕХИЯ, ШРИ-ЛАНКА

Главный редактор Софья Константинова
s.konstantinova@tourbus.ru

Дизайнер Юрий Киян

Корреспонденты: Георгий Осипов
Александра Полянская
Владимир Сергачев
Анна Юрьева
Наталья Якубова

Редакция журнала «Турбизнес»

Адрес редакции: Суворовская пл., д. 2, стр. 3
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.tourbus.ru

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации 017214 от 20.02.1998.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. При использовании материалов ссылка на журнал «Турбизнес» обязательна.

Учредитель: ООО «Турбизнес»
Издатель: ООО ИД «Турбизнес»
www.idtourbus.ru

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Генеральный директор Иван Калашников
ИД «Турбизнес» i.kalashnikov@tourbus.ru

Исполнительный директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru

Заместитель генерального директора Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Директор по рекламе Ольга Гришина
o.grishina@tourbus.ru

Менеджер отдела рекламы Анастасия Пшеничная
reclama@tourbus.ru

Отдел информации и распространения Руководитель Лариса Тарасюк
L.tarasyuk@tourbus.ru
Лариса Лаврова

Отдел workshop Руководитель Людмила Сивова
L.sivova@tourbus.ru
Елена Архипова
Кристина Сивова
workshop@tourbus.ru

Отдел TB-Events Руководитель Ирина Ильина
i.ilina@tourbus.ru

Сайт www.tourbus.ru

Михаил Шугаев
m.shugaev@tourbus.ru
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»
Лариса Мартынова

BUSINESS TRAVEL
ВЕЩАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Главный редактор Александра Загер
a.zager@tourbus.ru

Destinations
ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Пять звезд

Главный редактор Элеонора Арефьева
e.arefyeva@tourbus.ru

Турбизнес
на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

© ООО ИД «Турбизнес»

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Туристическая столица Европы
- С каждого — по рублю
- Столичные перемены
- «Нордавиа» отыграла назад
- Остались без BRISCO

- Из ОТА — в туроператоры
- Турцию подают на «бархате»
- Готовим сани осенью
- Эти слова — о тебе, Москва!

ТЕМА НОМЕРА

12 ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Какой будет «погода» на горнолыжном рынке в сезоне 2016–2017

18 РУССКАЯ ЗИМА БЛИЗКО

Рейтинг российских зимних курортов, способных конкурировать с зарубежными

20 УГОЛ ЗРЕНИЯ

Трансиб изменил мою судьбу

26 ТРАНСПОРТ

«Аэрофлот» снова приходит в туризм

28 ГОСТИНИЦЫ

Фокус-открытие

СТРАХОВАНИЕ

30 Выбирают спокойствие

32 Работа по максимуму

34 ТЕХНОЛОГИИ

«Портбилет» меняет идеологию

РЕГИОНЫ РОССИИ

36 Место для впечатлений

40 Третий возраст — время для туризма

42 КРУИЗЫ

Обсудили на берегу

РЫНКИ

44 Четыре парка, сто развлечений

46 Новые грани Магриба

48 Зимняя карта путешествий

50 В поисках буньи и Лак Муака

54 В главной роли — турист

56 Grand Prix для олдтаймера

58 Ключ к подводному миру

60 Между двух морей

62 VIP-КЛИЕНТ

Земная Италия и небесная Россия



МАРОККО

КРАСОЧНЫЙ ПРИЁМ

Путешествия для вдохновения,
исторических открытий
и первоклассного пляжного
отдыха всей семьёй





МАРОККО

ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СЕЗОНА

- Туры на weekend в Касабланку, Марракеш, Фес
- Экскурсионные туры «Имперские города»
- Гастрономические туры
- SPA-программы
- Гольф-туры
- Туры на Новый год и Рождество



ПРИВИЛЕГИИ

- Прямые контракты с первоклассными отелями: Mazagan Beach & Golf Resort 5* (Касабланка), RIU Palace Tikida 5*(Агадир), RIU Tikida Beach 4*(Агадир), Club, Hotel RIU Tikida Dunas 4* (Агадир)
- Эксклюзив в отелях 4* на базе «Всё включено»
- Отдых и обучение в школе сёрфинга в Эссуэйре и сёрф-лагере в Тагазуте
- Специальные тарифы на рейсы национальной авиакомпании Royal Air Maroc



SPACE TRAVEL



На фото

Сад Мажореля (Majorelle garden) — одна из главных достопримечательностей Марракеша. Создан французским художником Жаком Мажорелем. Сад поражает воображение обилием цветов, различных деревьев. Ив Сен-Лоран часто упоминал его как объект вдохновения для творчества.



+7(495) 989-2000 | SPACE-TRAVEL.RU

Туристическая столица Европы



Санкт-Петербург удостоился награды в области туристической индустрии World Travel Awards, победив в номинации «Лидирующая европейская дестинация». За это звание боролись Амстердам, Барселона, Берлин, Эдинбург, Стамбул, Лиссабон, Лондон, Париж, Порту, Рим, Флоренция и Венеция.

Вручение награды состоялось 4 сентября 2016 года на острове Сардиния. Северную столицу на торжественной церемонии представлял председатель Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга Андрей Мушкарев (на фото — в центре). «Присуждение столь престижной награды доказывает, что развитие туристической отрасли в Петербурге находится на высоком уровне. Мы гордимся признанием мировой общественности и тем, что Санкт-Петербург теперь туристическая столица не только России, но и Европы», — говорит он.

Учрежденная в 1993 году премия World Travel Awards считается наиболее престижной наградой в области туризма и ежегодно вручается победителям в разных номинациях. В этом году лучшим европейским направлением для краткого посещения в формате City Break стал французский Лион, лучшим европейским туристическим островом назвали Мадейру, лучшей компанией по прокату автомобилей признали Europcar, лучшей туристической компанией Европы был признан Thomas Cook, лучшей авиакомпанией — Lufthansa, лучшим аэропортом назван Цюрих, а главным онлайн-трэвел-агентством стал Booking.com.

Туроператоров поощряют

Министерство культуры опубликовало проект постановления правительства о поощрении туроператоров за продажу путевок по России. Большая часть субсидий предусмотрена за отправку туристов на российские курорты в несезон. Туроператоры могут рассчитывать на субсидии, если отправят туристов отдыхать в Ставропольский край, Крым, Калининградскую область, Сочи и Бурятию в октябре — апреле, на Азовское и Черноморское побережье Краснодарского края — в октябре — мае. Туры в Приморский край, на Камчатку и Алтай, культурно-познавательные поездки по маршрутам «Золотое кольцо», «Великий шелковый путь», «Великий чайный путь» будут субсидироваться круглогодично. Размер субсидии за одного туриста составит от 1000 до 2000 руб. в зависимости от направления и числа

отправленных гостей в период низкого спроса. Например, для получения субсидии компания должна отправить отдыхать от 50 (в Камчатский край) до 500 туристов (в Краснодарский край). Программа рассчитана на 2016–2019 годы. Уже сейчас на эти цели Минкультуры готово выделить 750 миллионов рублей, а в следующие три года — по 2 миллиарда.



С каждого — по рублю

Президент Владимир Путин допустил введение российскими регионами, имеющими санаторно-курортные комплексы, так называемого курортного сбора. При этом президент считает, что он должен быть необременителен для отдыхающих и идти строго на развитие санаторно-курортной инфраструктуры. «Если это делать, то очень аккуратно, не задирая платежи, незаметно

для отдыхающих», — сказал Владимир Путин. По словам министра финансов Антона Силуанова, сбор должен быть приемлемым для туристов — 50–100 рублей. Ранее Министерство по делам Северного Кавказа подготовило законопроект о курортном сборе для применения в Ставропольском крае в экспериментальном режиме. Размер сбора должен был составить до 150 рублей в сутки за «пользование курортной инфраструктурой». Представители турбизнеса подсчитали, что такой сбор приведет к повышению цены путевок на 5–10%.

«Я всегда был противником различных сборов. Они оказывают негативный психологический эффект на туристов, которые чувствуют, что на них хотят заработать. Кроме того, последствием будет то, что сотрудники средств размещения будут сильно отвлечены его получением и учетом, вместо того чтобы заниматься действительно полезной работой», — полагает Сергей Ромашкин, генеральный директор компании «Дельфин».



Оздоровление с «Профкурортом»

Специализирующееся на санаторно-курортном лечении в России АО «СКО ФНПР «Профкурорт» предлагает к реализации путевки в 19 здравниц Кавказских Минеральных Вод. Антикризисные предложения ряда санаториев КМВ, подготовленные с учетом непростых условий последнего времени, позволяют клиентам поправить свое здоровье, отдохнуть и набраться сил, не потратив при этом много денег.

Оздоровительные программы включают в себя облегченный набор медицинских процедур, они вполне доступны для любой категории туристов. Так, например, отдых в санатории им. Анджиевского (г. Ессентуки) обходится от 2050 рублей в сутки, в санатории «Москва» (г. Кисловодск) — от 1800 рублей, в санатории «Эльбрус» (г. Железноводск) — от 2300 рублей.

По словам Марины Розановой, коммерческого директора «Профкурорта», Кавминводы по своим природным характеристикам и уникальным методикам лечения могут служить альтернативой бальнеологическим курортам Европы.

www.profkurort.ru



Столичные перемены

Константин Горяинов назначен на должность заместителя руководителя Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма столицы. На этом посту он сменил Сергея Шпилько, возглавлявшего столичную туротрасль с 2010 года. Как заявил Сергей Шпилько, у него «теперь есть воз-

можность немного отдохнуть, а потом больше заниматься делами РСТ и другими проектами, главным из которых все равно останется развитие туризма в Москве». Константин Горяинов — профессионал в сфере гостиничного хозяйства. Карьеру в гостиничном бизнесе начал в 1993 году — в Metropol Intercontinental, работал в London Intercontinental в Великобритании. С 1998 года трудился в сети Marriott, где за 11 лет прошел путь от менеджера по продажам отеля Marriott Royal Aurora до регионального директора по продажам и маркетингу сразу трех отелей сети — Royal Aurora, «Гранд» и «Тверская». В 2009 году был назначен на должность заместителя генерального менеджера отеля Lotte Moscow, в 2010-м возглавил две гостиницы — «Holiday Inn Москва Лесная» и «Holiday Inn Москва Сущевский». Осенью 2012 года стал руководителем «Hilton Moscow Ленинградская». Через два года занял позицию генерального менеджера отеля Marriott Royal Aurora и стал первым россиянином среди генеральных менеджеров пятизвездочных отелей Москвы.

РЕКЛАМА

ТРАДИЦИИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ С КОМПАНИЕЙ АО СКО ФНПР «ПРОФКУРОРТ»



ПРИГЛАШАЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПУТЕВОК:

Заклячая один договор с нами, Вы получаете:

- более 150 здравниц по всей России
- доступ к on-line бронированию
- гарантированные места в здравницах на выгодных условиях
- информацию о наличии свободных мест в режиме реального времени
- мгновенное подтверждение заказа
- достойное агентское вознаграждение
- скидки и бонусы

WWW.PROFKURORT.RU

117342, Г. МОСКВА, УЛ. ОБРУЧЕВА, Д. 36, КОРП.2 | ТЕЛЕФОН: 8 800 100-23-28

E-MAIL: PROFKURORT@PROFKURORT.RU



Остались без BRISCO



В начале августа туроператор BRISCO объявил о приостановке деятельности. В компании сообщили: «В течение последних двух лет мы сконцентрировались на развитии массовых направлений, таких как Турция и Египет, и нам удалось занять свою нишу в данном сегменте. После террористического акта с нашим лайнером 31 октября 2015 года, а также закрытия двух направлений наша компания понесла колоссальные финансово-экономические потери». Также влияние на работу компании оказали отзывы лицензий у двух страховых компаний, обеспечивавших финансовое обеспечение ее туроператорской деятельности, и последние события в Турции.

По данным АТОР, компания пока не может выплачивать денежные средства туристам за несостоявшиеся туры в Египет и Турцию. Клиентам оператора предложено в счет погашения долга взять проживание в одном из отелей сети Euphoria Hotels в Турции до конца 2017 года, что оформляется в виде именного сертификата. У компании уже есть первые заключенные договоры в подобном формате.

«Нордавиа» отыграла назад

Акционеры «Нордавиа» решили отказаться от трансформации перевозчика в лоукостера. Проработав около четырех месяцев на посту гендиректора авиакомпании, ее покинул Владимир Горбунов — бывший руководитель лоукостеров «Авианова», «Добролёт» и «Победа». Вновь утвержденная стратегия предусматривает развитие авиакомпании в формате сетевого перевозчика в составе авиационного альянса с авиакомпанией Red Wings. Ее реализацией займется назначенный генеральным директором Анатолий Семенюк,

до этого занимавший пост заместителя технического директора по производству Red Wings.

«В целом это печальное событие для рынка. Скорее всего, после открытия Турции в «Нордавиа» решили, что смогут заработать больше на чартерных перевозках, нежели рисковать с созданием лоукостера. Но я хочу надеяться, что история с лоукостером от «Нордавиа» все-таки будет реализована в будущем», — отмечает Кирилл Фаминский, генеральный директор агентства самостоятельных путешествий «Посошокру».

Из ОТА — в туроператоры

Онлайн-агентство Biletix, одно из крупнейших на российском рынке, обрело статус туроператора. «Благодаря этому шагу мы получили право выйти на рынок пакетного туризма и теперь можем предложить клиентам динамические пакеты. Мы рассматриваем этот сегмент как один из наиболее перспективных для нашей компании и онлайн-трэвел-отрасли в целом», — объяснил генеральный директор Biletix Александр Сизинцев. Сейчас на сайте агентства пользователи могут осуществлять поиск классических турпакетов, однако продажа производится через партнерский сервис. Biletix планирует запустить продажу динамических пакетов в течение ближайших месяцев.

«Снижение маржинальности билетных онлайн-трэвел-агентств заставляет компании развивать продажи дополнительных сервисов. Динамические пакеты для таких компаний — это скорее не полноценная продажа туров, а возможность «допродать» к авиабилету отель и трансфер», — отмечает Леонид Пустов, сооснователь сообщества трэвел-предпринимателей Travel Startups. По оценкам экспертов, объем турпакетов, продаваемых в онлайн, сегодня составляет около 3% от всех туров.



Кто куда и кому верить?

По данным Росстата, число поездок российских граждан за рубеж в первом полугодии составило 13,2 млн, снизившись по сравнению с тем же периодом 2015-го на 13%. Эта статистика получена по новой методике подсчета туристов, соответствующей рекомендациям UNWTO. В ТОП-5 стран вошли Абхазия, Финляндия, Казахстан, Украина, Китай. При этом по данным погра-

ничной статистики, с января по июнь с целью туризма россияне совершили 4 млн поездок, что на 28% меньше, чем годом ранее. В числе самых посещаемых нашими соотечественниками стран — Таиланд, Испания, Китай, Кипр, Германия. Что касается въезда в Россию, то здесь данные Росстата и пограничной статистики также расходятся: 11,2 млн иностранных туристов (−5,2%) и 1,2 млн (+10%) соответственно.

Впервые!

ФЕСТИВАЛЬ

Снежный КАЛЕЙДОСКОП

Настоящая зима – там, где снег!

20 октября 2016 г.

Москва, «Меркюр Москва Павелецкая»

ПОЧЕМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ
«СНЕЖНЫЙ КАЛЕЙДОСКОП»?

- Чтобы напрямую пообщаться с ведущими горнолыжными туроператорами, зарубежными и российскими курортами
- Чтобы из первых рук узнать о программах зимнего отдыха, новинках предстоящего сезона 2016/17
- Чтобы лучше разобраться в специфике и секретах продаж горнолыжных туров
- Чтобы узнать, как увеличить агентские продажи зимних туров в России и за рубежом.

В ПРОГРАММЕ
«СНЕЖНОГО КАЛЕЙДОСКОПА»

- Пресс-конференция
- Workshop для специалистов
- Презентации туроператоров по горнолыжному и зимнему отдыху
- Презентации российских и зарубежных горнолыжных и зимних курортов
- Панельная дискуссия «Особенности продажи горнолыжных туров. Прогнозы на зимний сезон 2016/17»
- Лотерея для посетителей
- Фотосессии, **глинтвейн**, apres ski

Дополнительная информация: *Ольга Гришина*, (495) 723-72-72, o.grishina@tourbus.ru
Регистрация посетителей: www.tourbus.ru/snow-kaleidoscope.html

Проекты отдела **mevents** издательского дома «Турбизнес»



При поддержке:



ФЕДЕРАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО
ПО ТУРИЗМУ

Страховой партнер:



Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1999 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 510 мероприятий в 53 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!

Турцию подают на «бархате»

28 августа 2016 года премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал постановление правительства РФ об отмене ограничений на полеты чартеров в Турцию. А уже 1 сентября, по данным Управления гражданской авиации республики, ее власти одобрили заявки на выполнение 63 чартерных рейсов в неделю из российских аэропортов в Анталию.



ТЕКСТ
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



АЛЕКСАНДР СИНИГИБСКИЙ
Председатель совета директоров TEZ Tour

Чартерная программа стартовала в самые непростые даты, однако в течение недели нам удалось полностью продать несколько первых рейсов. Это говорит о том, что настроение у людей позитивное, и демонстрирует готовность отелей давать скидки. Средний чек снизился на 30–40% в среднем ценовом сегменте, более чем на 50% в дорогом, и в ближайшее время цены расти не будут.

«**О**ткрытие» направления оказалось столь же неожиданным, как и «закрытие». Через два дня после «извинительного» письма президента Турции Тайипа Эрдогана Владимиру Путину между ними состоялся телефонный разговор, а 30 июня на сайте Кремля появился указ президента, отменявший рекомендацию воздерживаться от продажи туров и запрет на чартеры. И хотя продажи «пакетов» на основе регулярной перевозки были начаты тут же, процесс возобновления чартеров, который на встрече в Петербурге президент РФ назвал «делом техники», затянулся до конца августа.

В настоящее время в Анталию из Москвы и Петербурга на регулярной основе выполняют рейсы авиакомпании «Аэрофлот», «Россия» и Turkish Airlines. В начале — середине сентября география вылетов расширится до 10–15 городов, а в группу перевозчиков войдут выполняющие чартерные и регулярные рейсы Royal Flight, Azur Air, Onur Air, Nord Wind и I Fly. При этом кроме Москвы и Петербурга полетные программы охватят такие города, как Самара, Пермь, Ростов-на-Дону, Екатеринбург и Калининград, к которым могут добавиться и некото-

рые другие из европейской части страны. А вот вопрос «поднятия» чартеров в Турцию из-за Урала остается открытым.

В оценке перспектив «турецкого» сезона единства нет: одни эксперты уверены, что даже его короткий «бархатный» отрезок позволит на Турции неплохо заработать, а другие прямо говорят о том, что «поезд» Турции в 2016-м уже ушел. И если первые уверены, что за счет «бюджетных» цен (а неделю отдыха на двоих в отеле 5* с вылетом из Москвы оценивают в сумму от 50 тысяч рублей) страна еще может привлечь россиян, то вторые констатируют — пик сезона позади и большая часть клиентов обошлась без Турции. Поэтому на большой объем туристов рассчитывать не стоит.

Однако и те и другие констатируют: лето-2016 в отсутствие Турции на выезде провальным вовсе не было, поскольку ее турпоток отчасти перераспределился между курортами России, Греции, Туниса и ряда других стран. Если клиент вообще куда-то поехал, поскольку -25% объемов на выезде из РФ к уровню 2015-го — вполне объективная цифра... Не случайно даже операторы-оптимисты, кроме Анталии, иных направлений в Турции под занавес сезона не предлагают, а подавляющая часть игроков рынка уверена — в оставшееся время «погоды» страна не сделает, оттянув на себя не более 10–15% клиентов.

Возвращение Турции на рынок «тормозит» и вероятное «открытие» в октябре Египта. И хотя прямой конкуренции из-за разности сезонов между ними почти нет, очевидно, что уже побывавший в отпуске россиянин в Турцию в этом году уж точно не вернется. А вот в Страну пирамид, если появится возможность, слетает. Поэтому если к концу сентября в отношении Египта положительная ясность все же наступит, тем самым сезону лета 2016 года в Турции практически будет подписан смертный приговор. Ведь в октябре, выбирая между направлениями, многие наши потенциальные туристы явно предпочтут Красное море Средиземному. **ТБ**

antormice 2017

12-ая международная рабочая встреча по организации конференций, деловых встреч и корпоративных поездок

26

января
четверг
2017

Гостиница

The
Ritz-Carlton
Moscow

Meetings

Incentives

Conferences

Events

Площадки для мероприятий



Destination
Management
Company
(DMC)

Конгрессы

Корпоративный
туризм

Meeting Industry

Поощрительный
туризм

Team
building

Corporate
Buyers



К участию в мероприятии приглашаются:

Компании по организации деловых, событийных и корпоративных поездок;
Гостиницы и гостиничные сети; Авиакомпании;
Бизнес и конференц-центры; Круизные компании;
Национальные туристические представительства;
А также другие компании, работающие в области делового туризма.

Организаторы:

тел.: +7 499 5005628
ws@antormice.com
www.antormice.com

На посещение мероприятия приглашаются:

Корпоративные клиенты;
Организаторы деловых и корпоративных мероприятий;
Туристические компании из Москвы и регионов.

ГОТОВИМ САНИ ОСЕНЬЮ

В Москве впервые пройдет фестиваль «Снежный калейдоскоп» — профессиональное мероприятие, посвященное различным видам зимнего отдыха. Организатор — ИД «Турбизнес» при поддержке Ростуризма. В столичном отеле «Меркюр Москва Павелецкая» соберутся туроператоры, представители российских и зарубежных курортов, национальных турофисов, региональных администраций по туризму, отраслевых организаций. Среди участников — PAC Group, «Натали Турс», «Время-тур», 7 Tour, курорт «Роза Хутор», ATOUT France — Агентство по развитию туризма во Франции, «Алеан», Словацкое управление по туризму, ClickVoyage.

«Снежный калейдоскоп» — это отличная возможность напрямую пообщаться с игроками рынка, из первых рук узнать о новинках предстоящего сезона и секретах продаж горнолыжных туров, расширить круг партнеров. В программе фестиваля — workshop, мастер-классы, презентации, панельная дискуссия, посвященная особенностям продажи горнолыжных туров и прогнозам на зимний сезон 2016/17 года, а также розыгрыш призов.

Регистрация на сайте
www.fourbus.ru/snow-kaleidoscope.html



Страховой партнер фестиваля



Эти слова — о тебе, Москва!



Вышла в свет серия новых туристических путеводителей и справочников по Москве, подготовленная столичным Департаментом национальной политики, межрегиональных связей и туризма.

Стереотип о том, что Москва — это нетуристический город, давно развеян. Ежегодно в городе открываются новые объекты показа, появляются новые экскурсионные маршруты, проходят яркие события. В обновленных выпусках аккумулирована наиболее интересная, полезная и точная информация о том, куда сходить, что посмотреть, чем заняться в российской столице.

Тематический путеводитель «Москва культурная» — это гид по театрам, музеям, выставочным площадкам, концертным залам и арт-пространствам города. Описание пеших, велосипедных, речных, автобусных маршрутов

содержит выпуск «Прогулки по Москве». Справочник «Москва событийная» познакомит читателей с самыми запоминающимися фестивалями, праздниками, выставками российской столицы, запланированными на 2017 год. Путеводитель «Москва — детишкам» рассказывает детям и родителям о местах, где любопытно будет побывать маленьким москвичам и гостям города. На роль «настойчивой книги» для туристов претендует справочник «100 лучших мест Москвы», объединивший под одной обложкой самые интересные достопримечательности столицы.

Печатные выпуски опубликованы на трех языках — русском, английском и китайском — и ориентированы прежде всего на прямого потребителя. Однако издания станут хорошим подспорьем и для менеджеров турфирм, работающих на рынке внутреннего и въездного туризма.

Учиться — не поздно

С 1 сентября на сайте ИД «Турбизнес» заработала обновленная версия онлайн-академии Саксонии: www.saxony-learning.ru. Проект, реализуемый ИД «Турбизнес» совместно с Саксонской туристической организацией Tourismus Marketing Gesellschaft mbH, привлекает большое внимание турагентств: за время его существования выпускниками стали порядка 200 человек.

Информация в академии была обновлена и дополнена, фактически можно говорить о туристической энциклопедии по этому направлению.

Материал представлен в двух видах: основном и факультативном. «Необязательная» часть выделена курсивом. Каждый образовательный курс — их в академии восемь — теперь дополнен видеороликом.

Турагенты, успешно прошедшие обучение, получают сертификат «Дипломированного турагента по Саксонии» и будут включены в список участников лотереи выпускников. Главный приз — поездка в Саксонию.

Второй семестр обучения также открыт в онлайн-академиях Маврикия, Испании и Баден-Вюртемберга.

«АРТ-ТУР» представляет ДУБАЙ

Выгодные сезонные туры для всей семьи!



ART TOUR
Туроператор с 1992 года

Звоните и бронируйте!
(495) 980 21 21
www.arttour.ru

دبي

Дороже денег

Оценивая перспективы приближающегося зимнего сезона 2016–2017, эксперты уверены: деньги — деньгами, но любители отдыха в горах все равно, как на курорты России, так и за рубеж, обязательно поедут. Вместе с тем дальнейшей поляризации спроса и перераспределения турпотоков в пользу отечественных и бюджетных зарубежных курортов не избежать, а потенциальные клиенты не перестанут искать варианты сокращения трат с помощью акций раннего бронирования, туров last minute и ухода в самостоятельное «плавание».

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



В большинстве компаний реализация зимних туров с отдыхом в горах началась еще в конце весны — начале лета. Однако спрос на них пока вялый: «готовить лыжи» загодя россияне не торопятся.

Данные wordstat.yandex.ru по запросу «горнолыжные туры» показывают, что уровень в 11% спроса потенциальные покупатели пересекают в сентябре, а в октябре и ноябре их активность возрастает до предела (17 и почти 19% соответственно), в декабре и январе снова снижаясь: на период новогодних каникул туры, как правило, раскупают за 2–3 месяца.

По оценке Максима Приставко, заместителя генерального директора туроператора «Джет Тревел», «на сегодняшний момент спрос на горнолыжные туры существенно отстает от уровня 2–3-летней давности, а приобретают в основном либо массовые дешевые, либо дорогие туры с высоким уровнем комфорта». Примерно так же высказывается и ведущий менеджер по продукту «TUI Россия» Екатерина Дьяченко. «Акция раннего бронирования запущена и туры покупают, но пока это единичные продажи, — констатирует она. — Скорее всего, пик продаж придется на ноябрь, а их глубина в этом году сократится. По России, если не считать новогодние даты, ее практически нет». При том что на определенные туры по акции раннего бронирования можно получить скидку до 40%.

Вместе с тем есть и другие мнения. Сергей Толчин, директор по продажам «НТК «Интурист», соглашаясь, что обычно пик продаж приходится на середину октября — ноябрь, подчеркивает: процесс бронирования горнолыжных туров идет своим чередом. «Акция раннего бронирования таких туров запущена нами еще в мае — есть брони не только на новогодние даты, но и на весь сезон, заметна хорошая глубина продаж», — замечает он. Поддерживают эту точку зрения как некоторые его коллеги по операторскому «цеху», так и в ОТА.

«С начала августа достаточно активно идут бронирования туров в Андорру. Видим увеличение спроса по сравнению с прошлым годом примерно на 20%», — констатирует Нелли Огурцова, коммерческий директор туроператора «Время-тур». «Мы открыли продажи на сезон зима-2017 еще в марте этого года: чем раньше клиент бронирует отдых, тем более привлекательной будет цена, — констатирует Эйал Амзаллаг, генеральный директор «Club Med Россия». — Уже сейчас объемы продаж на зимний сезон выросли на 52% по сравнению

ПЯТЬ ТЕНДЕНЦИЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ «ПОГОДУ» НА ГОРНОЛЫЖНОМ РЫНКЕ В СЕЗОНЕ 2016-2017



Рост спроса на российские горнолыжные курорты



Дальнейшая поляризация спроса с «вымыванием» среднего сегмента и увеличением доли бюджетных туров



Сокращение глубины продаж и рост реализации туров last minute



Снижение «новогоднего пика» и более равномерное распределение количества туристов по сезону



Уменьшение доли больших групп наряду с увеличением количества туристов, приобретающих только наземное обслуживание

с прошлым годом». По его оценке, это открывает перед клиентами самые широкие возможности по выбору дат, направлений и видов номеров, позволяет воспользоваться большой скидкой сезона, а также оплатить тур по фиксированному курсу в рублях.

А Константин Победкин, CEO Onlinetours, говорит, что в этом году, в отличие от прошлого, туристы начали бронировать зимний отдых гораздо раньше, и уже по итогам июля горнолыжный отдых составляет существенную часть продаж компании.

Подтверждает такие мнения и Ольга Филипенкова, директор по маркетингу и продажам курорта «Роза Хутор». «Темпы продаж в рамках акции раннего бронирования опережают прошлогодние примерно на 10%, а реализация сезонных ски-пассов выросла на 20%, — отмечает она. — И хотя большую часть «сезонников» покупают жители Сочи и близлежащих регионов, доля столичных горнолыжников тоже достаточно велика (16%)».

По ее оценке, это говорит о том, что у россиян начинает формироваться культура горнолыжного отдыха. При этом «Роза Хутор» в зимнем сезоне 2016–2017 ввела четыре периода катания («Пик», «Высокий», «Средний», «Весенний снег»), в рамках которых стоимость однодневного ски-пасса будет варьироваться от 2,95 тысячи рублей до 1,5 тысячи. А сэкономить можно, либо купив ски-пасс в официальном интернет-магазине курорта, либо приобретая многодневные варианты.

БЛИЖЕ К ДОМУ

Главная тенденция сезона на виду: значительная часть российских любителей зимнего отдыха в горах теперь предпочитает отечественные курорты, некоторые из которых уже сейчас могут похвастаться и значительными турпотоками, и развитой инфраструктурой.

По данным АО «Курорты Северного Кавказа», по итогам прошлой зимы только на курорте «Архыз» отдохнули около 130 тысяч человек: за последние два года турпоток здесь вырос более чем в 3,5 раза. На курорте «Эльбрус» прирост турпотока в первом квартале 2016-го составил 65%: за сезон его услугами воспользовались не меньше 150 тысяч туристов.

Рекордным по посещаемости оказался и зимний горнолыжный сезон в Красной Поляне. С 21 ноября 2015 года по середину мая 2016-го там было реализовано 300 тысяч ски-пассов, а в целом только горный отельный кла-



© РОЗА ХУТОР

**ЕКАТЕРИНА ДЬЯЧЕНКО**

Ведущий менеджер по продукту
(Россия, Андорра) «TUI Россия»

Среди основных тенденций предстоящего сезона можно назвать сокращение глубины продаж, увеличение доли продаж last minute, а также сокращение доли продаж акции раннего бронирования наряду с ростом количества стоп-сейлов от отелей. При этом основными факторами, определяющими выбор клиента, по-прежнему остаются соотношение цены и качества тура наряду с возможностью выбора дополнительных услуг и авиа- или железнодорожных рейсов. Главная тенденция — тот, кто ездил в горы на отдых, все равно туда поедет, однако, в случае нехватки средств, предпочтет сэкономить на размещении, а не на качестве катания. В этой связи в первую очередь покупаются туры, предполагающие недорогое размещение поблизости от трасс, однако пока по акции раннего бронирования идут лишь единичные продажи.

стер принял 500 тысяч гостей. По сведениям профильного министерства Краснодарского края, с 1 по 10 января на трассах трех горнолыжных курортов Красной Поляны («Роза Хутор», «Горки Город» и «Газпром») побывало свыше 392,2 тысячи туристов. И спрос оказался настолько велик, что пропускной способности кластера (около 20 тысяч человек в день) оказалось недостаточно...

В связи с удачным развитием бизнеса инвесторы намерены и впредь «вкладываться» в кавказские курорты. В 2016-м резиденты «Архыза» обещают инвестировать в его развитие около полумиллиарда рублей (в зимнем сезоне курорт намерен принять туристов на 20–25% больше), а в «Эльбрус» в перспективе до 2020 года планируется вложить до 6 млрд рублей. В том же русле идет и развитие Красной Поляны: инвесторы уже заявили о желании значительно увеличить пропускную способность ее курортов.

Число россиян, которые могут быть обслужены на отечественных курортах, оценивают в 2,5 млн человек: цифру заместитель руководителя Ростуризма Николай Королев назвал на слушаниях в Общественной палате (ОП) России. При этом в ОП убеждены, что в «раскрутке» нуждаются не Сочи, а другие курорты Северного Кавказа, Урала и иных территорий.

В ПРИОРИТЕТЕ «БЮДЖЕТ»

Эксперты уверены: в новом сезоне Красная Поляна как главный горнолыжный курорт страны лидерство сохранит. Да и в целом чаша предпочтения клиентов склонится в сторону бюджетного отдыха.

По оценкам экспертов, в будущий зимний сезон выезд на «покатушки» за рубеж, особенно в дорогие альпийские страны, не вырастет. А вот бюджетные направления (Болгария, Андорра), а также Россия могут прибавить.

«Будет увеличиваться спрос на российские курорты», — считает Максим Приставко. «Скорее всего, наиболее популярным направлением, как и в прошлом году, станет Красная Поляна в Сочи», — уверен Александр Сизинцев, генеральный директор онлайн-трэвел-агентства Viletix. «Среди российских курортов явное лидерство удерживает Красная Поляна («Горки город», «Роза Хутор»), — считает и Константин Победкин. Но и другие популярные места «покатушек» (Эльбрус, Домбай, Чегет, Терскол, Азау, Шерегеш и др.) в ассортименте будут наверняка. Причем у компании «Роза ветров», к примеру, в объектах размещения всех трех курортов Красной Поляны и на курортах Приэльбрусья есть блоки мест, что наряду с блоками в перевозке легко позволяет формировать пакетные туры. Однако это не означает, что в будущем зимнем сезоне горнолыжников ограничат только Россией.

Выбор у них по-прежнему достаточно широк. В ориентированных на горный отдых компаниях в линейку обязательных входят туры в Австрию, Францию, Италию и Швейцарию, а также в Болгарию и Андорру. Реже — в Германию. Есть в этом сезоне и особенные предложения. Например, в «Джет Тревел», кроме большого спектра как популярных, так и малоизвестных широкой публике курортов, включили в линейку туры в США (Аспен, Вэйл и т. д.). «Кроме того, разрабатывается

и новинка — туры в Азербайджан на курорт Габала», — говорит Максим Приставко. Александр Сизинцев не исключает, что на рынке могут появиться туры и на курорты Грузии, Армении и Казахстана.

Что касается перевозки, тут картина привычная. На «высокие» новогодние даты операторы ставят чартеры в Турин, Верону, Гренобль, Зальцбург, Мюнхен и Софию, а в остальной части сезона, как правило, будет использоваться регулярная перевозка на «крыльях» «Аэрофлота», «Уральских авиалиний», S7, Swiss и других компаний. В этой связи Максим Приставко уверен, что тенденция увеличения количества туров с использованием регулярной авиаперевозки продолжится.

КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Однако могут ли отечественные горные курорты составить конкуренцию зарубежным? По природным характеристикам безусловно: на «Эльбрусе», к примеру, для катания даже летом открыты трассы, поскольку там действует самая высокогорная в Европе канатная дорога и есть соответствующие условия. А вот с транспортной доступностью и инфраструктурой у нас хуже.

По оценке Максима Приставко, «из отечественных курортов, конкурирующих по комплексу факторов с зарубежными, пока можно назвать только Красную Поляну». «Спрос на развивающиеся в последнее время курорты Приэльбрусья, Чегета и Шерегеша растет, но туда в основном едут самостоятельные туристы», — констатирует он. «К сожалению, почти все российские курорты уступают традиционным



альпийским: в первую очередь это касается протяженности и доступности трасс, развитости инфраструктуры, связанности курортов и зон катания, — соглашается с ним Сергей Толчин. — Хотя Красная Поляна в целом и курорт «Роза Хутор» в частности выделяются качеством предлагаемого отдыха и уровнем катания, но конкурировать по количеству и разнообразию трасс с Альпами им сложно.

Вместе с тем на вопрос о том, могут ли наши горные курорты соперничать с зарубежными, однозначного ответа нет даже у экспертов. «Если сложить все параметры: цена, качество склонов, разнообразие трасс от «зеленых» до «черных» на одном курорте, а также досуг после катания, я пока не вижу отечественных курортов, способных конкурировать с зарубежными», — считает Нелли Огурцова. Между тем, Екатерина Дьяченко полагает, что Красная Поляна вполне уверенно может конкурировать с курортами Болгарии и Андорры по качеству катания и услуг, а по цене может и выигрывать. «Цена, короткий перелет, отсутствие визы и языкового барьера — у российской горнолыжки, несомненно, есть свои плюсы», — считает она. — Эльбрус — вообще отдельный бренд, который находится вне конкуренции».

Светлана Ермолаева, директор департамента маркетинга и продаж компании «Роза ветров», соглашается с ней. «Качество жилья и подъемников европейское, а с открытием двух новых подъемников будут сопоставимы и зоны катания, — замечает она. — Если учесть более низкую стоимость авиабилетов, близость к аэропорту и, как следствие, недорогой даже индивидуальный трансфер, возможность



ОЛЬГА ФИЛИПЕНКОВА
Директор по маркетингу и продажам курорта «Роза Хутор»

Горнолыжный турист становится максимально разборчивым и подготовленным: для него не проблема изучить информацию, сравнить цены в онлайн-поисковиках или позвонить в турагентства. При этом он не готов жертвовать качеством катания, и поэтому в ситуации, когда средний чек горнолыжных туров падает, он скорее выберет более дешевый отель, чем откажется от полюбившегося курорта. Поэтому комплексный организованный продукт выиграет только в том случае, если предложит туристу отличное соотношение цена/качество. В этой связи наш курорт уже доказал свою конкурентоспособность: по качеству трасс мы ничем не уступаем горнолыжным курортам Европы, а как для бюджетного отдыха, так и люксового размещения и сервиса есть все возможности.

ВАШИ ОЖИДАНИЯ:



И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ:



**ДИЗАЙН ОТЕЛЬ
В САМОМ СЕРДЦЕ МОСКВЫ**

115184, Россия, улица Бахрушина, 11
3 минуты от метро Павелецкая
Тел.: +7 (495) 720-53-03
Факс: +7 (495) 720-53-06
h8223@accor.com, www.accorhotels.com

MERCURE MOSCOW PAVELETSKAYA

Дизайн-отель с неповторимым стилем.
Ресторан Townhouse, бар,
Wellness центр, 8 конференц-залов,
подземная парковка

MERCURE является частью
комплекса отелей:

ADAGIO MOSCOW PAVELETSKAYA
Апартотель

IBIS MOSCOW CENTRE BAKHRUSHINA
Современные номера, ресторан и бар.

DISCOVER
MERCURE

Mercure
HOTELS

MERCURE.COM
MORE THAN 750 HOTELS
AROUND THE WORLD

LE CLUB ACCOR
HOTELS

Портрет горнолыжного туриста



Состоятельный турист



Пары



Семьи

Приобретаемые доп. услуги

- ски-пасс
- индивидуальный трансфер
- лыжные школы
- прокат оборудования



«Бюджетный» турист



«Одиночки»



Большие компании

Приобретаемые доп. услуги

- групповой трансфер,
- ски-пасс



10-12
дней

Средняя продолжительность тура



100-300
тысяч

Средний чек (на человека)



30.12–10.01,
23–26.02, 4–11.03

Сезонность: праздничные и каникулярные даты



7-10
дней

Средняя продолжительность тура



30-50
тысяч

Средний чек (на человека)



10–20.01,
с 11.03

Сезонность: «Низкий» сезон, конец марта

Критерии выбора направления/курорта

- престижность
- модность курорта
- возможность совмещения со спа-отдыхом, шопингом и экскурсиями

Критерии выбора направления/курорта

- цена
- большая зона катания
- протяженность трасс
- наличие недорогих форматов après ski



НАДЕЖДА НАЙДИС

Руководитель отдела рекламы и PR компании PAC Group

Дальнейшего падения спроса на горнолыжные туры не произойдет, однако уже сейчас заметно разделение спроса на бюджетный и дорогой сегменты. Мы наблюдаем снижение глубины продаж, рост спроса на бюджетные варианты размещения, предпочтение недорогих курортов, входящих в большие зоны катания, наряду с дефицитом VIP-размещения на пиковые даты, а также смещение спроса с дорогих новогодних дат на более бюджетные постновогодние.

конкурировать за зарубежного клиента есть». Отчасти солидарна с ними и Надежда Найдис, руководитель отдела рекламы и PR компании PAC Group. «У российских курортов, так же как и альпийских, есть свой клиент, — говорит она. — И противопоставлять их нет смысла».

Ольга Филипенкова, директор по маркетингу и продажам курорта «Роза Хутор», подтверждает: его конкурентоспособность вновь вырастет. «Протяженность трасс будет доведена почти до 100 км, откроются два новых подъемника, что увеличит пропускную способность курорта до 15 тысяч человек в день и разгрузит затрудненные места, где в предыдущие сезоны скапливалось наибольшее количество народа», — констатирует она.

Что касается других российских горнолыжных курортов, пока соревноваться с «забугорными» им в основном слабо. В первую очередь по части транспортной доступности и качества инфраструктуры для организованных туристов. В частности, генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин отмечает, что в прошлом году примерно 70% продаж пришлось на Красную Поляну, а из других курортов

интерес клиентов вызывают только Приэльбрусье и Домбай. «Во многом это связано с тем, что «Архыз», к примеру, находится на ранней стадии развития и поэтому пока привлекает в основном местных жителей», — говорит он.

Скорее всего, это справедливо для большей части горных курортов России: львиная доля их клиентов приезжает туда самостоятельно, без помощи туроператоров, из окрестных регионов — гостей извне мало. Кировск в Мурманской области, к примеру, достаточно популярен как место «покатушек» у жителей Санкт-Петербурга и даже Москвы, но вести речь о каких-то значимых объемах организованного туризма здесь рано.

Впрочем, на вкус и цвет... Сергей Ромашкин, к примеру, полагает, что показатели отечественных курортов несколько завышены, поскольку в «зачет» идут не только «чистые» туристы, но и приехавшие туда всего на 2–3 часа экскурсанты. А некоторые эксперты отмечают, что не всех удовлетворяет даже пребывание на горнолыжных курортах Красной Поляны. Части клиентов в возрасте, например, он показался чересчур шумным.

ИНДПОШИВ ИЛИ ОРГНАБОР?

Вопрос ухода горнолыжников с самостоятельное «плавание» по курортам волнует операторов не первый год. Однако опасения, что одновременно с развитием технологий бронирования клиент «утечет» из сферы организованного туризма, пока не оправдываются.

Общее мнение таково: тенденции перехода на «индпошив» в большей степени подвержены дорогие направления, в то время как на массовых турпакет по-прежнему популярен. «На популярные курорты съездить с туроператором зачастую дешевле, чем бронировать услуги самостоятельно, — говорит по этому поводу Екатерина Дьяченко. — Поэтому по Болгарии это будет заметно меньше всего. Скорее всего, поедут через туроператора и те клиенты, которые только хотят научиться кататься». Комментируя проблему, Максим Приставко констатирует, что тенденция ухода в самостоятельное бронирование будет продолжаться. «В основном она затронет опытных путешественников, которые точно знают, чего хотят, и способны самостоятельно организовать поездку, — отмечает он. — Но в последние год-два наблюдается и обратное явление — возврат туристов, «набивших шишки» на самостоятельном бронировании».

В свою очередь Константин Победкин прямо заявляет: «Мы не видим тенденции увеличения доли самостоятельных туристов в горнолыжном сегменте. Скорее стоит говорить о четком разделении направлений на те, где доминируют пакетные туры, и те, которые

предпочитают самостоятельные туристы, — отмечает он. — Ведь горнолыжный отдых в Банско (Болгария), Энкампсе (Андорра) или на Красной Поляне («Горки Город», «Роза Хутор») гораздо выгоднее покупать в формате тура». А Надежда Найдис, подчеркивая хороший «нюх» клиента на собственную выгоду, уверена: в целом ряде случаев клиенту явно интереснее обратиться к агенту. «Наименьшие потери организованных туристов, к примеру, несет Франция, — говорит она. — Это связано с логистикой на маршруте «аэропорт–курорт»:



бронировать индивидуальные трансферы очень дорого (расходы на трансфер могут составить 400–600 евро в одну сторону) и, даже приобретая недорогой авиабилет, клиент вынужден тратить существенные средства. Воспользоваться пакетным предложением туроператора гораздо экономичнее». Нелли Огурцова солидарна: «Я не думаю, что уход горнолыжных туристов в онлайн будет глобальным. Сейчас, в период экономического кризиса,

для туристов важна цена пакета, а туроператор всегда предложит наиболее выгодный вариант». Поддерживает коллег и Сергей Толчин. По свидетельству эксперта, «нет оснований предполагать, что переход в самостоятельный туризм в этом году будет усиливаться. Вероятнее всего, горнолыжные туры останутся комплексным продуктом».

Что в сухом остатке? Скорее всего, горнолыжный сезон пойдет по тому же сценарию, что и в прошлом году, склоняясь к «бюджету» и родным курортам. Если не случится чего-то такого, что этот сценарий нарушит... **ТБ**



СВЕТЛАНА ЕРМОЛАЕВА
Заместитель генерального
директора компании
«Роза ветров»

Тенденция перехода клиентов в разряд самостоятельных не будет усиливаться, так как на сжавшемся за последние два года горнолыжном рынке он в основном уже состоялся. При этом для каждого направления и даже курорта соотношение самостоятельных и организованных туристов может быть совершенно разным, поскольку это обусловлено уровнем цен, возможностью получить скидки напрямую от отелей, ценовой политикой отелей и принимающих компаний по отношению к операторам, транспортной доступностью горнолыжных курортов и т. д. При этом российские курорты (в частности Сочи), несмотря на сравнимый с европейскими уровень цен, все же могут выигрывать за счет более низкой стоимости авиабилетов и расположения относительно аэропорта.



Русская зима близко

© РОЗА ХУТОР

Любители горных лыж или сноуборда, привычные к западному качеству трасс и отменному «импортному» сервису, могут получить не меньшее удовольствие от зимних каникул на родине. Мы выбрали пять ведущих горнолыжных курортов нашей страны, которые мало в чем уступают заграничным конкурентам.

ТЕКСТ
ВИКТОРИЯ МЕЛЕШКО

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, КРАСНАЯ ПОЛЯНА

Красная Поляна вместе с Сочи принимала зимние Олимпийские игры 2014 года. Благодаря близости моря на единственном в мире горнолыжном курорте, расположенном в субтропиках, чуть ли не каждый день выпадает свежий снег. Сезон здесь формально отсчитывают с конца ноября по начало мая, но лучше всего приезжать в феврале-марте. Горнолыжные комплексы Красной Поляны и соседнего поселка Эсто-Садок, лежащих на высоте около 550 м над уровнем моря, считаются отдельными курортами, хотя и соседствуют друг с другом. «Роза Хутор» — это 94 км горнолыжных трасс всех категорий сложности, 13 из них сертифицированы FIS для проведения международных соревнований. Обслуживают зону катания 23 подъемника. Перепад высот на склонах составляет 1534 м. К услугам гостей курорта — 12 отелей и апартаментов уровня 2–5 звезд. Соседний «Горки Город» включает в себя «элитарный» верхний уровень с роскошными отелями международных сетей и «демократичный» нижний, с отелями попроще. Разные по сложности горнолыжные трассы общей длиной около 30 км проложены на высоте от 960 до 2300 м над уровнем моря, к ним райдеров доставляют 11 подь-

емников. Напротив «Розы Хутор» и «Горки Город» находится Горно-туристический центр ПАО «Газпром». В его составе — олимпийский лыжно-биатлонный комплекс «Лаура», а также горнолыжный комплекс «Альпика-Сервис», единственный, работавший здесь до Олимпиады. В центре «Газпром» три роскошных отеля и культурный центр «Галактика» с аквапарком и ледовой ареной. В зоне катания оборудованы 23 трассы длиной до 1900 м (их общая длина 23 км) — в основном «зеленые» и «синие». Здесь работают 14 подъемников, в том числе и самая длинная в мире канатка с кольцевым движением. Этот комплекс больше подходит для семейного катания без экстрима, а вот «Роза Хутор» и «Горки Город» предоставляют прекрасные возможности для фрирайда. Во всех трех комплексах функционируют снежные пушки, есть возможности вечернего катания на освещенных трассах, открыты школы катания и детские клубы, налажена система безопасности.

КАБАРДИНО-БАЛКАРСКАЯ РЕСПУБЛИКА, ЭЛЬБРУС

Классический советский курорт, раскинувшийся на склоне самой высокой горы России и Европы, в последние несколько лет стремительно развивается. Недавно к самой высокой

в Европе зоне катания (3847 м, станция Гара-Баши) протянули третью очередь гондольной канатной дороги. В дальнейшем предусмотрено развитие инфраструктуры на нижней точке курорта — поляне Азау. Сезон на Эльбрусе длится с ноября по май, выше станции Гара-Баши снег лежит круглый год. И зимой и летом на Эльбрусе проходят соревнования и тренировки спортсменов-горнолыжников. Перепад высот на проложенных трассах составляет 1750 м. Уровень сложности — от зеленого до красного, в целом же весь склон древнего вулкана приспособлен для катания, так что и новички, и опытные лыжники, и сноубордисты могут выбрать для себя подходящий участок. Длина зависит от выбранного маршрута: если спускаться с самого верха, например, от «Приюта-11» (около 4200 м над уровнем моря), то можно проехать до 10 км. Есть здесь немало мест, подходящих для фрирайда. На курорте работают горнолыжная школа, прокат и ски-мастерская, есть системы искусственного оснежения, действуют более 70 объектов размещения на поляне Азау и в поселках Приэльбрусья.

КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИЯ, АРХЫЗ

Архыз — еще один динамично развивающийся курорт в Северокавказском регионе. В 2016 году он был провозглашен «Лучшим молодым горнолыжным курортом России» премии «Спортивной индустрии». Уже введены в действие туристические деревни «Романтик» и «Лунная поляна» на одном из склонов Архызского ущелья. Семь современных трасс курорта длиной до 3084 м отличаются разным уровнем сложности: есть и «зеленые» трассы для новичков, и «синие», и «красные» (одна из них сертифицирована FIS), и одна «черная» для экстремального катания. Общая протяженность трасс курорта на данный момент составляет 14 км. В прошедшем сезоне их обслуживали три подъемника. Курорт отлично подходит для семейных каникул: программа школы горнолыжных инструкторов «Архыза» включает в себя и уроки катания для детей, есть трассы для тюбинга и санные трассы, работает детский городок. В настоящее время разместиться можно в трех отелях на территории туристических деревень. Но это только начало: в числе планируемых объектов инфраструктуры — ресторанные и спа-комплексы, отели, автокемпинги.



В прошлом году курорт «Эльбрус» посетили около 170 тысяч любителей горных лыж



Лучший «молодой» горнолыжный курорт России — «Архыз» — в 2015 году привлек порядка 130 тысяч туристов



Покататься на лыжах и увидеть северное сияние в Кировск ежегодно съезжается более 120 тысяч человек



Курорт-рекордсмен: турпоток в Шерегеш в последние два года превышает миллион человек

МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ, КИРОВСК

Хибины — горы сравнительно невысокие: начальные высоты катания лежат в районе 1000 м над уровнем моря, а перепад высот составляет в среднем 500–550 м. Но сложный рельеф склонов привлекает даже экстремалов, а отсутствие лесного покрова — любителей внетрассового катания. К достоинствам Кировска принято относить транспортную доступность склонов и продолжительный сезон — здесь он длится по самый конец мая. К тому же зимой здесь часто можно наблюдать северное сияние. Лучшее время для катания в Кировске — март и апрель. Размещаются гости Кировска преимущественно на съемных квартирах и в восьми городских гостиницах. Главный горнолыжный центр Кировска, «Биг-Вуд» (Большой Вудъявр) на склонах горы Айкуайвенчорр — крупнейший на Северо-Западе России. Здесь есть современные подъемники, 35 км самых разных трасс длиной до 3 км, сертифицированных FIS (15 из них — с искусственным освещением), ратраки, служба спасения, горнолыжная школа, ски-сервис. Другой горнолыжный центр в черте Кировска, «Кукисвумчорр», очень любят фрирайдеры.

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ШЕРЕГЕШ

В Шерегеш съезжаются не только сибиряки из соседних областей, с удовольствием едут и жители европейской части России, ведь уже в ноябре — начале декабря в «Геше» открывается сезон, а длится он до мая. Склоны в Шерегеше можно выбрать на любой вкус. Здесь всегда много пушистого снега — так ценится фрирайдерами «паудера» (к тому же внетрассовое катание доступно прямо с подъемника), живописные леса, по которым здорово скользить между сосен. Для лыжников и сноубордистов разного уровня мастерства проложены 36 км трасс длиной от 700 до 5000 м (из 15 трасс некоторые сертифицированы по стандартам FIS), работают 18 подъемников различного типа. Самая высокая точка комплекса лежит на отметке 1270 м над уровнем моря, перепад высот составляет до 630 м. Есть искусственное оснежение и возможности вечернего катания, работают горнолыжные школы, детский клуб, сноупарк, прокат снаряжения, открыто множество кафе и баров. Размещение предоставляют 50 отелей и бесценные квартиры в частном секторе. **ТБ**

Транссиб изменил мою судьбу

ХАНС ЭНГБЕРДИНГ — президент берлинской компании Lernidee Erlebnisreisen, которая специализируется на организации железнодорожных туров, в том числе и по Транссибирской магистрали. Автор одного из самых популярных в Германии путеводителей — книги «Транссибирская магистраль», выдержавшей 9 изданий, Ханс Энгбердинг недавно побывал в Москве по случаю отправления очередного специального туристического поезда. Более двухсот иностранных туристов выехали по маршруту «Москва — Пекин». Это оказалось хорошим поводом для встречи и беседы.



Господин Энгбердинг, хотелось бы вас поздравить, прежде всего как автора успешного путеводителя. Что побудило вас обратиться к теме Транссибирской магистрали?

С середины 1990-х годов я стал заниматься организацией путешествий западных туристов по этой дороге. Они задавали массу вопросов о ее прошлом и настоящем, о качестве сервиса, о возможностях самостоятельной поездки... Чтобы ответить сразу и всем, я и написал эту книгу. Она вышла впервые в 2000 году. По сути это красочный с большим числом иллюстраций путеводитель и мини-энциклопедия под одной обложкой. Там есть и история Транссиба, и рассказы о наиболее интересных для туристов городах, через которые проходит магистраль, и обзоры экономики, промышленности этих регионов, есть схемы маршрутов, сведения об особенностях транспортного сообщения, о гостиницах... Я стремился, чтобы книга отличалась доступностью изложения, полнотой информации и, что очень важно, — точностью. Думаю, этих целей удалось достичь.

Как вы познакомились с Транссибом?

Еще в 1975 году мы, четверо студентов из Западной Германии, совершили самостоятельное путешествие по Транссибу. Тогда

на всю жизнь меня и заморозили российские просторы. В Германии самое большое расстояние 900 км. А тут едешь пять дней, меняются ландшафты, колорит городов, но еще и полпути не преодолел. Это были фантастические переживания.

Моим друзьям тоже очень понравилось путешествие. До сих пор при встречах вспоминаем. Для меня это путешествие стало большим, чем туризм. Транссиб в известном смысле изменил мою судьбу. Когда началась перестройка, я, тогда преподаватель географии и русского языка, поехал с группой студентов по Транссибу, чтобы они погрузились в русскую среду. Ребята были в восторге от поездки. Меня это так вдохновило, что потом я повез другую группу, третью. Так до сих пор и вожу.

Трудно было продвигать путешествия по Транссибу?

Интерес к этой магистрали в Германии очень велик. Каждый немец со школы знает, что это самая длинная железная дорога в мире. Такое же «чудо света», как, скажем, Венеция или египетские пирамиды. Другое дело, что для туристов имеет большое значение экономическая и политическая ситуации в России. Например, сейчас в среднем мы возим по Транссибу свыше трех тысяч туристов в год. В прошлом году их было на 30% меньше.

Когда разразился кризис, спрос в первые месяцы резко упал. Но постепенно наиболее информированные люди, а это на

Западе интеллигенция, поняли, что в России ситуация и настроения не такие, как пишет наша пресса, как утверждает американская пропаганда. И с этого момента началось восстановление турпотока, который сейчас практически вернулся к докризисному уровню. Мы уже распродаем туры на 2017 год. Думаю, спрос был бы еще выше, но не все могут позволить себе такое путешествие, поскольку его цена довольно серьезная. Она варьируется от трех до восьми тысяч евро в зависимости от категории купе и варианта питания.

Насколько влияют на туристический спрос существующие на Западе стереотипы о России?

Увы, они есть. Средний человек здесь до сих пор еще считает, что Москва — очень дорогой город. Даже зная о падении курса рубля вдвое, потенциальные туристы не соотносят это с тем, что для иностранцев в России все стало вдвое дешевле. Для большинства это сигнал, что в Москве стало вдвое хуже. На самом деле в Москве и России за последние лет пять (из них два года — украинский кризис) многое стало лучше, особенно в отраслях, связанных с туризмом. Например, такси. Теперь нет нужды обращаться к «бомбилам». Из Шереметьево доехать до Москвы дешевле, чем из Шенефельда до Берлина. Раньше, и об этом много писали в Германии, поездка Шереметьево — Москва стоила 100 евро.

В центральной части Москвы появились информационные указатели, по которым легко найти важнейшие достопримечательности, тот же Кремль или Новодевичий монастырь. Это большой плюс. Как в Берлине, как в Лондоне. Мировой стандарт.

Сохранились предрассудки о пробках, когда из аэропорта до города приходилось добираться по четыре часа, а то и больше. Сейчас из любого московского аэропорта можно за 30–40 минут доехать без проблем до Москвы «Аэроэкспрессом». Благодаря платной дороге из Шереметьево сократилось время в пути для автомобилей.

Нет «пробок» и на паспортном контроле. В этом отношении Москва опережает многие западные столицы. Через «зеленый коридор» теперь можно идти, если турист везет до десяти тысяч долларов, раньше эта сумма была, если я точно помню, три, а еще раньше тысяча долларов. Это тоже ускоряет прохождение границы. Но стереотипы до сих пор живут в умах западных европейцев.

Еще один важный момент. Безопасность. У немцев о ней свое понятие. Например, в Германии водители обычно пропускают пешеходов не только на «зебре». Теперь мы видим это и в России. Но на Западе стереотип еще существует.

Ваша РЖД более пунктуальна, чем Deutsche Bahn. Мы использовали за эти годы в России более 1000 поездов и все без рекламаций. В последние месяцы я двенадцать раз ездил по Германии и только четыре поезда следовали по расписанию. Российские вагоны просторнее, удобнее, чем в Европе, США или Австралии. Хорошо работают навигационные онлайн-системы, в России интернет вообще, как я слышал, надежнее, чем в Германии или США.

Очень позитивное решение по облегчению визового режима в Калининградской области и в Санкт-Петербурге для участников круизов — три дня без визы.

И еще один пункт. Хороший толчок для продвижения туристической России в Германии дало открытие офиса Visit Russia в Берлине под руководством Марии Пушкаревой и Аллы Беликовой. Но теперь они не занимаются этим проектом, а новых контактов у нас пока нет.

В какой степени у туристов меняется мнение о России под влиянием впечатлений о поездке?

В основном сюда едут те, у кого любопытство берет верх над всякого рода страхами. Но, оказавшись здесь, они видят не ту Россию, о которой им рассказывают наши журналисты.

Больше всего впечатляет, конечно, Москва, с ее прекрасными пешеходными зонами, динамизмом. К тому же она чище, чем Берлин. Поначалу туристы решают, что здесь так замечательно лишь потому, что это столица страны. Но затем сюрпризом оказывается Казань, удивительный город, где азиатский стиль сочетается с самыми современными архитектурными решениями. Потом они видят индустриальный Красноярск, чистейший и огромный Байкал, окруженный сопками мощный Хабаровск, словно распахнутый навстречу океану Владивосток... Эти прекрасные картины уничтожают предрассудки сильнее слов.

Меня особенно радует, как во время путешествия меняются туристы. Сначала они держатся весьма официально с персоналом поезда. Но уже на третий день начинаются улыбки, разговоры, дружба, потому что они встречают очень доброжелательных, открытых и нелицемерных людей. В конце путешествия прощаются с бригадой чуть ли не со слезами.





Я не могу назвать ни одного туриста, кто оказался бы недоволен поездкой по Транссибу. Некоторые мне звонят через много лет и благодарят за это путешествие. Есть и такие любители, кто ездил с нами и три и четыре раза.

Как западные туристы оценивают российский сервис?

Он соответствует самым высоким требованиям. Поезда оборудованы всем необходимым для длительного путешествия. Купе представляют собой по сути небольшие жилые комнаты. Они делятся на категории, поэтому часть из них имеют и санблоки, и душ.

Надо сказать, такие же длинные маршруты, как Транссиб, есть еще в Китае и США. Но только в России поезда отличаются домашней обстановкой. Это очень привлекает туристов.

Наши требования к российской стороне при подборе персонала следующие: проводник должен быть прежде всего профессионалом своего дела, пунктуален, вежлив, не иметь вредных привычек, знать иностранный язык. Именно такие проводники с нашими туристами и работают. За 16 лет лишь однажды был случай, когда проводник оказался человеком пьющим, о чем мы сказали начальнику поезда. Больше этот сотрудник с нами не ездил.

В свое первое путешествие по Транссибу на станции Иркутск мы с друзьями пошли в вагон-ресторан. А его закрывают, хотя было 13 часов. Как было сказано, ресторан работает по московскому времени. Сейчас и представить себе такое невозможно. Сервис очень продуман. Даже меню составлено с учетом пожеланий туристов. Немцы получают на завтрак любимые бутерброды и яичницу, французы — круассаны...

Как строятся ваши отношения с российскими железнодорожниками?

Это взаимопонимание и надежность. В любой вопрос они стараются вникнуть и его решить. Скажем, иногда туристы

отстают от поезда. Об этом они сообщают на вокзале, и их тут же отправляют следующим поездом. Редко, но бывает, что в Новосибирск, скажем, поезд приходит с опозданием на 1–2 часа. И всегда шеф поезда выделяет нам это дополнительное время, чтобы мы могли выполнить свою экскурсионную программу. Без преувеличения, российские железнодорожники для удобства пассажиров стараются сделать все, что в их силах.

Есть ли среди немецких туристов желающие отправиться, как много лет назад вы, в самостоятельное путешествие по Транссибу?

Сейчас самостоятельные путешествия очень популярны. Многие туристы не нуждаются в высоком сервисе. Они ищут аутентичности, погружения в среду той страны, где оказались. Им важно понять быт ее населения, ментальность... Мы стараемся помочь им в этом, организовывая такие туристские группы на регулярных поездах и даже проживание в российских семьях.

Что, на ваш взгляд, необходимо сделать, чтобы число западных туристов в России увеличилось?

Знаете, между немцами и русскими, мне кажется, куда больше общего, чем, скажем, между немцами и американцами. Хотя бы в том, что наши народы очень любознательные. Но в США едет немцев раз в 15 больше, чем в Россию, хотя интерес к вашей стране очень значительный. Но в Америке они чувствуют себя более свободно, поскольку знают английский язык. А здесь у них масса трудностей, все-таки еще мало указателей на английском, мало людей, которые его знают, а значит, нашим туристам во всех смыслах сложно ориентироваться, общаться.

Но ситуация меняется. Среди молодежи все больше тех, кто владеет иностранными языками. Радует, что в наших туристских группах последнее время примерно 20% — молодежь. Думаю, что здесь играют роль и соцсети. По нашей статистике, рекламе на телевидении верят 25% зрителей, но информации в соцсетях доверяют 60% пользователей.

Очень важно приглашать в Россию объективных иностранных журналистов. Немецкие журналы начинают публиковать положительные туристические статьи о Москве, что иначе, чем сенсацией, не назовешь. В общем, Россия постепенно становится модной. И я счастлив, что могу этому способствовать. **ТБ**

Беседовали Наталья Кузина, Александр Попов

7-я ежегодная профессиональная награда в области бизнес-туризма и MICE

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD 2016

16 номинаций
Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Церемония награждения
29 сентября 2016 г.

Дополнительная информация:

Ирина Ильина

тел. (495) 723-72-72 / award@tourbus.ru



УЧРЕДИТЕЛИ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ЗАРУБЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



Туроператор «Виа Марис»



ВИА МАРИС

КУДИНОВА ОЛЕСЯ, руководитель отдела по работе с агентами

«Виа Марис» – туроператор по морским и речным круизам – представляет на российском рынке известные круизные компании: Holland America Line, Costa Cruises, Oceania Cruises, NCL, Seabourn Cruises, Star Clippers. Также мы предлагаем экскурсионные программы, поисковый скрипт для сайта, авторскую поддержку, помощь в решении непредвиденных вопросов, доступы в системы бронирования круизов, очное и заочное обучение.

Приглашаем Вас на встречу с экспертом «Виа Марис» – Олесей Кудиновой. Она предоставит Вам всю информацию, необходимую для плодотворного сотрудничества с нашей компанией.

**Представительство Министерства туризма
Доминиканской Республики
в России**



ПАНЬШИНА АННА, представитель Министерства туризма
Доминиканской Республики в Санкт-Петербурге

Продвижение Доминиканской Республики как туристического направления в России, Украине и странах СНГ; формирование бренда, информационная и рекламная поддержка профильных туроператоров, агентов и средств массовой информации.

Уважаемые дамы и господа, приглашаем посетить наше рабочее место и мастер-классы в осенней серии «Workshop Турбиизнес», в которой Представительство Министерства туризма Доминиканской Республики на протяжении нескольких лет принимает активное участие. Вашему вниманию, помимо презентации страны, будет представлена новая рекламная продукция Представительства. До скорой встречи.

«СКО ФНИР «Профкурорт»



БЕЛОВА ИРИНА, начальник отдела рекламы и PR

АО «СКО ФНИР «Профкурорт» – специализированный туроператор по санаторно-курортному лечению и оздоровительному отдыху в санаториях и пансионатах Черноморского побережья, Кавказских Минеральных Вод, Средней полосы, Подмосковья, побережья Крыма и других курортов России. На сегодняшний день это крупнейшая сеть, объединяющая более 300 здравниц Российской Федерации – от Дальнего Востока до Калининградской области.

СКО «Профкурорт» создано в 1995 г. Федерацией Независимых Профсоюзных России с целью развития и совершенствования курортной системы, популяризации отдыха и лечения на российских курортах, а также централизованной реализации турпродукции.

Ежегодно нашими услугами пользуется более 150 тысяч человек. Мы уважаем наших клиентов, и они ценят нас: об этом свидетельствует постоянно растущее их число.

Приглашаем всех желающих посетить наше рабочее место на workshop и наши мастер-классы.

Туроператор «Премьера»



СЕДАКОВА ЕЛЕНА, заместитель директора по развитию

Туроператор «Премьера» основан в 2010 г. и является одним из самых крупных туроператоров Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона. Основным направлением деятельности компании является прием в Санкт-Петербурге и туры по России.

«Премьера» открыла офисы в городах: Казань, Москва и Калининград. На сегодняшний день реализует экскурсионные туры по России, развивает такие направления, как: Казань, Калининград, Москва, Карелия, Золотое кольцо, Калининград и другие.

«Премьера Тур» продолжает занимать лидирующие позиции по Чехии, Италии, Испании, ОАЭ, Тунису, Венгрии, Странам Балтии, Франции, Греции и др. странам.

Приглашаем посетить Ваше рабочее место на workshop.

Туроператор «Премьера» приглашает Вас посетить наше рабочее место на workshop «Турбиизнес»!

Приходите за новыми каталогами, программами, направлениями, призами и подарками, а также вдохновением и поисками хороших продаж!

Курорт «Роза Хутор»



ШВЕЧКОВА ИРИНА, менеджер отдела управления продаж

Крупный горно-климатический курорт мирового класса «Роза Хутор», основан в 2010 г.

В 2014 г. курорт «Роза Хутор» примет XXXI «Олимпийские зимние игры». Крутой год курорт предлагает гостям прекрасную возможность увлекательно и с пользой для здоровья провести время. Максимальная близость отелей к подъемникам, самые передовые технологии, горнолыжные трассы, спроектированные лучшими мировыми экспертами, высочайшие стандарты сервиса и безопасности – все это уже заслужило признание во всем мире.

Приглашаем Вас на встречу с экспертом по курорту «Роза Хутор» – Ириной Швечковой. Она предоставит Вам всю информацию, необходимую для плодотворного сотрудничества с нашей компанией.

Туркомпания «МИР»



СУХОДОЛЬСКАЯ ЛАРИСА, менеджер отдела маркетинга и рекламы

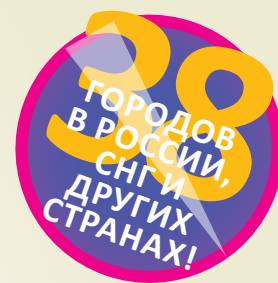
Туркомпания «МИР», основанная в 1992 г., является одним из крупнейших туроператоров по внутреннему туризму. Основное направление деятельности компании – прием российских и иностранных туристов в Санкт-Петербурге. Компания занимается направлениями: Москва, Золотое кольцо, Северо-Запад России, Юг России, речные круизы. Мы предлагаем групповые туры (организованные группы взрослых и школьников) и индивидуальные туры в составе сборных групп. Предоставляем трансферное обслуживание, бронирование гостиниц, Организация конференций, семинаров. Экскурсионное обслуживание организаций.

Приглашаем Вас на встречу в ЮФО с экспертом ТК «МИР» – Светланой Жуковой. Она предоставит Вам всю информацию, необходимую для плодотворного сотрудничества с нашей компанией.

Приглашаем Вас на встречу в Казахстане с экспертом ТК «МИР» – Татьяной Храбровой. Она предоставит Вам всю информацию, необходимую для сотрудничества с нашей компанией.

T6 workshop

ТУРБИЗНЕС



WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» — САМЫЕ КРУПНЫЕ, ПОПУЛЯРНЫЕ И УСПЕШНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ И СНГ

КАЛЕНДАРЬ ОСЕННЕЙ СЕРИИ — 2016

СЕНТЯБРЬ 05–09	ОРЕЛ → КУРСК → БЕЛГОРОД → ВОРОНЕЖ → ЛИПЕЦК
СЕНТЯБРЬ 12–16	ТАМБОВ → ПЕНЗА → САРАТОВ → ТОЛЬЯТТИ → УЛЬЯНОВСК
СЕНТЯБРЬ 26–30	ВЛАДИКАВКАЗ → ПЯТИГОРСК → КРАСНОДАР → РОСТОВ-НА-ДОНУ → ВОЛГОГРАД
03–07 ОКТЯБРЬ	Н.НОВГОРОД → КАЗАНЬ → САМАРА → УФА → ОРЕНБУРГ
10–13 ОКТЯБРЬ	ПЕРМЬ → ЕКАТЕРИНБУРГ → ЧЕЛЯБИНСК → ТЮМЕНЬ
11–13 ОКТЯБРЬ	ИРКУТСК → УЛАН-УДЭ → ЧИТА
17–19 ОКТЯБРЬ	ВЛАДИВОСТОК → ХАБАРОВСК → ЮЖНО-САХАЛИНСК
19–21 ОКТЯБРЬ	КАРАГАНДА → АСТАНА → АЛМА-АТА
24 ОКТЯБРЬ	КАЛИНИНГРАД
25 ОКТЯБРЬ	МИНСК
26 ОКТЯБРЬ	МОСКВА
27 ОКТЯБРЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
НОЯБРЬ 01	ТАШКЕНТ

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

РЕГИОНЫ РФ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: 17 000Р (1 город)

СНГ: 25 000Р (1 город)

МОСКВА: 30 000Р

для российских компаний.

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДЯТ:

- предоставление рабочего места (с табличкой и бейджми),
- рекламная кампания в журнале «Турбизнес»,
- приглашение профессиональных посетителей,
- организация подъездных трансферов для посетителей (в некоторых городах),
- размещение информации в полноцветном каталоге workshop и на сайте «Турбизнес»,
- предоставление базы посетителей после окончания мероприятий.

БОНУС УЧАСТНИКАМ:

- бесплатное размещение текстовой информации о компании в журнале «Турбизнес»
- 1/6 полосы с логотипом компании.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

- организацию мастер-классов

Россия: 20 мин. — 6 000 руб.,
30 мин. — 8 000 руб.,
40 мин. — 10 000 руб.

СНГ: 20 мин. — 7 000 руб.,
30 мин. — 9 000 руб.,
40 мин. — 11 000 руб.

- участие в бизнес-завтраках в рамках проведения workshop — 13 000 руб.
- доставку материалов к рабочему месту в российский город (от 49 руб./кг.)
- пакеты обслуживания (от 8 000 руб.; в российских городах вкл. трансферы по программе, обеды и проживание, СНГ от 12 000 руб. в одном городе)
- размещение рекламы в каталогах workshop (от 6 000 руб.)
- заочное участие в workshop (Россия 8 500 руб., СНГ 12 500 руб.)
- организацию индивидуальных презентаций, роуд-шоу, конференций для компаний в городах России и СНГ различной сложности.

ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

(495) 723-72-72,
www.tb-workshop.ru, www.tourbus.ru,
www.idtourbus.ru, wshotels@tourbus.ru

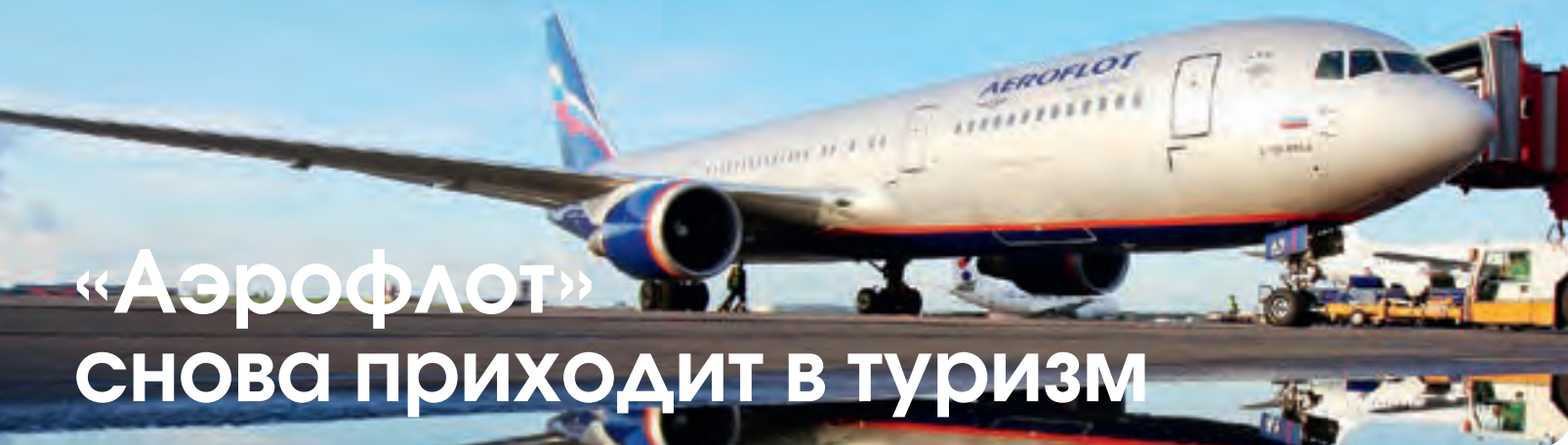
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ИСПАНИЯ — СТРАНА-ПАРТНЕР



С 1999 г. ПРОВЕДЕНО СВЫШЕ 510 МЕРОПРИЯТИЙ В 53 ГОРОДАХ РОССИИ, СТРАН СНГ И ЕВРОПЫ



«Аэрофлот» СНОВА ПРИХОДИТ В ТУРИЗМ

Очередной новинкой перевозчика стало оказание туроператорских услуг: теперь компания предлагает забронировать не только перелет, но и отель, и страховку. Эксперты сходятся во мнении: туры «Аэрофлота» проиграют классическим, тогда как онлайн-агентства, продающие услугу «перелет+отель», напротив, конкурировать с перевозчиком не смогут.



ЛЕОНИД ПУСТОВ

Сооснователь сообщества
Travel Startups

«Аэрофлот» — не конкурент для онлайн-трэвел-агентств, продающих классические туры. Другое дело — онлайн-агентства, продающие услугу «перелет+отель». Они не смогут конкурировать по цене, так как «Аэрофлот» как поставщик услуги перевозки сможет давать скидки, недоступные посредникам. За рубежом удачный кейс продажи туров на сайте есть у British Airways. Российские авиакомпании пока не предлагают такую услугу, но это вопрос времени и изменения потребительского поведения. Сейчас такой продукт клиентам непонятен. «Аэрофлот» сформирует новую модель покупки туруслуг первым, обучит потребителей, а затем и другие авиакомпании присоединятся к тренду.

ХИТЫ ОТ «АЭРОФЛОТА»

С 5 июля на сайте авиакомпании продаются динамические турпакеты, созданные совместно с туроператором «Хотелбук-Сервис», входящим в холдинг UTS Group. Сотрудничество компаний началось в 2014 году, когда был запущен сервис бронирования отелей Hotelbook на сайте «Аэрофлота». Реализацию отелей и ХИТ-пакетов (по аналогии со специальными тарифами «Аэрофлота», называемыми ХИТ-тарифы) на сайте авиакомпании Hotelbook ведет от своего лица, предоставляя не только техническое решение на сайт, но и полное сервисное сопровождение клиентов.

Пакет включает в себя три обязательные составляющие: авиаперелет рейсами «Аэрофлота», проживание в отеле и медицинскую страховку на период поездки. Также в пакет можно добавить трансфер и визовую поддержку.

«Применяются туроператорские тарифы и на перевозку, и на проживание, что позволяет существенно снизить стоимость всего пакета. ХИТ-пакеты формируются согласно маршрутной сетке полетов «Аэрофлота» на регулярных рейсах, что дает туристам возможность создать качественное путешествие своими руками на сайте авиакомпании», — говорит Ирина Васильева, заместитель генерального директора UTS Group.

«Аэрофлот» уже запускал похожий проект в конце прошлого года. Тогда клиентам предложили туры с вылетом из 17 российских городов, но исключительно в Москву и только на период новогодних праздников. Сейчас на сайте «Аэрофлота» можно приобрести тур по любому направлению, куда летает авиакомпания.

БУДЕТ ЛИ УСПЕХ?

Несмотря на ряд преимуществ динамических пакетов «Аэрофлота», эксперты не видят в перевозчике серьезного конкурента.

«Какой объем бронирований таких туров я прогнозирую? Менее 2% от общего числа покупателей билетов на их сайте, — говорит Алексан Мкртчян, директор ростовской компании и сети турагентств «Розовый слон». — Это делается, прежде всего, для ассортимента». Сергей Зенкин, президент группы компаний «Роза ветров», уверен, что будущее у проекта есть, учитывая посещаемость сайта «Аэрофлота». «При этом, конечно, перевозчик не изменит расстановку сил на туррынке», — добавляет он.

Леонид Пустов, сооснователь сообщества Travel Startups, отмечает, что динамические турпакеты «Аэрофлота», состоящие из услуги «перелет+отель», не включают, например, трансфер. «Подобный «тур» подойдет не всем клиентам, это сужает сегмент потребителей. Второй минус — более высокая стоимость пакета в сравнении с классическими турами на массовых направлениях», — говорит он.

При этом у «Аэрофлота» много прямых клиентов, которые лояльны к бренду, что сулит новому проекту хорошие перспективы, — уверен Владислав Шевцов, гендиректор онлайн-гипермаркета путешествий DaTravel.com. «Все крупные компании периодически ищут дополнительные пути монетизации трафика, для «Аэрофлота» это хороший канал дополнительных продаж», — считает эксперт. **ТБ**



ФЕСТИВАЛЬ КРУИЗОВ

МОСКВА
4 АПРЕЛЯ 2017 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
6 АПРЕЛЯ 2017 г.

- ▶ Морские круизы
- ▶ Речные круизы по России
- ▶ Речные круизы по Европе
- ▶ Круизы на паромах
- ▶ Люксовые круизы
- ▶ Экзотические круизы
- ▶ Бронирование круизов

УЧАСТИЕ:
 (495) 723-72-72
 i.ilina@tourbus.ru
 Ирина Ильина

Проекты отдела **event** издательского дома «Турбизнес»



РЕКЛАМА

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1999 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 510 мероприятий в 53 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!



«IBIS СТУПИНО»

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ 5 апреля 2016 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Московская область, г. Ступино,
проспект Победы, д. 42



НОМЕРНОЙ ФОНД

129 номеров, в том числе два номера для людей с ограниченными возможностями



СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 2340 рублей в сутки



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Ресторан ibis Kitchen, круглосуточный бар, бизнес-уголок, два современных конференц-зала общей вместимостью до 85 человек и две переговорные комнаты. На территории всей гостиницы работает бесплатный Wi-Fi

3*

HAMPTON BY HILTON NIZHNY NOVGOROD

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ 4 мая 2016 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

г. Нижний Новгород,
ул. Максима Горького, д. 252



НОМЕРНОЙ ФОНД

184 номера, в том числе три номера для людей с ограниченными возможностями



СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 2700 рублей в сутки



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Конференц-зал на 95 мест, ресторан на 50 мест и бизнес-центр

3*

СПРАВКА «ТБ»

«Ibis Ступино» — первый отель под управлением AccorHotels в Московской области. С открытием новой гостиницы количество отелей группы в России, странах СНГ и Грузии достигло 35. «Мы не случайно выбрали именно ibis для открытия в Ступино, на наш взгляд, именно этот бренд наилучшим образом соответствует характеру города и сможет поддержать его динамичное развитие. Сегодня Ступино — не просто промышленный центр Подмосковья, но и город с прекрасными возможностями для профессиональных спортсменов. Появление «подушки» ibis на карте Ступино закрывает потребность города в высококачественном отеле международного бренда и обеспечит рабочими местами почти 60 жителей», — говорит региональный директор подразделения AccorHotels в России и странах СНГ Алексис Деларофф.

СПРАВКА «ТБ»


Отель Hampton by Hilton Nizhny Novgorod стал третьим из восьми отелей, построенных в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года. Строительство отеля заняло 2,5 года, инвестиции составили 1,2 млрд рублей. Александр Кузнецов, гендиректор ГК «Электроника», выступившей инвестором проекта, сообщил, что срок окупаемости проекта составит около 12,5 лет. Hampton by Hilton Nizhny Novgorod станет шестым отелем, работающим под брендом Hampton by Hilton в России.




«ПРИВИЛЕГИЯ»

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ 15 июня 2016 года

 **РАСПОЛОЖЕНИЕ**
г. Санкт-Петербург,
Гродненский переулок, д. 15

 **НОМЕРНОЙ ФОНД**
37 номеров

 **СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ**
От 2700 рублей в сутки. Дети до 14 лет проживают бесплатно в номере с родителями

 **К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ**
 Лобби-бар, кафе


3*


STATION HOTEL M19



КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ Апрель 2016 года

 **РАСПОЛОЖЕНИЕ**
г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 19

 **НОМЕРНОЙ ФОНД**
81 номер разной категории

 **СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ**
От 4200 рублей за ночь

 **К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ**
 На всей территории отеля работает высокоскоростной бесплатный Wi-Fi. В числе удобств отеля — бесплатный кофе и чай

3*

СПРАВКА «ТБ»

Отель «Привилегия» входит в состав «Группы Отелей Евразия» — это сеть мини-отелей категории 3*, которая сейчас насчитывает семь объектов. Помимо «Привилегии», это «Династия», «Регина», «Амстердам», «Евразия», «Винтаж» и «Алфавит». Для гостиниц сети характерно расположение в собственных отдельно стоящих зданиях и близость к станциям метро.

Здание, где находится отель «Привилегия», было отреставрировано в 2001 году. Изначально оно состояло из двух этажей, но в результате реконструкции их количество увеличилось до пяти. Гостиница предлагает специальные цены для компаний и турфирм, а также для слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации военных академий, институтов и других учебных заведений Санкт-Петербурга.

СПРАВКА «ТБ»

Station Hotel M19 — четвертый отель гостиничной сети «Станция», включающей в себя бюджетные гостиницы в историческом центре Санкт-Петербурга. Первый отель был открыт в 2013 году. Вслед за открытием новой гостиницы на улице Марата в июле распахнул свои двери для гостей и пятый отель сети — на станции метро «Адмиралтейская».

До 2020 года сеть будет расширена до 20 отелей в Санкт-Петербурге, общий номерной фонд составит тысячу номеров. «Станция» самостоятельно строит и ремонтирует свои гостиницы. Как отмечают партнеры компании, ее миссия — сделать посещение Санкт-Петербурга доступным для большого количества российских и иностранных туристов. В будущем компания планирует открыть гостиницы и в других крупных российских городах.

Выбирают спокойствие

Россияне стали гораздо чаще оформлять туристическую страховку, даже если едут в безвизовые страны. Более того, растет спрос на полисы с расширенным страховым покрытием, и дополнительная защита уже не кажется нашим соотечественникам чем-то лишним и бесполезным. Неужели можно говорить о новом этапе развития страхового рынка и отказе от распространенного принципа «авось пронесет»?



ТЕКСТ
СОФЬЯ
КОНСТАНТИНОВА

В декабре прошлого года вступил в силу закон, согласно которому минимальная сумма страхового покрытия для выезжающих за рубеж должна составлять 2 миллиона рублей. Теперь, помимо обширного перечня медицинских расходов на амбулаторное и стационарное лечение и медико-транспортные расходы, полис включает риски обострения хронических заболеваний, которые ранее не считались страховым случаем. Также полис компенсирует расходы на репатриацию в случае смерти.

«Учитывая рост цен на медицинские услуги, а также увеличение курса валюты по отношению к рублю, это изменение было необходимо, чтобы страховые компании имели возмож-

ность обеспечивать клиентов должной медицинской защитой. Сейчас туристы хорошо защищены от практически любых неприятностей в поездках», — говорит Марина Тихонова, руководитель департамента личных видов страхования «СГ УРАЛСИБ». Егор Сафрыгин, директор Департамента маркетинга «Медицина» страховой компании «АльфаСтрахование», также приветствует нововведение. «Это плюс, так как ранее в страны с упрощенным визовым режимом страховались обычно на 15 тысяч долларов и суммы часто не хватало для оказания медицинских услуг либо медицинской эвакуации».

Стоимость полиса при этом относительно невысока: за стандартную программу с покрытием в 30 тысяч евро — это средний эквивалент двум миллионам рублей — турист заплатит порядка 300–400 рублей. К слову, 30 тысяч евро — минимальная сумма страховки для поездки в страны Шенгена, установленная еще в 2005 году.

Сегодня страховые компании стремятся дать туристу максимум, даже если он приобретает полис с минимальным набором рисков. Например, ERV в рамках стандартной страховки не исключают такие обстоятельства, как теракт и стихийные бедствия, а в «СГ УРАЛСИБ» отметили ограничение на длительность госпитализации вне зависимости от срока действия полиса.

ОТ ВСЕХ НЕВЗГОД

Страховщики констатируют: полисы с расширенным страховым покрытием, а также с расширенным перечнем рисков и дополнительных услуг становятся все более востребованы. «С одной стороны, это достигается благодаря усилиям турфирм, посредников, страховщиков. С другой — благодаря росту спроса со стороны туристов», — говорит Артем Искра, управляющий директор Департамента массовых видов страхования «Группы Ренессанс Страхование».

По свидетельству специалиста, из дополнительных опций при оформлении полиса у туроператоров наиболее востребовано страхование невозможности совершить поездку. «Турфирмы заинтересованы, чтобы такой договор оформил каждый турист — в этом случае, не выехав по уважительной причине, человек не несет затрат и остается лояльным к агентству», — говорит эксперт. Он отмечает, что стоимость такого полиса на рынке очень серьезно отличается от страховщика к страховщику, так как они включают в полис разные наборы рисков.

По данным «АльфаСтрахования», страховые полисы, защищающие от отмены поездки, чаще всего приобретают туристы, выезжающие в «визовые» страны. В ERV отмечают, что страхование от невыезда пользуется наибольшим спросом из дополнительных опций, но только 15% случаев отказа от поездки связаны с визами, остальные 85% — с заболеваниями и травмами туриста или его родственников. На втором месте по популярности в компании — страхование багажа, на третьем — страхование гражданской ответственности, особенно у туристов, занимающихся на отдыхе спортом.

В «СГ УРАЛСИБ» среди дополнительных рисков, включаемых в страховое покрытие, наиболее востребована защита на время занятий спортом. Большинство таких полисов приобретаются зимой туристами, которые планируют кататься на горных лыжах или сноуборде. «Страховка от невыезда также довольно популярна среди наших клиентов, а вот защиту багажа и страховку от задержки рейса клиенты пока выбирают редко», — комментирует Марина Тихонова.

Светлана Шваб, директор Центра страхования ВЗР ООО «Зетта Страхование», отмечает, что экономическая ситуация не способствует формированию массового спроса на покупку полисов с расширенным страховым покрытием, хотя в ее компании популярностью пользуются страхование отмены поездки и страхование гражданской ответственности, актуальное для тех, кто занимается экстремальными видами спорта. «Также мы отмечаем позитивную динамику в части страхования выезжающих за рубеж от несчастных случаев», — добавляет эксперт.

В компании «Ингосстрах» между тем признают, что россияне экономят на этих страховых продуктах, и сегодня страхование от невыезда и страхование багажа нельзя назвать востребованными услугами. «Спрос невысок, даже несмотря на то, что у нас про-

цедура страхования багажа максимально упрощена — не нужно никакой описи имущества, за каждый килограмм багажа владелец полиса просто получает \$50 в случае потери», — говорит Лариса Антонова, заместитель начальника управления страхования путешествующих компаний, — Что касается расширенного покрытия, то, скажем, среди спортсменов востребованы полисы, покрывающие риски во время занятий спортом и активного отдыха».

ПЕРЕМНЫ К ЛУЧШЕМУ

Единодушны эксперты в оценке общей культуры страхования в России: по мнению страховщиков, она однозначно растет. Если раньше наши граждане приобретали полисы только по необходимости, для того чтобы иметь возможность выехать за рубеж, то теперь они стали больше задумываться о своей безопасности и о том, как сделать отдых более спокойным и комфортным.

Например, в «СГ УРАЛСИБ» по итогам 2015 года около 40% полисов выезжающих за рубеж приходилось либо на страны, с которыми у России безвизовые отношения, либо на те, где виза оформляется по прибытии. В «АльфаСтраховании», например, хитом продаж стали «страховки выходного дня» — короткие программы страхования путешествующих по России. Спрос на них в этом году увеличился в десять раз.

«Мы отмечаем неуклонный рост культуры страхования в России. Не в последнюю очередь это связано с ростом самостоятельного туризма, причем не только в Европу, но и в другие страны. Также мы с удовлетворением отмечаем тенденцию на приобретение полиса туристами, путешествующими внутри страны», — говорит Светлана Шваб. Однако пока, отмечает эксперт, интерес к продажам полисов по России как со стороны розницы, так и со стороны туроператоров растет очень низкими темпами. Продукт пока остается скорее «ассортиментным». Лариса Антонова соглашается: «К сожалению, полисы для путешествующих по России пока недостаточно популярны. В этом году мы застраховали по ним 35 тысяч человек, включая корпоративных клиентов». Всего за первое полугодие этого года «Ингосстрах» застраховал 500 тысяч туристов. Для сравнения, в прошлом году за аналогичный период было застраховано 1,5 миллиона путешествующих, что подтверждает колоссальное падение выездного турпотока. **ТЕ**



СВЕТЛАНА ШВАБ

Директор Центра страхования ВЗР ООО «Зетта Страхование»

О серьезном росте тарифов говорить не приходится, но и безудержное падение стоимости страховок также остановилось. Основной фактор роста цен — анализ своих расходов. Объективно на стоимость страхования влияет удорожание медицинских услуг во всем мире, практически повсеместный переход в Европе на систему «все включено» при оказании медицинских услуг и другие подобные факторы. Субъективное давление на рост стоимости полисов — непреодолимое желание посредников заработать. И когда внутренний ресурс тарифа исчерпан, потребитель, к сожалению, напрямую начинает ощущать аппетиты посредника.

ERV: ПРЕЦЕДЕНТ СОЗДАН

Мужчина, отдыхавший на одном из зарубежных курортов, упал с 15-метровой высоты и получил серьезные травмы. Врачи засвидетельствовали состояние сильного алкогольного опьянения. Пациент перенес сложную операцию и прошел лечение. Общая сумма расходов, которые он понес, — более семи тысяч долларов. Компания ERV, которая первой в России запустила продукт для путешествующих, предусматривающий покрытие даже при наличии алкогольного опьянения (программа OPTIMA), признала случай страховым и произвела выплату в пределах лимита — пять тысяч евро.

Работа по максимуму

В этом году компания ERV отмечает юбилей — десятилетие работы в России. За это время ей удалось стать лидером рынка, внедрить в отрасли новые стандарты качества и побороть стереотип о том, что «страховщик не может заниматься только туризмом». Почему продукты ERV копируют конкуренты, как компания поддерживает безупречную репутацию и на чем базируется ее стратегия сегодня, в интервью «ТБ» рассказывает генеральный директор АНДРЕЙ ТЮРИН.

К ак шел процесс становления ERV на российском рынке? С какими сложностями приходилось сталкиваться?

Наша история на российском страховом рынке в своем роде — исключение. Я вряд ли смогу на ходу привести пример открытия какой-либо страховой компании в России с нуля. Вот и нашими акционерами изначально планировалась покупка одной из страховых компаний и дальнейшее преобразование в ERV. Но затем планы изменились, и было принято решение основать компанию в прямом смысле слова. Процесс открытия, получения лицензии и сам выход на рынок длился порядка года, без учета прочих организационных моментов. Скажу честно, получилось не все и не сразу. Специфика нашего страхового рынка — занимайся или всем или ничем. Мы долго ломали эту особенность, но в итоге смогли заработать уважение к себе, как к моностраховщику.

Вы позиционируете себя как единственную в России профильную компанию по страхованию путешественников. Насколько выбор этой стратегии был оправдан тогда, десять лет назад, и сегодня?

Это стратегия не наша, а всей группы ERV, то есть 20 компаний по всему миру. И более чем столетний опыт (в 2017 году ERV отметит 110 лет), а также рыночное лидерство в боль-



шинстве стран подтверждает оправданность нашей концепции туристического страхования. Не секрет, что группа ERV функционирует в составе ERGO Group, одного из крупнейших страховщиков в Европе. Остальные компании группы занимаются иными видами страхования. А наша цель — обеспечить качественным сервисом туристический бизнес и его клиентов.

Какими достижениями компании вы особенно гордитесь? Что сегодня представляет собой московский офис ERV?

Первое — это команда. Костяк сохранился с момента основания компании и сейчас расширяется за счет вновь привлекаемых специалистов. Нас не так много, 35 человек. Но покажите мне хоть одну страховую компанию, где бы три десятка сотрудников занимались только страхованием туристов! Таких больше нет.

Второе — это уникальный подход к созданию продуктов. Даже самый недорогой из них — полноценное предложение, построенное на принципе защиты туриста, а не номинального присутствия на рынке и урезанного перечня рисков. Наши продукты успешно копируются некоторыми конкурентами, но мы в некотором смысле гордимся этим, так как рынок становится более совершенным от этого.

Третье достижение, которое скопировать уже никто не сможет, — это сервис. У нас свой ассистанс, то есть компания, которая осуществляет поддержку и координацию наших клиентов в поездке. Свой — означает то, что компания Euro-Center принадлежит группе ERV, а соответственно, у нас намного больше инструментов, чем у компаний, сотрудничающих со сторонним ассистансом.

В-четвертых, мы уже третий год входим в пятерку сильнейших компаний по страхованию туристов. Обратите внимание: нет чистого рейтинга по travel insurance, этот вид рассматривается вкуче с добровольным медицинским страхованием, финансовыми рисками, страхованием от несчастных случаев и страхованием пассажиров. Кто-то даже умудряется там считать страхование мигрантов. Это означает, что, соревнуясь с лидерами всего страхового рынка, ERV удается сохранять топовые позиции исключительно с результатами по туристическому страхованию.

В чем преимущества ERV перед конкурентами? Кого вы считаете своими главными соперниками? Какие эксклюзивные продукты вы предлагаете турбизнесу?

Учитывая лидерские позиции ERV, нашими конкурентами являются все крупнейшие компании страхового рынка России. Но конкурентная среда в туристическом страховании очень специфична. У универсальных страховщиков страхование путешественников — это по большей части дополнение к какому-либо иному виду страхования, для нас же это 100% деятельности. Мы, пожалуй, самые активные среди страховщиков на туристическом рынке, также мы ориентированы на прямого клиента — туриста.

При этом в основном турист находит нас напрямую, зная, в какую компанию и за каким продуктом он обращается. Это дорогого стоит, потому что известность узкоспециализированного бренда непросто заработать.

Преимущество ERV в самом подходе к туристическому страхованию. Мы внедряем продукты, которые уже десятки лет активно продвигаются компаниями нашей группы по всему миру. У нас нет задачи «сыграть» низкой ценой, поскольку мы прекрасно осознаем последствия и ориентированы исключительно на качество работы, которое стоит немалых затрат. Это отражается на цене, мы действительно одна из самых дорогих компаний в России по сравнению с конкурентами. Но эта цена помогает и нам, и нашим партнерам формировать лояльного возвратного клиента.

Основная задача наших продуктов — покрывать наибольшее количество рисков, возможных в поездке. Настоящих рисков, не выдуманных. Для этого постоянно собирается статистика, делается так называемый андеррайтинг. Работа колоссальная, регулярно проводятся международные встречи для обмена опытом и поиска оптимальных решений. В итоге мы предлагаем рынку те продукты, которые отвечают запросам клиента и находят отклик у наших партнеров.

Куда сейчас движется компания? Какие направления деятельности вы намерены развивать?

У нас хороший портфель в туроператорском бизнесе, нашими партнерами являются все основные надежные компании рынка. За последние годы ERV стала «частью» и турагентского бизнеса, заключив более 2000 активно работающих договоров. Мы в тройке лидеров по туристическому банкострахованию — этот канал мы развиваем в тесном сотрудничестве с АО «Райффайзенбанк». В электронной коммерции сейчас также у нас очень хорошая динамика, так как индивидуальный туризм находится на пике своего роста. В целом мы максимально диверсифицируем наш портфель, особенно с учетом сегодняшних реалий. За последние два года рынок очень сильно изменился, количественно в том числе. Мы же при этом постарались не только сохранить текущее присутствие, но и серьезно подрасти. Собираемся укреплять позиции, причем не только за счет объемов. Наша материнская компания в Германии четко дает понять о своих долгосрочных планах на российском рынке. И, я надеюсь, это видно из нашей работы и результатов.

В планах только развитие — новые продукты, сервисы для туристов и, конечно же, расширение объемов сотрудничества с партнерами!

Как будете отмечать юбилей?

Честно говоря, чего-то масштабного не планируем. Определенно постараемся подготовить сюрприз для нашей команды, а весной 2017-го надеемся порадовать партнеров. **ТЕ**



«Портбилет» меняет идеологию

В 2010 году холдинг «Випсервис» представил рынку систему «Портбилет» — простой и эффективный инструмент поиска, бронирования и продажи авиационных и железнодорожных билетов, а также дополнительных услуг. Пришло время кардинальных обновлений. О том, почему «Портбилет 2.0» — это не улучшенный «Портбилет 1.0», а идеологически и технологически новая система продажи пассажирских перевозок, рассказывает ИРИНА СОЛОВЬЕВА, управляющий директор субагентского бизнеса компании.

В ФОКУСЕ — ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Смысл «Портбилет 1.0» сводился к быстрому и безошибочному осуществлению билетной транзакции, совершенной пользователем с высокой квалификацией. Интеграция с ведущими GDS давала доступ к билетному контенту без платы за пульт, простой интерфейс позволял бронировать без знания дистрибутивных систем, быстрая работа системы сокращала скорость обслуживания клиента, повышая продуктивность выписки. Все это, помноженное на бренд «Випсервис», позволило за четыре года собрать сообщество в 20 тысяч пользователей и провести более 4 миллионов успешных транзакций.

Мы выяснили, что 50% пользователей проводили в системе более 6 часов в день, непрерывно работая с инструментом. Отсюда возникла потребность его кастомизировать. И если «Портбилет 1.0» строился вокруг успешной транзакции, то в фокусе «Портбилет 2.0» — удобство пользователя, возможность «настроить» среду под собственные потребности для эффективной работы. Другими словами, «Портбилет 2.0» — это чуткая, гибкая, индивидуальная экосистема.

ОТ ВЕБ-ИНТЕРФЕЙСА К ПРИЛОЖЕНИЮ

Работая в «Портбилет 1.0», пользователь посредством веб-интерфейса постоянно обращался с запросом к головному серверу,

который, в свою очередь, должен был ответить на запрос и выдать необходимую информацию. Весь «Портбилет 1.0» был единым модулем. Пока не завершался один, второй процесс не мог быть запущен.

«Портбилет 2.0» — это уже не единый модуль, а множество. Это не просто веб-интерфейс, это практически полноценное приложение на компьютере пользователя, которое умеет работать с десятком запросов параллельно, не дожидаясь окончания каждого из них. Изменение логики работы позволило удвоить скорость обработки заказа, несмотря на рост сложности процессов и количества пользователей. На полях замечу, что в соответствии с законом РФ «О защите персональных данных» хостинг системы осуществляется на российских серверах.

ОТ БИЛЕТНОЙ ТРАНЗАКЦИИ — К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ...

Нам очень хотелось дать возможность клиентам организовывать работы в «Портбилете» в соответствии с собственной бизнес-моделью. И у нас это получилось: теперь можно создать разные группы пользователей в рамках своей компании (права по оформлению и переоформлению услуг, по работе с заказами и группами путешественников), создать команды (service team), обслуживающие определенные группы пользователей.

Не обошли мы вниманием и системы учета. B2B-система должна уметь «разговаривать»

с учетными системами, которые использует бизнес. «Портбилет 2.0» позволяет получить и «положить» билетные и другие транзакции в любую учетную систему клиента. В условиях, когда налогообложение в пассажирских перевозках осложнено применением различных ставок на внутренние и международные перевозки, «Портбилет 2.0» умеет работать с учетом и этих требований государства.

И наконец, удовлетворили потребность в анализе различных аспектов процесса продаж — объем, предпочитаемые перевозчики и тарифы, доходность, себестоимость и так далее. «Портбилет 2.0» предлагает подобную аналитику, и эта аналитика визуализирована. Виджет системы выдает необходимые отчеты в виде графиков и диаграмм.

...И ОТРАСЛЕВОМУ РЕШЕНИЮ

Субагентская сеть холдинга «Випсервис», крупнейшего российского консолидатора в области продажи пассажирских перевозок, включает большое количество разнообразных групп клиентов. Это и консолидаторы поменьше, онлайн-трэвел-агентства, билетные кассы, туроператоры, турагентства, агентства, организующие деловые поездки и корпоративные выездные мероприятия, и их клиенты. У всех этих групп есть как минимум две вещи, которые их объединяют: все они продают пассажирскую перевозку и делают это, в том числе и с помощью «Портбилета». С недавнего времени в системе работают и «непрофильные» пользователи — розничные сети, интернет-магазины, даже единые расчетные центры, для которых билетная продажа — существенный источник дополнительного дохода.

Билетная транзакция как таковая одинакова для всех, а вот все остальное, что с ней связано, варьируется от отрасли к отрасли. Билетчики ждут, что в системе будет представлен весь контент, имеющийся на рынке, и результат поиска будет это отражать. Больше — лучше! А бронирующий менеджер агентства, организующего деловые поездки или выездные мероприятия, хочет видеть полезные фильтры для сортировки получаемых вариантов перелетов и иметь возможность отправить выбранные варианты корпоративному клиенту прямо из системы. И это только начало. Хочется, чтобы система принимала во внимание трэвел-политику клиента и учитывала ее при работе с запро-

сом. А еще — запоминала данные пассажира и ускоряла выписку билета.

Все эти пожелания реализованы в «Портбилет 2.0». Добавление блоков трэвел-политики, авторизация, аналитика, формирование комплексной заявки с расширенным набором услуг помимо перевозки позволило превратить «Портбилет» в индустриальные решения как минимум для двух отраслей: это продажа пассажирских перевозок и профессиональные услуги в области организации деловых поездок.

«ВСЕ ВЫШЕ, И ВЫШЕ, И ВЫШЕ...»

Все вышеописанное не должно оставлять ощущения, что все улучшения «Портбилет 2.0» не коснулись его сердца — системы поиска и бронирования билетов и других услуг — или свелись только к работе над скоростью ответа. Более 40 новых важных функций появилось в работе с авиаперевозкой, в том числе автоматизация выписки билетов по воинским требованиям, а также по специальным тарифам перевозчиков в рамках двухсторонних и трехсторонних договоров с участием корпоративных клиентов. В работе с гостиничным контентом реализована возможность выписки по интегрированным в систему собственным прямым договорам с владельцами мест размещения.

Кроме того, в каждом личном кабинете системы есть баланс, с помощью которого можно выписать услугу. Эти финансовые средства наших клиентов требуют защиты. Система безопасности, используемая в «Портбилете», не уступает интернет-банку: двойная авторизация с использованием СМС, специальные генераторы паролей, а также интеллектуальные алгоритмы, позволяющие в реальном времени выявлять и блокировать подозрительные операции.

Но, безусловно, «Портбилет» с любой цифрой в названии — это, прежде всего, люди. Они трудятся с любовью, чтобы работа в системе была эффективной и приятной для каждого пользователя. Коллег, превращающих набор «умного железа» в экосистему для каждодневного труда тысяч людей, немало. Наиболее важные для клиента — сотрудники поддержки. Круглосуточно функционируют два контакт-центра, в которые можно позвонить по бесплатному телефону. В рабочее время дополнительную помощь оказывает специальная служба поддержки субагентского бизнеса в Москве. **TE**

«ПОРТБИЛЕТ 2.0» — ПЛЮСЫ ДЛЯ ВСЕХ

Для билетного кассира или бронирующего менеджера:

- возможность индивидуальной настройки системы
- простота и удобство использования
- защита от ошибки в виде подсказок и оповещений

Для бухгалтера:

- высокая скорость обработки балансов и отчетов
- конвертация файлов в 1С или другую систему
- снижение финансовых и претензионных рисков

Для руководителя:

- автоматизация внутренних процессов своей компании в виде эффективных инструментов передачи информации
- контроль сотрудников и офисов, работающих в системе, посредством настраиваемой аналитики
- визуализация аналитики

СКВОЗЬ ГРАНИЦЫ

«Портбилет 1.0» перешагнул границы России еще несколько лет назад, но имеющийся функционал не всегда соответствовал потребностям пользователей с других рынков. Обновленный финансовый блок «Портбилет 2.0» значительно расширил возможности за счет ввода функционала «Мультивалютность». Система умеет работать в валюте любой страны.



Випсервис

www.vipservice.ru

Место для впечатлений

Вдохновляющая уральская природа и безграничные возможности для активного отдыха, множество культурно-исторических достопримечательностей, экскурсионных маршрутов, событийных мероприятий разного уровня и масштаба — все это сулит Пермскому краю большие перспективы в сфере туризма. Через два года регион рассчитывает увеличить въездной турпоток до миллиона человек.

ТЕКСТ СОФЬЯ
КОНСТАНТИНОВА

Туристический поток в Пермский край демонстрирует положительную динамику: по данным Росстата, в 2015 году он достиг 642 тысяч человек, превысив показатели 2014 года на 15%. Средняя продолжительность пребывания туристов в Прикамье — пять дней. Помимо региональной программы развития туризма, Пермский край реализует проект «Пермь Великая», который вошел в состав ФЦП и претендует на получение 600 млн рублей федеральных средств. Они будут направлены на строительство объектов транспортной и инженерной инфраструктуры к туристическим объектам.

Павел Лях, министр физической культуры, спорта и туризма Пермского края, считает необходимым развивать активные виды отдыха в регионе. Возможностей для этого более чем достаточно: одних рек в Пермском крае более 30 тысяч! В ближайших совместных со Свердловской областью планах — возобновление сплавов по Чусовой — единственной реке, пересекающей Уральский хребет. Не менее значимо и развитие культурно-познавательного туризма. Наибольшим

потенциалом с точки зрения туристического интереса, по оценке министра, обладают города Кунгур, Усьолье, Соликамск и Чайковский: «чайная», «строгановская», «соляная» и «спортивная» столицы Прикамья.



ВСЯ СОЛЬ РОССИИ

Соликамск, расположенный примерно в трех часах езды от столицы региона, — отправная точка для путешествий по северу Пермского края. Его «золотой век» был три столетия назад, когда город поставлял по всему миру до 70% российской соли. Звалась та соль «пермянка» и считалась лучшей в Европе. Сегодня Соликамск — это крупный промышленный центр, но древняя история и уникальные памятники архитектуры притягивают

сюда неравнодушных и любознательных туристов. В прошлом году их число вплотную приблизилось к отметке в 100 тысяч человек.

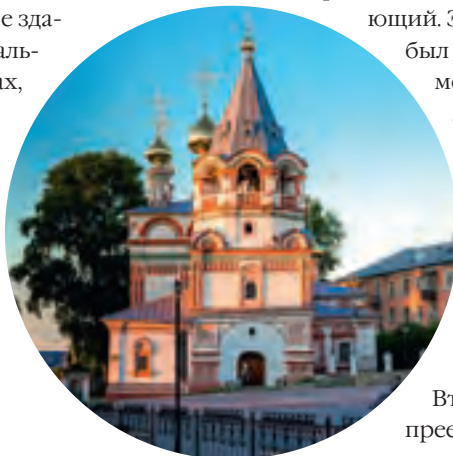
Визитная карточка города — Свято-Троицкий собор. Высеченная на его стене царская корона доказывает роль и значимость Соликамска в XVII веке: тогда он входил в топ-30

богатейших городов России. Фасады храма украшены каменной резьбой и особым жучковым орнаментом. Не уступает по красоте собору Богоявленская церковь, построенная в стиле московского барокко. Архитектурный ансамбль дополняет Соборная колокольня. До сих пор это самое высокое здание города, так как он в буквальном смысле «стоит» на шахтах, и дома выше пятиэтажных здесь не строятся.

В 2011 году в Соликамске появился экскурсионный маршрут «Зеленая линия». Начинается он от верстового столба на Соборной площади, символа Бабиновской дороги, которая более ста лет соединяла центральную Россию с Сибирью. Заканчивается в Мемориальном ботаническом саду Г.А. Демидова. Ни одна экскурсия по Соликамску не обходится без посещения Людмилинской скважины, старинного соляного колодца, действующего по сей день. Представление о городе будет неполным, если не побывать в Музее истории соли, расположенном на территории бывшего Усть-Боровского солеваренного завода.

ПО «ИМПЕРАТОРСКИМ» МЕСТАМ

Особый интерес для путешествий представляют «строгановские» места. Строгановы — крупные промышленники, купцы, меценаты, покорители пермской земли. Разбогатев на добыче «белого золота», а также занимаясь производством меди, железа и выплавкой стали, к XVIII веку они создали свою личную «империю» и считались самыми состоятельными людьми в России. Строгановы вели масштабную культурно-просветительскую деятельность: возводили великолепные храмы и монастыри, строили школы и училища, «вкладывались» в самых талантливых и перспективных крепостных. Очень точна характеристика пермского краеведа Александра Дмитриева: «С первого появления Строгановых на Каме в 1558 году, менее чем за столе-



тие бывшая Прикамская пустыня превратилась в культурную страну, в которой закипела бойкая промышленная жизнь».

Побывать в древнейших поселениях, с которых началось освоение Пермского края Строгановыми, сегодня может любой желающий. Это село Пыскор, где когда-то был основан первый на Урале монастырь, а сегодня осталась лишь полуразрушенная каменная Никольская церковь. Но глядя с высокого холма на величественную Каму, бескрайние поля и дремучие леса, понимаешь, почему именно это место стало первой «строгановской» резиденцией. Вторая точка — поселок Орел, преемник Орла-городка, куда позднее перебрались промышленники. И хотя однозначного мнения историков нет, пермяки считают, что именно отсюда начался поход Ермака в Сибирь. В честь этого события в поселке установлен памятный знак.

Центральное место в путешествии по «строгановским» местам занимает Усолье, долгое время главное селение рода в Прикамье. Когда-то здесь функционировало 40 соляных скважин, а сегодня находится более 40 памятников культуры. Главные достопримечательности — Спасо-Преображенский собор и не так давно отреставрированные палаты Строгановых, где находится музей. Власти Усольского района уделяют большое внимание развитию событийного туризма. Здесь ежегодно проходят соревнования по сноуборду — фестиваль «Строгановская регата» — и международный фестиваль «Звоны России».



ЗВЕРОЯЩЕРЫ И ВИТУС БЕРИНГ

Есть как минимум несколько поводов посетить небольшой пермский город Очёр. Первый из них — краеведческий музей им. А.В. Нецветаева: даже скептиков не оставят равнодушными увлекательные театрализованные экскурсии, которые проводят его сотрудники. Вмиг преобразившись, они переносят туристов то на широкую ярмарку, то на прием

НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ

Поселок Ильинский

Стоит побывать в первом сельском музее России, самый известный экспонат которого — деревянный велосипед XIX века, «погостить» у Теплоуховых — крепостных Строгановых, которые, благодаря своим покровителям, получили образование за рубежом и стали знаменитыми лесоводами, посетить открытый в память о них Музей леса и прогуляться в первом российском дендропарке «Кузьминка».

Музей ложки в Нытве

Единственный не только в России, но и в мире. Здесь расскажут об истории и родословной ложки, ее разнообразных видах, традициях разных стран и правилах этикета. В уникальной коллекции — более трех тысяч экспонатов, самые ценные из которых датированы VII–VIII веками. Местный металлургический завод до сих пор производит столовые приборы, поэтому лучший сувенир из этого уютного города — комплект нытвенских ложек.

642 ТЫСЯЧИ

туристов посетили Пермский край в 2015 году, что на 15% больше показателя 2014 года

НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ

«Оленья застава»

Природно-курортный комплекс, расположенный в Оханском районе, примерно в 150 км от Перми. Путь сюда стоит проделать ради экскурсии в маральник, место естественного обитания более тысячи благородных оленей — маралов. На территории комплекса функционирует оздоровительный центр, где для лечения используют панты — молодые рога оленей. Туристы могут принять пантовые ванны или купить пантовый чай.

В Пермской художественной галерее находится уникальная коллекция деревянной религиозной скульптуры XVII—XIX веков



к графине Строгановой, то на премьеру спектакля «Бешеные деньги». В коллекции музея — археологические находки, предметы народного быта, отдельный зал посвящен истории очёрского театра — первого на Урале.

Рядом с музеем расположен «Парк пермского периода», «населенный» металлическими фигурами звероящеров. Он появился в Очёре случайно: в середине XX века в окрестностях города, рядом с деревней Ежово, было найдено крупнейшее в России кладбище доисторических животных. Сегодня Ежовское месторождение — охраняемый геологический памятник, но любой желающий может попробовать найти древнюю окаменелость на горе Кокуй. Немного удачи — и сувениром из Пермского края станет камень с отпечатком древовидного плауна или хвоща, который произрастал на нашей планете 200 млн лет назад.

Еще одно любопытное место — канал Копань, вырытый в начале XIX века полностью вручную, силами крепостных крестьян. Грандиозный по тем временам проект, затеянный с целью увеличить объем воды в Очёрском пруду, «питавшем» строгановский железодельный завод, закончился полной неудачей. Сегодня этот природно-исторический памятник пользуется популярностью у туристов, местные турфирмы организуют сюда однодневные поездки.

История другого пермского города — Осы, насчитывающая более 400 лет, связана с такими легендарными личностями, как Емельян Пугачев и Витус Беринг. Предводитель Крестьянской войны взял Осинскую крепость в 1774 году, и этому событию посвящена монументальная диорама, которая экспонируется в краеведческом музее города. Через Осу проследовала Вторая Камчатская экспедиция под руководством Витуса Беринга. Русское географическое общество пытается восстановить маршрут экспедиции «русского Колумба», пролегающий от датского города Хорсенса до Аляски. Это будет

самый протяженный туристический маршрут в мире, опорными точками которого станут пермские города Оса, Кунгур и Соликамск.

КУЛЬТУРНАЯ СТОЛИЦА

Пермь — архитектурная, литературная, театральная, космическая... Тематических экскурсий, которые проводятся в столице Прикамья, великое множество. Город, вытянувшийся на 70 км вдоль Камы, располагает к неспешным пешеходным прогулкам. Пройти обряд посвящения в «пермяки — соленые уши», сфотографировавшись с одноименным памятником, потерять нос бронзовому медведю в центре города, запечатлеть ставший своеобразным символом Перми арт-объект «Счастье не за горами» — обязательный набор туристических ритуалов.

Стоит прогуляться по «Компросу» — так в повседневной жизни пермяки называют Комсомольский проспект — от «Башни смерти», овеянного легендами здания краевого УВД, до Спасо-Преображенского кафедрального собора, где располагается Пермская государственная художественная галерея. В галерее представлены полотна великих русских художников — Брюллова, Тропинина, Репина, Шишкина, Левитана, Айвазовского и западноевропейских живописцев, но главная ценность — уникальная и наиболее полная коллекция пермской деревянной скульптуры.

Совершить увлекательное путешествие в прошлое Земли предлагает Музей пермских древностей. Особая гордость музея — скелет мамонта, найденный в Пермском крае в начале XX века. Позднее к нему «присоединился» реконструированный мамоненок Дима. Представлены в музее скелеты звероящеров и динозавров, полезные ископаемые, добываемые на территории региона, и все это дополнено интерактивными инсталляциями.

От прошлого к настоящему: музей Пермской нефти познакомит туристов с промышленной историей Пермского края. Он находится на территории центрального офиса «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» и некоторые считают его «закрытым», но это не так. Музей бесплатный, а чтобы туда попасть — достаточно предварительной записи на сайте. **15**



ПРИГЛАШАЕМ НА WORKSHOP

ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТРАН ВЫШЕГРАДСКОЙ ЧЕТВЕРКИ –
ВЕНГРИЯ, ПОЛЬША, СЛОВАКИЯ, ЧЕХИЯ

Откройте
Центральную
Европу

www.discover-ce.eu

11 октября 2016 г.
МОСКВА



12 октября 2016 г.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ:

МОСКВА

- 10-00 – 10-30 – регистрация посетителей, welcome coffee
- 10-30 – 11-45 – презентации руководителей Национальных туристических офисов стран Вышеградской четверки (V4)
- 11-45 – 12-30 – презентации участников workshop V4
- 12-30 – 14-00 – B2B workshop V4
- 14-00 – 15-00 – розыгрыш призов

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- 14-00 – 14-30 – регистрация посетителей, welcome coffee
- 14-30 – 15-45 – презентации руководителей Национальных туристических офисов стран Вышеградской четверки (V4)
- 15-45 – 16-30 – презентации участников workshop V4
- 16-30 – 18-00 – B2B workshop V4
- 18-00 – 19-30 – розыгрыш призов



ОРГАНИЗАТОР:

ВЕНГЕРСКОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПО ТУРИЗМУ

ВЕНГРИЯ

больше чем ожидаешь



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

ИД «ТУРБИЗНЕС», ЛАРИСА ТАРАСЮК
+7 (495) 723-72-72, L.tarasyuk@tourbus.ru

Турбизнес
МЕЖДУНАРОДНОЕ БИРО

Третий возраст — время для туризма

В Ханты-Мансийском автономном округе — Югре социальный туризм стал заметным явлением в последние несколько лет. В регионе проводятся различные мероприятия, направленные на развитие образования, культуры и туризма, принимаются нормативные акты, реализуются специальные программы. Особое внимание уделяется поддержке старшего поколения.

В Югре на базе центров социального обслуживания создана и успешно работает программа бесплатного обучения «Университет третьего возраста». Целевая группа — граждане пенсионного возраста, проживающие на территории Ханты-Мансийского автономного округа.

В деятельности факультета «Культура и искусство» включена программа «Социальный туризм», в рамках которой проводятся лекции для граждан пожилого возраста, организовано посещение музеев, театров, выставок, концертов, экскурсий. Мероприятия охватывают весь автономный округ.

Для приобщения граждан к самобытной культуре народов ханты и манси, знакомства с их обрядами учреждения социального обслуживания организуют экскурсии на хантыйские стойбища. Жители округа совершают также паломнические поездки: в города Верхотурье и Тобольск, село Меркушино, село Чимеево Курганской области.

С целью расширения кругозора граждан пожилого возраста на занятиях университета третьего возраста демонстрируются слайд-шоу и видеофильмы. Теперь граждане, не имеющие возможности путешествовать в силу ослабленного здоровья или финансовых трудностей, могут познакомиться с культурно-историче-

скими и религиозными ценностями автономного округа («По историческим местам Югры»), регионов Российской Федерации («Исторические города России», «Золотое кольцо России», «Величественный Байкал», «Дальний Восток»), разных стран мира («Семь чудес света» и т.д.).

В 2014 году на факультете «Культура и искусство» проведено 2787 занятий, в 2015 году — 999 занятий. Полный курс обучения за эти два года прошли 3800 человек.

В рамках государственной программы «Развитие культуры и туризма в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре на 2014–2020 годы» реализованы социальные туры «Югорские просторы». Программа туров включает в себя проживание в отеле 3*, посещение музейных комплексов, культурную программу с выступлением творческих коллективов.

Предприятия туристической индустрии автономного округа регулярно проводят благотворительные акции, организуют бесплатные экскурсии по городам Югры, речные прогулки к слиянию Оби и Иртыша, развлекательные и культурные программы с вручением подарков.

В связи с улучшением инфраструктуры безбарьерного перемещения в муниципальных образованиях автономного округа растет число предложений по организации отдыха для лиц с ограниченными возможностями здоровья. **ТБ**

Департамент природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа — Югры **21 и 22 октября** проводит в Ханты-Мансийске ежегодный социальный тур для граждан старшего поколения «**Моя судьба — Югорский край**».

В программе: экскурсии, выступления творческих коллективов, встречи с поэтами и писателями Югры, посещение музейных комплексов, этнографические программы, дегустация сибирской кухни.

www.tourism.admhmao.ru





**world
travel
market**

7 - 9 Nov 2016

London



Обнаружить мир



2,5 миллиарда
фунтов — новые
БИЗНЕС



5000**
участников выставки
из 100 стран



49 273**
посетителей
из 132 стран

Travel partners



Official Media Partner

Official Premier Partner



Зарегистрируйтесь сейчас wtmlondon.com



Обсудили на берегу

На форуме «Реки России» представители власти обозначили спектр проблем, стоящих перед круизной отраслью. Насколько официальный подход соотносится с видением турбизнеса, мы решили узнать у ведущих игроков операторского рынка.

ТЕКСТ СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

Содним из ключевых докладов на форуме выступил заместитель главы Ростуризма Сергей Корнеев, который и озвучил шесть главных факторов, тормозящих развитие российского речного круизного туризма. Это низкая пропускная способность судоходства и обмеление рек. Изношенность туристической инфраструктуры и неготовность городов к приему круизных туристов. Сокращение въездного круизного турпотока и недостаточное продвижение речного туризма.

По свидетельству туроператоров, обозначенные проблемы лишь на 50% отражают ситуацию в отрасли. Что касается низкой «водности», то, по словам Дмитрия Галкина, генерального директора туроператора «ГАМА», это тема долго муссировалась в СМИ. При этом эксперт констатирует: «Навигацию этого года ходим, проблем с водой нет». Другие игроки также не считают эту тему центральной, хотя признают, что в некоторых городах есть сложности с судоходом. «Теплоход не может сделать остановку там, где не обеспечены достаточные глубины; с подобной проблемой в этом году мы столкнулись, например, в Ахтубе», — рассказывает Андрей Смолин, коммерческий директор компании «ВодоходЪ».

Что касается инфраструктуры, то достаточно привести один факт: ни в одном российском городе — крупном центре речного туризма — нет речного вокзала. В Москве здание вокзала находится на реконструкции, в Казани отремонтировано только снаружи, в Нижнем Новгороде он вообще отсутствует. «Это не мешает нам работать, но создает общее впечатление. Ведь, как

известно, театр начинается с вешалки, а круиз — с речного вокзала», — говорит Андрей Смолин.

Наболевшая тема — причалы. Их состоянию даже была посвящена отдельная часть выступления Владимира Путина на Госсовете по вопросам развития внутренних водных путей. Президент признал, что большинство причалов сегодня — это «железобетонные изношенные конструкции, не соответствующие современным техническим требованиям и зачастую небезопасные для пассажиров».

У этой проблемы есть и другой аспект, волнующий речников. Комментирует Дмитрий Галкин: «Причал в каждом городе — отдельная бизнес-единица. Победитель конкурса на его аренду назначает самые высокие ставки, которые «перекидываются» на судоходные компании и туристов. Сегодня вкладываются большие деньги в инфраструктуру городов для повышения туристической привлекательности, но неподъемные цены за причалы ограничивают турпоток».

Беспокоит операторов и падение въездного турпотока. Сокращаться он начал с 2014 года и с тех пор не восстановился. На Госсовете были озвучены предложения по облегчению визового режима для иностранцев. В частности, губернатор Астраханской области Александр Жилкин предложил ввести безвизовый режим на 15 дней для иностранных туристов, которые в составе групп купили туры по рекам России и прибывают через аэропорты таких крупных речных туристических центров, как Казань, Самара, Ростов-на-Дону, Астрахань, Волгоград. «Мировая прак-



АНДРЕЙ СМОЛИН
Коммерческий директор
компании «ВодоходЪ»

Известно, что с начала 90-х годов новые теплоходы для России не строились, их минимальный возраст сегодня — 26 лет. На августовском Госсовете дистанционно был заложен новый пассажирский лайнер, что подстегнуло интерес к речному туризму, о круизах заговорили. Такого рода продвижение, на мой взгляд, очень эффективно. Ведь до сих пор большинство жителей Москвы, Санкт-Петербурга и российских регионов не знают толком, что такое речной круиз, и вопрос популяризации остается одним из самых актуальных.



МИХАИЛ КОРНЫШЕВ
Исполнительный директор
туроператора «НИКА»

Многие представители органов власти считают, что туроператор должен платить администрциям деньги за то, что привозит туристов; они даже не задумываются о том, что каждый турист приносит доход городу и краю. Гиды в регионах Сибири разучились работать. Сервис, внимание, аккуратность — эти понятия незнакомы сибирским транспортным компаниям. Большая проблема — отношение судовладельцев, которые лишаются разума при виде денег и считают туроператора «дойной коровой», которую надо «выжимать» по полной программе.



АНДРЕЙ МИХАЙЛОВСКИЙ
Коммерческий директор
круизной компании «Инфофлот»

Недостаточное продвижение — вот насущная проблема. Мы готовы сами подготовить города к приему туристов, но какой в этом смысл, если самих туристов нет. Пока не будет массовой рекламной кампании речного туризма, никаких результатов мы не получим. Туристам нужно дать понять, что круизы — одна из составляющих российского отдыха. Например, местные власти Самары активно принимают участие в развитии круизного туризма и результат налицо.



СЕРГЕЙ КОРНЕЕВ
Заместитель руководителя
Ростуризма

Речной круизный туризм в России — это, по разным оценкам, 300–400 тысяч пассажиров, из них порядка 100 тысяч — иностранные путешественники. Отличительная черта речных круизов в том, что они межрегиональные, то есть объединяют множество разных регионов и областей. Поэтому в рамках программы «Реки России» мы продвигаем маршруты, а круизные компании должны уже подстраиваться под это направление, если хотят максимальной выгоды. То есть мы продвигаем бренд, а они — свои коммерческие продукты.

тика показывает, что любое упрощение визовых формальностей увеличивает турпоток как минимум на 30%, — заявил он.

По мнению Андрея Смолина, визовые послабления смогли бы заметно простимулировать турпоток и «оживить» рынки поздних продаж — в частности, итальянский, испанский и турецкий. «Туристы этих стран принимают решение о поездке достаточно спонтанно, в отличие, например, от американцев. Те бронируют круизы за год и даже более, поэтому необходимость оформления российской визы для них не так критична», — говорит эксперт.

Но более всего туроператоры озабочены проблемой недостаточного продвижения речного туризма. И хотя тема эта обсуждалась уже многократно, она не теряет актуальности. Игроки рынка говорят о сложностях с загрузкой теплоходов в низкий сезон, объясняя это слабой информированностью наших соотечественников о круизном продукте.

«Главная проблема заключается в том, что туристы незнакомы с круизным продуктом, 99 туристов из 100 не знают, что такое речной круиз. Я согласен, что существуют проблемы, о которых говорил Сергей Корнеев, и мы рады, что туристические власти начали обращать внимание на этот сегмент туризма. Но, на мой взгляд, следует сделать акцент на продвижении круизов на российском рынке. В этом вопросе мы пока не чувствуем поддержки государства, а она необходима», — сетует Андрей Михайловский, коммерческий директор круизной компании «Инфофлот».

«В круизы отправляются только настоящие фанаты, их средний возраст 55–65 лет, а порой доходит и до 80–85 лет. На

протяжении последних двух десятилетий шло массовое продвижение пляжного отдыха за рубежом. Люди забыли о наших реках, многие уже не знают, что можно провести отпуск на борту теплохода», — подтверждает Михаил Корнышев, исполнительный директор туроператора «НИКА».

Андрей Смолин, коммерческий директор компании «ВодоходЪ», солидарен с коллегами, но считает, что для пропаганды этого вида отдыха «нужен серьезный информационный толчок, и им может стать появление нового круизного флота». По свидетельству эксперта, новость о закладке первого за долгие годы круизного пассажирского теплохода подогрела интерес к отдыху на реках.

Новое судно, которое дистанционно «заложили» Владимир Путин, относится к классу «река–море» и спроектировано как плавучая пятизвездная гостиница. В плане — создание до трех таких судов. Однако, учитывая стремительное старение флота — в прошлом году, он, например, недосчитался 30 теплоходов, намеченные темпы строительства отстают от реальных потребностей рынка.

Тем не менее событие для отрасли значимое. А способствовать росту спроса на круизные путешествия призвана запущенная Ростуризмом маркетинговая кампания, в рамках которой на внутреннем и зарубежных рынках будет продвигаться бренд «Реки России». Операторы, на протяжении многих лет аналогичным образом рекламирующие круизы самостоятельно, не возлагают на нее больших надежд, но все же считают, что лучше поздно, чем никогда. **ТЕ**



Четыре парка, сто развлечений

Новый комплекс отдыха Dubai Parks and Resorts распахнет свои двери для гостей 31 октября 2016 года. Посетителей ждут более ста аттракционов и шоу-программ в четырех тематических парках, торгово-развлекательная аллея и семейный отель.



DUBAI PARKS AND RESORTS

- 2,3 млн кв. м
- 4 парка развлечений
- 100+ аттракционов
- 63 км от международного аэропорта Дубай

Первый развлекательный комплекс такого рода на Ближнем Востоке объединяет на своей территории четыре тематических парка — Bollywood Parks™ Dubai, MOTIONGATE™ Dubai и LEGOLAND® Dubai, аквапарк LEGOLAND® Water Park, а также торгово-развлекательную аллею Riverland™ Dubai и семейную гостиницу в полинезийском стиле Lapita™ Hotel.

Bollywood Parks™ Dubai — первый в мире тематический парк в стиле Болливуда, в котором воссоздана атмосфера знаменитой киноиндустрии Мумбая. Благодаря многочисленным аттракционам, 3D- и 4D-кинотеатрам, различным шоу-программам туристы попробуют себя в роли любимых героев известных болливудских фильмов — «Играем рок!», «Месть и закон», «Жизнь не может быть скучной», «Великий Могол» и других. В центре парка расположится театр «Раджмахал» на 850 зрителей, в котором несколько раз в неделю будут проходить бродвейские мюзиклы в болливудском стиле, а отведать традиционные блюда индийской кухни гости смогут в ресторане Mughal-e-Azam в королевском дворце Royal Plaza.

Не обойдется в Dubai Parks and Resorts и без Голливуда: американской киноиндустрии будет посвящен MOTIONGATE™ Dubai, крупнейший парк такого рода на Ближнем Востоке. Здесь представлены три легендарные киностудии — Sony Pictures Studios, DreamWorks Animation и Lionsgate.

В зоне Sony Pictures Studios гости парка смогут поохотиться за привидениями и прокатиться на Черном Красавце из «Зеленого Шершня» на американских горках High Speed Chase, а самые храбрые потом отправятся в Zombieland, чтобы подняться на башню свободного падения

Blast off высотой 58 метров. В Деревне смурфиков (Smurfs Village Zone) гостей будет ждать теплый прием в грибных домиках. В этой же зоне расположатся пять аттракционов, в том числе первые в мире американские горки, созданные по мотивам мультфильма «Смурфики».

На полностью крытой территории DreamWorks Zone откроются 12 аттракционов, разнообразные интерактивные зоны и пять площадок, где будут проходить выступления артистов. Гости побывают в гостях у героев мультфильмов «Шрек», «Кунг-фу панда», «Мадагаскар» и «Как приручить дракона». В зоне Lionsgate туристы ждут аттракционы, созданные по мотивам всемирно известного фильма «Голодные игры», включая американские горки и 3D-симулятор.

LEGOLAND® Dubai — тематический парк LEGO, подходящий для семейного отдыха с детьми. На его территории будет расположено более 40 аттракционов, 15 000 различных фигур, собранных из 60 млн кубиков LEGO, а по соседству разместится LEGOLAND® Water Park, который станет первым аквапарком в регионе, созданным для отдыха с детьми от двух до 12 лет. На территории аквапарка более 20 водных горок, включая уникальный аттракцион Build-A-Raft River с возможностью построить плот из элементов LEGO и совершить на нем сплав по реке.

Все тематические парки будут объединены зоной Riverland™ Dubai с многочисленными ресторанами и магазинами. Гости, не желающие ограничивать свою развлекательную программу одним днем, смогут остановиться в отеле Lapita, который представляет собой семейный курорт в полинезийском стиле и является частью Autograph Collection сети Marriott Hotels. **ТБ**

Новые грани Магриба



По статистике Национального офиса по туризму Марокко, в 2015 году страну посетили около 30 тысяч россиян. В текущем году планируется увеличить эту цифру до 100 тысяч, а в течение трех лет — до 300 тысяч.

ТЕКСТ
ВИКТОРИЯ ЛОПУХОВА

В этом году туристические власти Марокко, признав Россию стратегическим рынком, провели масштабную рекламную кампанию, направленную на повышение интереса наших соотечественников к направлению. «Россия — важнейший партнер Марокко в различных сферах, в том числе и в сфере туризма. Мы ждем в этом году от 80 до 100 тысяч туристов из России, это означает увеличение турпотока на 50–60%», — заявил посол Марокко в РФ Абделькадер Лешехеб. По словам дипломата, в Марокко поддерживается высокий уровень безопасности благодаря превентивным мерам и политике государства, и туризм в стране остается активно развивающейся областью.

Для сравнения: в Марокко ежегодно прибывает более 10 миллионов туристов со всего мира. Основную часть гостей составляют французы, их в Марокко приезжает не менее 4 миллионов. По словам руководителя Национального офиса по туризму Марокко в России и СНГ Самира Сусси Риаха, на этом фоне турпоток из России выглядит не очень внушительным. В самом успешном 2013 году в Марокко приехало более 50 тысяч российских туристов.

Прирост турпотока из России, в частности, планируется обеспечить за счет перехода отелей Агадира, пляжного центра страны, на

систему all inclusive. Самир Сусси Риах говорит, что многие отельеры готовы перестроить свою работу и перейти на привычный для россиян способ обслуживания. На данный момент половина отелей в основной курортной зоне страны уже работают по системе «все включено».

Марокканский турофис намерен продолжать активную работу по популяризации направления на российском рынке. Так, в ближайших планах представительства — участие в выставке «Отдых», проведение марокканской недели в Barvikhа Luxury Village и форума «Зима в Марокко», а также организация нескольких PR-акций, связанных с гастрономической тематикой.

ИДЕАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ

Пожалуй, нет такой причины, которая бы помешала Марокко войти в список самых популярных направлений для россиян. Благоприятные климатические условия, прекрасные пляжи, самобытная культура, безграничные экскурсионные возможности, а теперь и привычный для наших соотечественников all inclusive во многих отелях — страна обладает значительным потенциалом для привлечения большего числа туристов из России.

За Марокко прочно закрепился имидж «познавательного» направления, но туропера-



В Марокко можно добраться из Москвы как регулярными, так и чартерными рейсами. Национальный перевозчик Royal Air Maroc летает круглогодично три раза в неделю по понедельникам, средам и пятницам с остановкой в Касабланке и конечным пунктом в Агадире. Чартер до Агадира в начале года запустил Apex Tour. Полетная программа на крыльях авиакомпании Azur Air продлится до октября (по понедельникам и четвергам).

торы высоко оценивают возможности страны в сфере пляжного отдыха. Марокко омывают воды Атлантического океана и Средиземного моря, общая протяженность морского побережья — 3400 км. Пляж Агадира, самого известного марокканского курорта, занимает почти 13 км. В курортной зоне функционирует множество отелей разной звездности.

Еще одно преимущество Агадира — здесь никогда не бывает жарко. Температура воздуха даже в июле не поднимается выше 28°C, а вода в океане остается комфортной — около 24°C. При этом зимой тоже можно греться на солнце и при желании купаться: воздух прогревается до 23°C, а вода — до 20°C.

Туристы, остановившиеся в Агадире и интересующиеся культурой и историей Марокко, чаще всего бронируют поездку в Марракеш на несколько дней. Легендарный имперский город заслуживает особого внимания. Торговцы, зеваки, заклинатели змей, попрошайки, туристы, ищущие экзотики, все они вечером отправляются в старую Медину, на площадь Джемаа-эль-Фна, чтобы почувствовать себя участником непрекращающегося шоу. Самые известные и популярные туристические места Марракеша — роскошный дворец Бахия и безмятежный сад Мажорель.

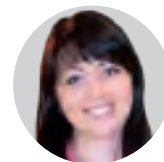
На втором месте по популярности — экскурсия в Эс-Сувейру, один из самых интересных и самобытных городов на Атлантическом побережье, расположенный примерно в 200 км от Ага-

дира. Когда-то он был известен как город пиратов, потом его облюбовали художники и поэты. Здесь, на древних улицах, на оживленных рыночных площадях, в старинных зданиях сохранился дух старого Марокко. В последние годы из-за высоких волн курорт облюбовали серфингисты.

Возможности для размещения в Эс-Сувейре, равно как в Марракеше, самые разные: это и гостиницы-риады, которые расположены в старинных марокканских домах, и гостиницы-виллы, находящиеся за пределами городских стен, и отели европейского уровня.

Востребованы у россиян экскурсии в космополитичную Касабланку, чрезвычайно динамичный и современный город Марокко. Главная достопримечательность Касабланки — стоящая на берегу океана мечеть Хассана II, вторая по величине в мусульманском мире мечеть после мечети в Мекке. Также популярные туристические маршруты по стране включают посещение имперских городов: Рабата — величественной столицы Марокко, Мекнеса — «города ста минаретов» и Феса, крупнейшего центра культуры и образования.

Среди менее «раскрученных» городов стоит обратить внимание на Танжер — второй после Касабланки портовый город Марокко и ворота страны в Европу. Интерес представляет древняя Медина с португальской крепостью, со смотровой площадки которой виден Гибралтарский пролив, соединяющий Средиземное море с Атлантическим океаном. **TE**



ОЛЬГА БАЛАНДИНА
Заместитель генерального
директора по продажам
компании «Спейс Трэвел»

Сейчас экскурсионные группы набирать сложнее, чем еще два года назад. По статистике нашей компании, в среднем россияне отдыхают в Марокко 10 дней, а глубина бронирования на направлении составляет не более трех недель. Большая часть продаж — это индивидуальные запросы на экскурсионные туры и комбинированные программы с отдыхом на побережье Атлантики. Значительно увеличилось число запросов на отели категории 4*. Также среди трендов этого года — повышенный интерес к серф-лагерям Агадира и Эс-Сувейры. Наиболее популярные отели — Mazagan Beach & Golf Resort 5* в Касабланке; RIU Palace Tikida 5*, RIU Tikida Beach 4* и Club Hotel Riu Tikida Dunas 4* в Агадире. Итогами летнего сезона в целом довольны. Традиционный всплеск продаж ожидаем на праздничные даты — Новый год и Рождество, а пока будем делать ставку на экскурсионные возможности страны и интересные программы. Преимуществом поездки в несезон также могут послужить спецпредложения от отелей. В первую очередь курорт Mazagan предлагает гостям выгодные цены на проживание. На осень и зиму мы готовим несколько эксклюзивных предложений с размещением в отелях категории 4*, работающих по системе all inclusive, и интересные пакеты с отдыхом и обучением в школе серфинга в Эс-Сувейре и серф-лагере в Тагазуте.



ТОП-5

дестинаций Марокко

АГАДИР

Здесь находится лучший пляж на всем атлантическом побережье Марокко. Сюда едут наслаждаться солнцем, купаться, играть в гольф и кататься на лошадях.

МАРРАКЕШ

Сочетает в себе величественные дворцы и роскошные мечети, медины и цветущие сады.

ЭС-СУВЕЙРА

Место притяжения серфингистов и ценителей восточного колорита.

КАСАБЛАНКА

Город авангарда и новых технологий, по образу жизни и внешнему виду напоминающий Южную Европу.

РАБАТ

Столица Марокко, его индустриальный, культурный и политический центр.

Зимняя карта путешествий

ANEX Tour подготовил две яркие новинки к новому сезону: курорты китайского острова Хайнань и Мальдивские острова. Ведущий многопрофильный туроператор предлагает прямые перелеты и лучшие контракты с DMC, а мы поможем турагентам сориентироваться в широкой ассортиментной линейке компании. Полетные программы сформированы, продажи открыты.

СНЕЖНЫЕ ВЕРШИНЫ

Любителям активного отдыха туроператор рекомендует миниатюрную Андорру, снежную Болгарию и гостеприимную Грузию, которые славятся безопасными горнолыжными трассами, комфортными объектами размещения, вкусной национальной кухней и привлекательными ценами.

С запада, севера и востока Андорра окружена 65 высокими горами, на которых большую часть года лежит снег. Вся страна — зона беспошлинной торговли, и выгодный шопинг — еще одна причина выбрать именно это направление.

Отдых на курортах Болгарии подходит туристам любого возраста. Здесь хорошо обучать катанию детей и новичков, а для профессиональных спортсменов есть крутые спуски и сложные трассы.

Курорты Грузии известны и популярны у поклонников горнолыжного спорта. Отсутствие визовых формальностей — несомненный плюс для посещения страны.

ИЗ ЗИМЫ В ЛЕТО

Канарский остров Тенерифе, Объединенные Арабские Эмираты, Доминикана или Куба — идеальный выбор для тех, кто хочет сменить холодную зиму на жаркое лето.

Уникальные климатические условия Тенерифе позволяют посещать остров круглогодично. ОАЭ — страна роскоши и восточного колорита, развитой туристической инфраструктуры и высочайшего уровня сервиса, где каждый турист почувствует себя VIP-гостем.

Доминиканская Республика с бескрайними пляжами и грандиозными отельными комплексами — один из лучших вариантов для романтического отдыха, а Куба — место притяжения тысячи туристов, в том числе виндсерферов и дайверов. Зимой на Острове Свободы проходят красочные фестивали. Чтобы стать свидетелем самого яркого из них, стоит приехать в Гавану в конце февраля.

НЕНАДОЕДАЮЩАЯ ЭКЗОТИКА

За экзотикой туроператор советует отправиться в Индию, Таиланд, Вьетнам, а также на Мальдивские острова, в Шри-Ланку или на Хайнань.

Курорты Таиланда и Вьетнама — проверенная классика. Незабываемые впечатления подарит путешествие в контрастную Индию, страну аюрведы и просветления, или удивительную Шри-Ланку — остров с древней историей и многочисленными экскурсионными маршрутами.

Осенью ANEX Tour вновь приглашает партнеров посетить лучшие курорты мира, познакомиться с культурой, кухней и отельной базой разных стран во время рекламно-ознакомительных туров нового сезона!

Представленная полетная программа сформирована для Москвы. Обращаем внимание, что возможны изменения. Региональная карта полетов, а также самая актуальная информация опубликована на сайте ANEX Tour

anex
tour

20 лет

«МЫ ЗАВОЕВАЛИ МИЛЛИОНЫ СЕРДЕЦ»



**Полетная программа
на горнолыжные курорты 2016-2017:**

- Андорра — чартерные рейсы AZUR air 2 раза в неделю



**Полетная программа
на экзотические курорты:**

- Индия (Гоа) — чартерные рейсы AZUR air 4 раза в неделю
- Таиланд: Бангкок — чартерные рейсы AZUR air 2 раза в неделю, Пхукет — чартерные рейсы AZUR air 4 раза в неделю
- Вьетнам: Камрань — чартерные рейсы AZUR air 3 раза в неделю, Хошимин — регулярные рейсы «Вьетнамских авиалиний»
- Шри-Ланка — чартерные рейсы AZUR air 1 раз в 11/12 дней
- Китай (о. Хайнань) — регулярные рейсы AZUR air 2 раза в неделю
- Мальдивы — регулярные рейсы «Аэрофлота»



**Полетная программа
на пляжные курорты:**

- Испания, Тенерифе — чартерные рейсы AZUR air 2 раза в неделю
- ОАЭ — чартерные рейсы AZUR air 3 раза в неделю
- Доминикана — чартерные рейсы AZUR air ежедневно
- Куба — чартерные рейсы AZUR air 2 раза в неделю
- Израиль — чартерные рейсы «Уральских авиалиний» 2 раза в неделю



В поисках буны и Лак Муака



Наивысшая точка Таиланда — гора Дой Интханон — находится в 100 км от Чиангмая

ТЕКСТ
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

Кажется, увидевшего Бангкок или роскошные тайские пляжи трудно чем-либо удивить в Стране улыбок. Но это только до тех пор, пока не окажешься в Северном Таиланде.

РАЗ СТОЛИЦА, ДВА СТОЛИЦА

История Таиланда началась на севере страны, где расположены города, основанные задолго до Бангкока. В 1238 году тайцы заложили первую столицу своего королевства Сукхотай, по-тайски «Заря Счастья».

Сукхотай неспроста считают местом, куда нужно приехать обязательно. Много воды утекло с тех пор в реке Йом, на которой стоит город, но старой столице удалось сохранить свой колорит и храмы, относящиеся к времени зарождения тайской нации.

Центр Северного Таиланда — Чиангмай — еще один город с роскошными храмами и древняя столица королевства Лана. Четыре века это северное королевство наводило ужас на своих соседей, затем подрастеряло свое могущество, но сохраняло некое подобие суверенитета, пока в 1939 году не вошло в состав Сиам.

Старый город от вторжения современной цивилизации надежно защищают наполнен-

ный водой ров и мощные крепостные ворота. Поэтому машину времени здесь вполне может заменить тук-тук или обыкновенное такси. Если встать пораньше, то на улице где-нибудь перед монастырем можно увидеть удивительную картину — цепочку

буддийских монахов, завернутых в оранжевые тоги с большими чашами для подаяния в руках. Появляющиеся откуда-то из предрасветной темноты мужчины и женщины кладут в них фрукты, вареный рис, бутылки кока-колы в надежде заработать себе буну (религиозную заслугу) и улучшить карму. И так из года в год, из века в век, многие столетия подряд.



НЕ ВСЁ ЗОЛОТО, ЧТО БЛЕСТИТ

Запретный плод, как известно, сладок — возможно, в этом притягательная сила «Золотого треугольника», где когда-то в джунглях на стыке горных районов Таиланда, Мьянмы и Лаоса прятались поля опиумного мака. Теперь здесь

ТОП-3

национальных парков

- Хуай-Намдэнг (110 км к северо-западу от Чиангмая). Термальные источники и гейзеры.
- Пуй (35 км к юго-западу от Чиангмая). Горная местность с каскадными водопадами.
- Оп-Луанг (105 км к юго-западу от Чиангмая). Каньон с термальными источниками и наскальными рисунками каменного века.

ТОП-7 монастырей Чиангмая

ЧИАНГ-МАН

Старейший в Чиангмае монастырь основан одновременно с городом в 1297 году королем Менгреем; он жил здесь, пока строилась его новая столица. В храме за толстыми железными решетками хранятся два священных для буддистов артефакта, привезенных сюда Менгреем: небольшая полупрозрачная статуя Будды, вырезанная, как полагают, 1800 лет назад из кристалла кварца, и Мраморный Будда (VI в.) индийской работы, гарантирующий процветание города, в котором он находится. Подпираемая слонами башня чеди — старейшая из монастырских построек, ей около 700 лет.

ЧЕДИ-ЛУАНГ

Основан на месте, где в 1317 году от удара молнии погиб король Менгрей. В XV веке в нем в течение 80 лет хранилась главная реликвия страны — Изумрудный Будда, которого удалось увезти только со второй попытки. Сейчас на историческом месте установлена копия Изумрудного Будды, подаренная королем Рамой IX. На территории монастыря растет священный эвкалипт, в котором, как полагают тайцы, живет главный дух Чиангмая Лак Муак. Во второй половине дня Чеди-Луанг превращается в своеобразный пресс-центр — монахи, сидящие за столиками с табличками «Monk Chat», отвечают на вопросы туристов.

ПХРА-СИНГХ

Тончайшую резьбу по дереву и изысканную инкрустацию его павильонов можно рассматривать часами. Впечатляют статуи Вздыхающего Будды и фигуры монахов за стеклом в состоянии самадхи.

СУАН-ДОК

Старинный монастырь, название которого переводится как «Цветок в храмовом саду», расположен вне стен Старого города. На его территории целый лес из белых ступ разного размера с останками бывших правителей Чиангмая. В одном из павильонов установлена статуя Будды высотой 5 метров.

РАМПОЕНГ

Известен своей школой випассаны, где каждый, независимо от пола и возраста, может пройти курсы медитации продолжительностью от 10 до 26 дней. При этом неопиты вместе с монахами будут есть, пить, спать и собирать подаяния. Проживание и курсы бесплатны, но пожертвование приветствуется.

УМОНГ

Один из самых необычных монастырей, название которого переводится как «Туннель». Его длинные подземные коридоры соединяют между собой небольшие святилища со статуями Будды. Монастырь расположен на краю тропического леса, где на «мудрых деревьях» развешаны таблички с изречениями на тайском и английском языке.

ПХРА-ТХАТ ДОЙ-СУТХЕП

Паломники преодолевают 340 крутых ступеней, поднимаясь к главному монастырю Северного Таиланда, где хранится частица праха Будды. Обычных туристов на монастырский двор поднимает фуникулер.



НАРГУЛЬ БУРЖУЕВА
Директор департамента Азии
туроператора «АРТ-ТУР»

На сегодняшний день Северный Таиланд запрашивают не очень часто. Как правило, этим регионом интересуются клиенты из премиального сегмента, которые уже были в стране хотя бы один раз и хотят увидеть что-то новое. Мы предлагаем туристам 2–3-дневные экскурсионные программы по Северу Таиланда. «Золотой треугольник», место, где сливаются границы Таиланда, Лаоса и Мьянмы, можно увидеть, проживая в Чианграе. Рекомендуем также посетить Чиангмай: добраться по джунглям к экзотическим племенам, совершить сплав по реке, искупать слонов, познакомиться с храмовой архитектурой королевства Лана. Что касается отельной базы, то она весьма разнообразна, что редко бывает на экскурсионных маршрутах в Азии. Стоит обратить внимание на роскошный Dhara Dhevi Chiang Mai, расположенный в самом Чиангмае, Four Seasons Chiang Mai, находящийся за городом, в окружении рисовых полей, Four Seasons Tented Camp, расположенный в джунглях. Помимо дорогих отелей 5*, есть и весьма демократичные по цене, но достойные бутик-отели от \$40–50 за ночь. На Север Таиланда можно добраться рейсами Thai Airways, Bangkok Airways, а также Air Asia.

Королевский сад
цветов Royal Flora



5 ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ НУЖНО СДЕЛАТЬ В СЕВЕРНОМ ТАИЛАНДЕ

1. Побродить по Ночному рынку Чиангмая в поисках сувениров.
2. Заработать очередную буну, за символическую плату выпустив из клетки стайку маленьких птичек.
3. Пересчитать кольца на шее женщин племени каренов.
4. Заглянуть в будущее, прочитав записку с предсказанием по номеру бамбуковой палочки, выпавшей из пенала.
5. По дню рождения найти своего Будду среди восьми, отвечающих за каждый день недели. Восьмой день недели в тайском календаре начинается в среду после заката и заканчивается в четверг на рассвете.

ЛУЧШИЕ ОТЕЛИ СЕВЕРНОГО ТАИЛАНДА

Dhara Dhevi Chiang Mai

Отель, достойный ланских королей с ландшафтным садом площадью 24 га. Отличный ресторан французской кухни.

Four Seasons Resort Chiang Mai

Расположен в горной долине в 15 км от Чиангмая. Великолепные виллы в национальном стиле, антикварный салон, спа-центр и Школа кулинарного искусства для всех желающих.

Anantara Golden Triangle Elephant Camp & Resort

С веранды отеля открывается вид на живописные холмы Мьянмы и Лаоса. Великолепная кухня и большой выбор экскурсий — от поездок на слонах по джунглям до плавания на моторной лодке по Меконгу.

все в рамках закона: плантаций мака на берегах Меконга давно уже нет, зато в крохотной деревушке Соп-Руак есть лучший в мире Музей опиума. Соп-Руак — вершина «Золотого треугольника», где встречаются границы трех азиатских государств. С его смотровой площадки открываются завораживающие виды на слияние Нам-Руака и могучего Меконга. На тайской стороне установлена гигантская статуя Золотого Будды. На пристани под ним можно взять напрокат лодку и отправиться в полуторачасовой круиз по Меконгу с остановками на лаосской стороне.

Для туристов путь в «Золотой треугольник» проходит через Чианграй. Тихий городок был когда-то первой столицей королевства Лана. Он знаменит очень древним храмом Пхракэо, где в 1434 году обнаружили главную святыню Таиланда — Изумрудного Будду, и вполне современным Белым храмом. Этот храм, похожий то ли на сахарный дворец, то ли на замок Снежной королевы, на собственные деньги построил известный тайский художник-миллионер Чалермчай Коситпипат.

ТРЕКИНГ В ПОЗАПРОШЛЫЙ ВЕК

Многие приезжают в Чианграй специально для трекинга по джунглям и посещения деревень, в которых живут горные племена и малочисленные народности Северного Таиланда. Многие отели и агентства города предлагают туры с проводником, доставкой на маршрут, питанием и размещением. Способы передвижения самые разные — пешком, на джипе или горном велосипеде. Отличная возможность исследовать джунгли — трекинг на слонах, одно из самых

увлекательных занятий в Северном Таиланде. Хорошие маршруты проложены вдоль реки Май-Кок, известной своей чистой водой и потрясающими пейзажами. Оценить их красоту можно во время 4–5-часовой прогулки на катере. Еще интереснее сплав по реке на плотах. Весь путь в 80 км из Тха-Тома до Чианграя занимает три дня и две ночи.

Чтобы посетить деревни горных племен, не придется долго плутать по джунглям. Несколько из них находятся у самой дороги из Чианграя в Май-Сай. Этническая деревня Карен в 10 км от Чианграя, где живут представители сразу нескольких племен, создана специально для туристов. У каждого племени есть собственная мини-деревня. В первой живет народность акха, женщины которой носят головные уборы, украшенные бубенчиками, монетами и целой гирляндой бус. Следующая мини-деревня — вотчина народа яо, женщин которого можно легко узнать по красной бахrome на воротах кафтана. В самом конце — деревенька этнической группы каренов. Мужчины племени выглядят довольно обычно, зато женщинам, как всегда, есть что показать: на своих длинных шеях они носят кольца из меди или латуни. Первое надевают на девочку в пять лет и каждый год добавляют еще по несколько. У взрослой красавицы число колец достигает 27-ми, а их вес — четырех-пяти килограммов.

Деревни, подобные Карен, есть и в других местах. При желании в них можно остановиться на ночлег. Деревня Акха в 25 км от Чианграя вообще представляет собой туристический лагерь с отелем, водопадом и чайными плантациями вокруг. **ТБ**



Белый храм, одна из самых посещаемых достопримечательностей провинции Чианграй

amazing
THAILAND



Окунитесь в мир Тайнесс!

удивительный
ТАИЛАНД

www.tourismthailand.ru

Туристическое Управление Таиланда
(Московский офис)

info@tourismthailand.ru

В главной роли — турист

Множество культурных мероприятий проводится по всей Испании в любое время года. Туристов ждут события, связанные с памятливыми датами, концерты, спектакли, выставки, фестивали, показы мод и традиционные народные праздники. Остается только выбрать даты и узнать, что именно сделает поездку максимально насыщенной и подарит яркие эмоции.

НЕ ПРОПУСТИТЬ

- **Фестиваль WOMAD** (World of Music, Arts and Dance) — «Мир музыки, искусства и танца» (4–5.11.2016) Туйнехе, Фуэртевентура, Канарские острова
- **Мадридский джазовый фестиваль** (25.10–30.11.2016) Культурный центр La Villa и другие площадки Мадрида
- **Фольклорный фестиваль**, приуроченный к Дню св. Мартина (11.11.2016) Село Аллер, Мореда, Астурия
- **Ночное световое, музыкальное и водное шоу**, посвященное истории и культуре Кордовы (даты уточняются) Крепость Алькасар, Кордова, Андалусия
- **Выставка «Ренуар и интимность»**, более 70 работ французского импрессиониста, отображающих различные формы близости (18.10.2016–22.01.2017) Музей Тиссена-Борнемисы, Мадрид

САН-СЕБАСТЬЯН, КУЛЬТУРНАЯ СТОЛИЦА ЕВРОПЫ

Расположенный в Стране Басков Сан-Себастьян был выбран Культурной столицей Европы 2016 года. Это значит, что нынешней осенью и зимой здесь еще можно посетить множество культурных мероприятий, платных и бесплатных. На улицах старинного приморского города, знаменитого гастрономией и кинофестивалем, развернуты инсталляции, в музеях и театрах проводятся мастер-классы, семинары и конференции, эксперименты, дегустации, выставки и концерты. Фотография, кино, архитектура и театр — лишь некоторые из направлений искусства, с которыми можно познакомиться в Сан-Себастьяне.

Так, до 30 октября открыта для осмотра инсталляция «Фонтаны» в парке Ондаррета. До 19 ноября в Морском музее ждет зрителей выставка «Женщины и море». Разработан ряд тематических экскурсий и маршрутов по городу и его окрестностям, например Victor Hugo Geo-Route.

ТОЛЕДО, ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ СТОЛИЦА ИСПАНИИ

Превосходное сочетание культурных мероприятий и событий, связанных с кулинарными удовольствиями, предлагает Толедо, выбранный гастрономической столицей страны 2016 года. Наилучший способ перенять испанскую традицию «выходить за тапас» — приобрести Toledopass Gourmet, действующий в ряде городских заведений.

Толедо, расположенный в автономном сообществе Кастилья — Ла-Манча, славится гастрономическими сувенирами. Лучшие местные продукты — хамон серрано, сыр манчего,

шафран, ламанчский лук, масло, отжатое из оливок, выросших в Толедских горах. Вина регионов Уклес и Ментрида дополняют «продуктовую корзину» туриста.

В ресторанах Толедо, как в историческом центре, так и на набережной реки Тахо, можно отведать типичные блюда из мяса и бобовых, «кастильский суп», рис с курицей, морским угрем, кальмарами и лесными грибами, а также кочифрито из баранины или свинины, тушеную куропатку или оленину с грушами.

Множество баров и ресторанов примут участие в ноябрьской акции Descósteles por Toledo («Коктейли Толедо»). В окрестностях города можно посетить винные погреба и сыродельни. Одна из гастрономических достопримечательностей города — рынок Сан-Агустин, где открыты дегустационные залы, проводятся кулинарные шоу и мастер-классы. Два ресторана рядом с Толедо — El Carmen de Montesión и La Casa del Carmen — отмечены «звездой» гида Michelin.

В ПАМЯТЬ О ВЕЛИКОМ СЕРВАНТЕСЕ

Мигель де Сервантес Сааведра (1547–1616), со дня смерти которого прошло четыре столетия, — самый известный испанский автор всех времен. Его роман «Хитроумный идальго Дон Кихот Ламанчский» считается одним из лучших произведений художественной литературы в истории человечества. В занимательной форме познакомиться с творчеством Сервантеса — и воочию увидеть описанные им места — предлагают тематические маршруты «Путь Дон Кихота» (2500 км, 148 больших и малых городов) и «Ветряные мельницы Толедо». **ТБ**



О ВЫСТАВКЕ ЗА
60 СЕКУНД



**world
travel
market**

7 - 9 Nov 2016

London



Старший директор выставки **World Travel Market London** Саймон Пресс (**Simon Press**) о **WTM London 2016**

Впервые выставка WTM London 2016 продлится три дня. Чем это вызвано? Каковы преимущества для участников и посетителей?

Именно так, **WTM London 2016** пройдет с понедельника 7 ноября по среду 9 ноября. Часы работы продлены — в каждый из трех дней выставка будет работать с 10 утра до 7 вечера. Мы приняли такое решение, основываясь на отзывах участников выставки; оно также поможет сократить дополнительные расходы на посещение выставки для всех участников. Это решение поддержали все группы посетителей, и мы надеемся, что **WTM London 2016** ждет грандиозный успех.

Что еще нового будет на WTM London 2016? Мы представляем новую конференцию-площадку (**WTM Inspire Theatre**), расположенную в зале **North Hall** выставочной зоны. Более того, международный пресс-центр **WTM International Press Centre** впервые перенесен в выставочную зону и расположен в зале **South Hall**. В программе мероприятия будут представлены широко известные докладчики. Я рад сообщить, что эксперт в области туристической индустрии Даг Лански и футурист Брайан Солик подтвердили свое участие. Они выступят на основных сессиях. Также вскоре мы объявим еще ряд громких имен.

Какой обмен сделок можно ожидать на этой выставке WTM London 2016? Непосредственно на стендах выставки **WTM London 2015** состоялось более **865 500** встреч, благодаря которым были заключены сделки объемом **2,5** млрд долл. Мы ожидаем, что на **WTM London 2016** объем деловых контактов только вырастет. На мероприятии ожидаются более **9100** ведущих отраслевых специалистов по закупкам с общей

покупательной способностью **15,8** млрд фунтов стерлингов. Именно поэтому **WTM London** предлагает экспонентам не имеющие аналогов коммерческие перспективы.

На что следует обратить внимание участникам выставки?

В выставке **WTM London 2016** принимают участие около **5000** компаний из **182** стран, многие из которых будут участвовать впервые, включая **Trivago**, **Chelsea Football Club**, **Visit Greenwich** и **Balearic Islands**. Широко будет представлена Индия, которая стремится воспользоваться культурными и историческими связями между Индией и Великобританией. Также более подробно будет представлена Индонезия, которая выступает спонсором регистрации на **WTM London**.

Предлагаются ли скидки на проезд и проживание для участников выставки?

Посетители **World Travel Market London** могут воспользоваться скидками на авиабилеты, которые предлагают авиакомпании — участники альянса **oneworld**. Помимо этого, предлагаются скидки на проживание в отелях и скидки на услуги железнодорожного оператора **Eurostar**, сервиса по аренде автомобилей **Europcar (car hire)**, речного экспресса **Thames Clippers** и фуникулера **Emirates Airline Cable Car**. Чтобы узнать и забронировать скидки, посетите wtmlondon.com/discounts.

Где специалисты по закупкам и посетители могут зарегистрироваться на выставку WTM London 2016?

Посетите wtmlondon.com/register

ИЗВЕСТНО ЛИ ВАМ?

Выставка **WTM London 2016** продлится три дня: с ПОНЕДЕЛЬНИКА 7 НОЯБРЯ ПО СРЕДУ 9 НОЯБРЯ.

Коллектив WTM London имеет возможность в обмен на закупочную способность 15,8 млрд фунтов стерлингов.

Это значит, что покупательная способность каждого из **9100** участников клуба закупок WTM составит впечатляющие **2,1** млн фунтов стерлингов.

АБО 500 стендовым выставкам с 5000 экспонентами из 182 стран.

Среди посетителей — около **50 000** руководителей высшего звена туристической отрасли.

Будут заключены контракты на сумму БОЛЕЕ 2,5 МЛРД ФУНТОВ СТЕРАЛИНГОВ.

Travel Tech Show на WTM — крупнейшее мероприятие в области технологий туристической индустрии в Великобритании.

Состоится 10-й саммит представителей Всемирной туристической организации UNWTO и WTM MINISTERS SUMMIT.

БОЛЕЕ 10 000 участников конференции Travel Tech Show и 500 участников выставки.

БОЛЕЕ 30 СЕКТОРОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ на WTM London.

Обнаружить мир



7 - 9 Nov 2016

London

Official Premier Partner

Incredible India

Official Media Partner

TypoBusiness

Зарегистрируйтесь сейчас wtmlondon.com

Grand Prix для олдтаймера

По количеству праздников и других событий культурный календарь Мальты претендует на одно из первых мест в Европе. Очень много мероприятий посвящено богатой истории этого островного государства и его католическим традициям. Но громко звучат и современные темы. Как, например, моторы автомобильной спортивной классики на традиционной гонке Mдина Classic Car Grand Prix-2016. Она пройдет в рамках большого автомобильного праздника, который продлится с 6 по 9 октября этого года.



ТЕКСТ
АЛЕКСАНДР ПОПОВ

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ГЛАМУР

Для участия в автошоу в гости к мальтийским асам автовождения приедут гонщики из Италии, Франции, Швейцарии и Великобритании. Непосредственно гонка пройдет в два этапа с 8 по 9 октября.

Перед началом мероприятия, в четверг 6 октября, состоится пробный заезд по холмам в живописных окрестностях крупной деревни Меллиха примерно в 20 км к западу от Валлетты, столицы Мальты. Задача этого заезда, как говорится, «прогреть моторы», проверить готовность транспортных средств к главной гонке 9 октября. Это немаловажный момент, поскольку олдтаймеры, а среди участников есть

раритеты, которым под сто лет, требуют особого внимания в обслуживании. В том числе и по причине их автомобильного гламура.

На следующий день 7 октября в «молчаливой» Мдине, так называют бывшую столицу Мальты за царящие в ней тишину и спокойствие, состоится «Конкурс красоты» (Concours d'Elegance). В экспозиции этого парада ветеранов будет отражена богатая история автомобильного искусства, по крайней мере, начиная с 20-х годов прошлого столетия. В линейке раритетов будут, например, знаменитый «жук» «Фольксваген» и «Ягуар» Е-Туре, самый быстрый и красивый автомобиль начала 1950-х годов.

Суббота 8 октября — время предварительных заездов для ознакомления с трассой, проложенной в замечательных по красоте местах вблизи Мдины. Протяженность маршрута более двух километров. На нем есть и крутые повороты, и плавные изгибы, и многочисленные спуски и подъемы.

Воскресенье 9 октября — день главной гонки. Несмотря на солидный возраст автомобилей, все взаправду: и запах жженой резины и рев моторов, усиленный эхом от каменных стен древней Мдины. Автомобили будут проходить трассу в группах по 10 участников. Соревнования продлятся весь день в незабываемой атмосфере, где в единую объемную картину сольются азарт соперничества, звуки движков, блеск полированной стали и красочные костюмы участников, в том числе и в одежде былых времен. А потом вечеринка, на которой объявят победителя.

Для участников и их гостей в течение дней, предшествующих гонкам, будут организованы разнообразные мероприятия, которые будут включать экскурсии в Валлетту, Мдину и Три города, а также тур по соседнему острову Гозо.

КОЛЛЕКЦИЯ РАРИТЕТОВ

Проведение такого красочного мероприятия на Мальте связано еще и с тем, что здесь очень

www.valleitagrandprix.com

www.classiccarsmalta.com

www.visitmalta.com/ru/event-details/2016-10/malta-classic-2016-9509

любят автомобили. Их на архипелаге около 200 тысяч, при населении 400 тысяч жителей. Фактически на одну семью приходится два транспортных средства.

Десять лет назад здесь в курортном городке Аура (Аура-Буджибба) открылся музей автомобильной классики Classic Car Collection Museum. Он находится в пяти минутах пешком от городской автостанции, откуда дорогу в музей легко найти по указателям. Сюда ходит автобус из Валлетты.

В музее на площади свыше 3000 кв. м собрана коллекция автомобилей марок Alfa Romeo, Austin, Ford, MG, Mini, Sunbeam, Triumph... Здесь же Fiat 125 — родственник Fiat 124, предшественника советских «Жигулей», Trabant — «народный автомобиль» ГДР.

Из современных моделей представлены Jaguar, BMW, Ferrari... Всего в коллекции около 120 образцов. Старейший автомобиль выпущен в 1928 году.

Выставлены также мотоциклы, мотороллеры, двигатели, модели заправочных колонок, мотошлемы, краги, очки, плакаты... А также игровые и музыкальные автоматы послевоенного периода. Возле некоторых машин стоят манекены в одежде 1950–1970 годов. Среди них, например, Элвис Пресли рядом с купленным им для «прикола» автомобильчиком BMW Isetta из семейства bubble car'ов. У «крошки» единственная дверь, которая открывается вперед. Скорее это можно назвать мотоколяской. Даже без заднего хода. В послевоенный период это была первая на Западе попытка создания массового доступного автомобиля. И, надо сказать, удачная попытка. Представлены и современные модели. Например, BMW, Jaguar, Ferrari. Есть и классическая мототехника — Lambretta, BSA, Vespa.

Вся техника на ходу, заливая бензин и вперед! Все можно фотографировать и трогать руками. Истории автомобильной промышленности посвящена замечательная фотогалерея. В кинозале «крутят» тематические документальные фильмы.

Создатель и владелец музея — Карло Галеа — бывший автогонщик. В Mдина Classic Car Grand Prix-2016 примут участие и представители из его «конюшни». **ТБ**



БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ

БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ

- * Легко добраться
- * Исключительный выбор мест размещения
- * Солнце 300 дней в году
- * Столица Валлетта - объект культурного наследия ЮНЕСКО и культурная столица Европы 2018
- * о. Гозо - неизведанный рай
- * Безопасный отдых
- * Кристально чистое Средиземное море

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

ANEX TOUR МТЗ 016189
 М «АРБАТСКАЯ»
 8-800-77-55-000
www.anextour.com

ДИАЛОГ МТЗ 016829
 М «КРАШНОПРЕСНЕНСКАЯ»
 (495) 730-2022 (мн.)
www.maltaresort.ru

РУССКИЙ ЭКСПРЕСС МТЗ 000822
 М «ТАГАНСКАЯ»
 (495) 925-6699
www.r-express.ru

ICS TRAVEL GROUP МВЗ 000786
 М «ТУЛЬСКАЯ»
 (495) 748-4847 (мн.)
www.icstrvl.ru

ИНСАЙТ-ЛИНГВА МТЗ 009842
 М «НОВОСЛОБОДСКАЯ»
 (495) 795-0922
www.i-l.ru

СТБ ТУРС МТЗ 006955
 М «ДОСТОЕВСКАЯ»
 (495) 789-8779
www.stbtours.ru

БИБЛИО ГЛОБУС МТЗ 011710
 М «ЛЮБЯНКА», «СЕМЕНОВСКАЯ»
 (495) 504-2555
www.bgoperator.ru

ТК МЕЛИТА МТЗ 011106
 М «АРБАТСКАЯ»
 (495) 419-1902
www.mallatour.ru

ТРЕВЕЛ ЭКСПРЕСС МТЗ 000756
 М «АРБАТСКАЯ»
 (495) 509-8542
www.travel-express.ru

ВАНД ВОЯЖ МТЗ 011881
 М «ТВЕРСКАЯ»
 (495) 780-3661
www.vand.ru

НАТАЛИ ТУРС МТЗ 000867
 М «МАЯКОВСКАЯ»
 (495) 792-66-09
www.natalie-tours.ru

ТРЭВЕЛМАРТ МТЗ 011890
 М «ТАГАНСКАЯ»
 (495) 935-8330
www.mymalta.ru



Мальта - не просто отдых!
MALTA IS MORE
www.visitmalta.com



Ключ к подводному миру

Кубинский архипелаг образуют острова Куба и Хувентуд, а также более 4 000 прибрежных островов и островков. От Багамских островов Кубу отделяют 140 км, от Ямайки — 146, от Флориды — 180, от Канкуна — 210. Благодаря «привилегированному» географическому положению ее называют «ключом» к Мексиканскому заливу. А красоту кубинских акваторий и их разнообразие лучше других могут оценить любители погружений. Дайвинг мирового уровня им обеспечен.



ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДАЙВ-КУРСОВ

- Вводный курс (Resort)
- Погружения в открытом море (Open Water или Advanced)
- Специализации (фотография, глубокое погружение, ночное погружение, навигация и др.)
- Дайв-мастер
- Инструктор

Длинный и узкий остров Куба — крупнейший из Антильских островов. Суммарная длина его береговой линии — 5 746 километров, здесь около 200 бухт и более 300 естественных пляжей.

Благодаря тому, что шельф Кубы достаточно обширный — 67 831 кв. км, окружающие ее воды спокойные, прозрачные и теплые. Протяженность коралловых рифов на шельфе Кубы — около 850 километров. Прекрасные возможности любителям подводного мира предоставляют окружающие Кубу группы островов и островков: Лос-Колорадос, Хардинес-дель-Рей, Хардинес-де-ла-Рейна и Лос-Канарреос. Коралловый риф Хардинес-дель-Рей («Сады короля», 450 км) — считается вторым по величине в мире, он находится у северного побережья центральной части страны.

Среднегодовая температура прибрежных вод колеблется в пределах 24–28,5°C. Горизонтальная видимость — 20–40 м. Морское дно великолепно, богатые флора и фауна занимают по разнообразию одно из первых мест в Карибском регионе.

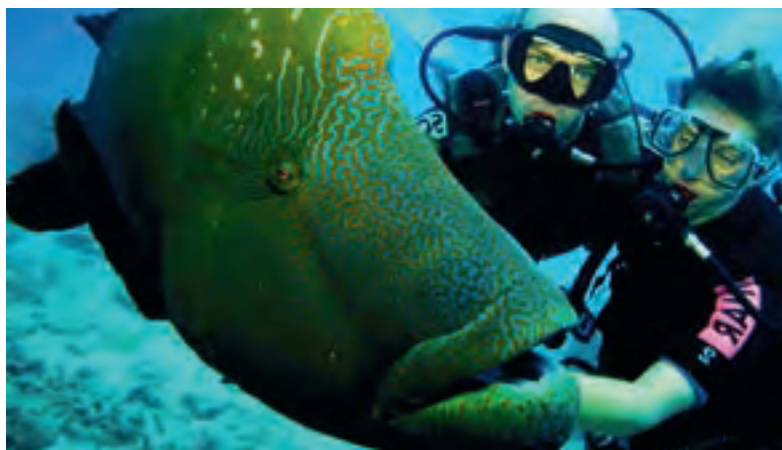
Услуги оказывают инструкторы с многолетним опытом работы. Их квалификация подтверждена сертификатами Всемирной конфедерации подводной деятельности (CMAS) и Американско-Канадской подводной ассоциации (ACUC), а также других престижных организаций.

Обучение в дайв-центрах Кубы проводится с любого уровня. Аквалангисты с опы-

том могут пройти специализированные курсы по фотографии, навигации, глубокому и ночному погружению. По окончании обучения выдаются свидетельства признанных международных школ. Узнав секреты безопасного погружения и отработав необходимые навыки, туристы с удовольствием совершают дневные и ночные погружения на глубину до 40 метров: на коралловом рифе, у стены, к затонувшим кораблям, в пещеры и тоннели.

С ЛЮБОВЬЮ К ПРИРОДЕ

Основным условием развития дайвинга на Кубе является охрана подводных экосистем. Для занятий подводным спортом используется современное оборудование, практика проводится в живописнейших зонах островного шельфа, многие из которых объявлены заповедными. Следуя несложным рекомендациям, туристы способствуют сохранению окружающей среды. Так, например, необходимо заранее ознакомиться с информацией о посещаемой зоне, нельзя бросать якорь на коралловом рифе. Следует избегать излишней балластировки, закреплять все элементы снаряжения на поясе, чтобы они не цеплялись за кораллы и не ломали их. Нельзя поднимать, отламывать и передвигать кораллы, другие живые организмы или объекты исторического значения. А в качестве сувениров лучше всего делать фотоснимки, пользуясь при этом простой и легкой в обращении аппаратурой. **ТЕ**



ПРИГЛАШАЕМ НА ROADSHOW AUTENTICA CUBA!



AUTENTICA
Cuba
AUTENTICACUBA.COM

Ведущие российские и кубинские
туроператоры и гостиничные сети –
в городах Сибири и Дальнего Востока!

24 октября 2016 г. – Красноярск
Novotel Красноярск Центр 4*

26 октября 2016 г. – Иркутск
отель Courtyard by Marriott Irkutsk City Center 5*

28 октября 2016 г. – Владивосток
отель Azimut Hotels 4*

www.cuba-workshop.ru

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ В КАЖДОМ ГОРОДЕ:

09.30 - 10.00 – регистрация участников
10.00 - 12.00 – презентации участников
12.00 - 12.30 – workshop
12.30 - 14.00 – фуршет, лотерея

УЧАСТНИКИ ROADSHOW:

Министерство туризма Кубы, гостиничные
сети, Barcelo, Blue Diamond, туристическая
компания «Гаванатур», ICS Group и др.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

ИД «Турбизнес», Лариса Тарасюк
+7 (495) 723-72-72, L.tarasyuk@tourbus.ru

Турбизнес
www.tourbus.ru

ОРГАНИЗАТОР:

Представительство Министерства
Туризма Кубы в России

 **Cuba**



Между двух морей

ТЕКСТ
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА



Знакомство с Кореей можно начать на борту Korean Air, входящей в двадцатку крупнейших авиакомпаний мира. Пассажирам предлагается на выбор три вида питания: вместо европейских блюд стоит попробовать знаменитый корейский пибимпап. Korean Air — признанный лидер международных перевозок, компания буквально следует своему амбициозному девизу «Excellence in Flight». За безупречный сервис и технические достижения она регулярно получает престижные награды, в 2016 году ее признали лучшей международной компанией в России.

С 1 января 2014 года россиянам для посещения Южной Кореи с туристическими целями не требуется виза.

Высокотехнологичная ультрасовременная Корея по-прежнему остается одной из самых экзотических стран мира. Существует множество причин купить билеты до Сеула.

ОКУНУТЬСЯ В ПРОШЛОЕ

Старое отлично вписывается в оправу современного Сеула. Ежедневно в императорском дворце Кёнбоккун под бой барабанов проходит красочная церемония смены караула. Дворцовая стража, одетая в костюмы эпохи Чосон, торжественно марширует по внутреннему двору императорской резиденции. Кёнбоккун — одно из лучших мест, чтобы познакомиться с традиционной корейской архитектурой, а потом прогуляться по невероятно красивым императорским садам.

ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ

Лучшие архитекторы мира реализуют в Сеуле свои самые смелые идеи. Многофункциональный комплекс Dongdaemun, похожий на инопланетный космический корабль, построен по проекту Захи Хадид. Футуристический центр Prugio Valley по разработке экологического жилья будущего спроектирован южно-корейским бюро Unsangdong Architects. В нем

не только можно увидеть макеты комнат будущего в натуральную величину, но и спроектировать собственное жилье образца середины XXI века. Все три здания Музея искусств Leeum спроектировали разные архитекторы. В присущей только им творческой манере это сделали француз Жан Нувель, итальянец Марио Ботта и голландец Рем Колхас.

ПОДНЯТЬСЯ НА ЗОЛОТОЙ НЕБОСКРЕБ

Сеульский небоскреб «63» — в буквальном смысле золотой. Только на тонировку его окон ушло более 5 кг благородного металла. На 63-х этажах небоскреба разместились огромный торговый центр, рестораны, многозальный кинотеатр «631 MAX» с 25-метровым экраном, несколько музеев и даже океанариум «Морской мир 63» с несколькими климатическими зонами и более чем 400 видами морских и пресноводных обитателей. Но главное здесь — смотровая площадка на верхнем этаже, откуда в хорошую погоду видно все на удалении до 50 км.

ПРИМЕРИТЬ ХАНБОК

Чтобы почувствовать себя немножко корейцем, стоит примерить национальную одежду ханбок. Одеться для фото или взять его в аренду можно возле главных достопримечательностей, например, на улице Инсадон. Прогулка по Сеулу в ханбоке подарит незабываемые ощущения. Лучшие места для фотосессий — королевские дворцы. Кстати, пройти в ханбоке во дворец можно совершенно бесплатно.



Императорский дворец Кёнбоккун, павильон Кёнхверу

СОБСТВЕННОРУЧНО ПРИГОТОВИТЬ КИМЧИ

Кимчи не просто традиционное блюдо, без которого не обходится ни один корейский стол, это квинтэссенция всей национальной кухни. Недаром говорят: «Не попробовал кимчи, значит, не побывал в Корее». Культура приготовления квашеных острых овощей настолько самобытна, что ЮНЕСКО внесло кимчи в Список нематериального культурного наследия. Узнать его историю, рецепты, продегустировать и даже приготовить кимчи собственными руками можно в музее «Кимчиган». Он оснащен самыми современными технологиями и признан одним из лучших музеев еды в мире.



Центр дизайна Dongdaemun, спроектированный Захой Хадид

ПОЖИТЬ В ХАНОКЕ

Хороший способ понять страну — пожить в традиционном доме ханок. Поскольку злые духи не переносят кривых линий, под его изогнутой черепичной крышей всегда царит добро. При строительстве ханок используются только натуральные строительные материалы, летом в нем превосходная вентиляция, а в холодную зиму дом согревает уникальная подпольная система ондоль.

Сеульский Букчон — один из районов, застроенный домами ханок. Владельцы, сдающие их в аренду, проходят тщательный отбор, они расскажут об обычаях и, при желании, приготовят еду. Гости в свою очередь тоже должны соблюдать традиции: снимать обувь перед входом, не шуметь и громко не разговаривать от заката до десяти утра.



Корейская кухня немислима без кимчи

ОПЕРЕДИТЬ ОЛИМПИЙЦЕВ

Горные лыжи — это очень по-корейски. В 2018 году страна станет хозяйкой XXIII зимних Олимпийских игр. По уровню сервиса ее гор-



Зимние Олимпийские игры 2018 года примет корейский город Пхёнчхан

нольжные курорты могут смело соперничать со швейцарскими, при этом отличаясь от них по цене в лучшую сторону. Многие из них расположены в национальных парках в окружении потрясающих по красоте пейзажей. Самый высокий подъемник и самый протяженный горный спуск «Шелковый путь» длиной 6 км следует искать на курорте Муджу в национальном парке «33 ущелья». А самый сложный — «Рэйнбоу-роуд» — на курорте Ёнпхене, где проходили съемки сериала «Горная соната».

ПОНЕЖИТЬСЯ В ИСТОЧНИКАХ

На территории Южной Кореи более 70 геотермальных источников. На многих из них созданы современные спа-центры. Некоторые превращены в настоящие водные курорты. Одни из самых известных — горячие источники Сорак Вотерпия в местечке Сокчхо на побережье Японского моря. Это настоящая водная феерия с закрытыми и открытыми бассейнами, каскадами, массажными ваннами, банями и аквапарком со множеством водных аттракционов, где тоже используется вода горячих источников. Даже пары дней на курорте достаточно, чтобы почувствовать себя другим человеком.

ОБРЕСТИ ГАРМОНИЮ

Почистить карму и переночевать в буддийском монастыре может любой желающий, вне зависимости от вероисповедания. Неофитов принимают около сотни храмов, разбросанных по всей стране. В большинстве требуется предварительная регистрация на сайте www.templestay.com. Монах на хорошем английском введет всех в курс дела. Правила общежития очень просты: соблюдение тишины, уважение к старшим, сон на циновке, подъем в три-четыре утра, вегетарианская еда, медитация и никаких сигарет и алкоголя.

ПОЗАГОРАТЬ НА ПЛЯЖЕ

У Южной Кореи всего два моря — Желтое и Японское, зато множество морских курортов. Один из лучших — остров Чеджу. Если надоест валяться на черном вулканическом песке, можно отправляться изучать его достопримечательности: водопад Чхонджеён, эротические скульптуры парка Love Land или высеченные из туфа фигуры каменных дедов толь-харибан, охраняющих остров от злых духов. **ТЕ**



Земная Италия и небесная Россия

Странно, наверное, задавать такой вопрос оперной певице, чья жизнь по определению связана с поездками и гастролями, но все же... Ты путешествовать любишь? И что такое для тебя путешествие?

Я всегда была очень домашним ребенком, и к дому очень привикаю. Люблю свою ванную, свою спальню. Люблю, чтобы все было у меня под рукой, поэтому гостиницы всегда вызывали у меня некоторый страх. Но и к «цыганской» части профессии, требующей умения адаптироваться к климату, к среде, к пище я со временем привыкла и нахожу в ней некую прелесть.

А путешествие — идет ли речь о гастролях, или же о чисто туристических поездках в места, в которых мне с детства хотелось побывать, — для меня прежде всего связано с чисто эмоциональными моментами.

И в ту же любимую мною Италию я езжу за какими-то невероятными музыкальными потрясениями, за эмоциональными впечатлениями, и связаны они преимущественно не с настоящим, а с прошлым. Даже театр La Scala давно уже не тот, что прежде. Но приходя в его музей, глядя на портреты Верди, Тосканини, Малера, Каллас, я уношусь мыслями в их время, которое мне очень дорого, и получаю то эмоциональное впечатление, за которым я еду в Италию: она для меня субстанция XVII, XVIII, XIX, отчасти XX века. Но не сегодняшняя.

Вместе с тем я никогда не думала, что Перуджа с ее «первичным» этрусским слоем, с домами X–XVII веков произведет на меня такое впечатление. Всё, что я читала и про этрусков и про Римскую империю, здесь сохранилось лучше, чем в чисто туристическом Риме — там абсолютно вымыта та «аурическая» часть, которая меня больше всего привлекает. И во Флоренции, при всем ощущении того, что ты ходишь по тем же камням, что Микеланджело и Леонардо, никуда не деться от понимания, что это уже аттракцион, сделанный на потребу именно массовому туристу.

А здесь такого быть не может, здесь ты по-прежнему ощущаешь дух старой Перуджи, старой Умбрии. Это одно из самых экологически чистых мест Италии, тут роскошные продукты — в частности, крохотный городок Норча является одной из итальянских «колбасных» столиц. Культурно-исторический туризм? Да. Но не только!

Советская и российская оперная певица, педагог, профессор, учредитель фонда, поддерживающего российскую оперу, и медийная личность ЛЮБОВЬ КАЗАРНОВСКАЯ много путешествует. Наш корреспондент знаком с любимицей зрителей не один десяток лет, проехал вместе с ней не одну тысячу километров. Этим объясняется доверительная манера общения и откровенные ответы певицы на невинные, казалось бы, вопросы о туризме.

В какой мере подобные эмоции и чувства разделяют твои коллеги по оперной сцене?

Не обижая никого персонально и не говоря о коллегах плохо, всё же скажу, что у многих оперных певцов голова — это только место для резонаторов. Они, по-пушкински говоря, ленивы и нелюбопытны, и в их черепной коробке есть интерес только к тому, как этот резонатор прозвучит. А образование в сегодняшней Московской консерватории очень этому способствует! Там говорят: «Да кому нужны эти ваши стили, кому нужно понимание эпохи? Главное, чтобы «до» и «ща-бемольчики» звучали, и больше ничего не надо».

Но есть и совсем другие примеры. Из наших — Сергей Лейферкус, из зарубежных — Роберто Аланья, Хосе Кура. Про старших, таких, как Николай Гяуров, Мирелла Френи, Рената Скотто, я уж не говорю — это люди совсем иного склада. Между прочим, первое, что спросила Рената Скотто, когда мы ее пригласили в Москву на мастер-классы: «Могу ли я попасть в Кремль?» Она сказала: «Я хочу погулять по Москве, я столько о ней читала. Я люблю ее, я ведь впервые здесь была в 1964-м, когда во время гастролей Ла Скала пела с Караяном «Лючию». И я помню ту Москву, поэтому хочу посмотреть на новую».

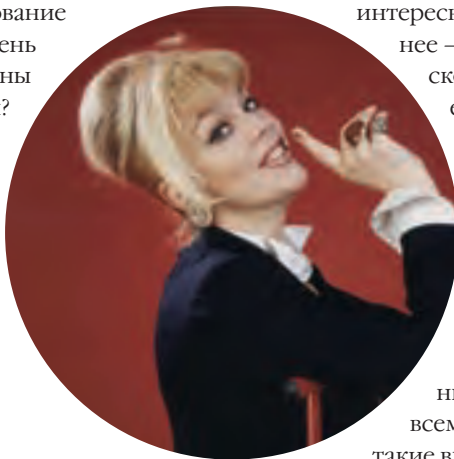
Она жила в «Марриотте» на Тверской и всякий день отказывалась от машины. Ходила только пешком, про каждый дом хотела знать, когда он построен, кто в нем жил. При этом особенно интересовалась домом Большого театра в Брюсовском. Конечно, что-то ее разочаровало, но многое в хорошем смысле удивило.

Не только певцы, увы, «ленивы и нелюбопытны». Статистика говорит, что загранпаспорта есть менее чем у четверти наших соотечественников. Как ты думаешь, в чем причина?

Во-первых, это наша традиционная, в кости и в мозги въевшаяся русская лень, благодаря которой и вопреки всем рассказам русский человек говорит: «А что я там в этой вашей Италии не видел? Зачем мне смотреть на «Сикстинскую мадонну» — я репродукцию в «Огоньке» видел». Нужна стойкая мотивация, надо быть эмоционально подвижным человеком, чтобы тебя всё время куда-то тянуло, чтобы тебе всё было интересно, чтобы ты себя будоражил: «Ой, мама миа! Я же этого еще не видел! Пускай у меня будет последняя копейка, но я ее потрачу на то, чтобы увидеть картины Леонардо, фрески Рафаэля, Пьету Микеланджело...» Но нету этого, у большинства нашего населения этот эмоционально-мотивационный фон полностью погашен.

В том числе, к сожалению, и среди тех, у кого пока есть деньги. Я беседую с ними, говорю: «У тебя есть возможность, поехали в Перуджу». И слышу: «Да что я в этой Перудже забыл, я лучше поваляюсь лишнюю недельку на каких-нибудь Мальдивах... Полный физический и душевный матрасинг!»

Придумывается миллион причин, чтобы себя не тормозить, чтобы не со-переживать, чтобы не со-посмотреть, чтобы не со-насладиться. Да я лучше с детишками в кинишко пойду, куда спокойнее и безопаснее шашлычки под водочку на при-



роде пожарить. Пожарит — и при этом, кстати, загадит всё, что можно: мол, на мой век хватит!

А во-вторых, люди в России сегодня пришиблены телепропагандой. Мол, недостойно российских граждан в «гейропу» рыпаться, у нас всё самое-самое лучшее, надо ездить только по родной стране и свято верить в то, что у нас всё гораздо интереснее и, главное, гораздо дешевле. Последнее — чистое вранье! В том же Сочи всё, что хоть сколько-нибудь достойно внимания, неподъемно, безумно дорого.

Помню, когда я оканчивала консерваторию, очень популярен был фильм «Ларец Марии Медичи». Сегодня, в отличие от советских времен, всё, о чем в нем говорится, можно спокойно посмотреть. Замки катаров, в том числе знаменитый Монсегор, грандиозную крепость Каркассон... Можно запросто найти гостиницу за 25 евро в день с завтраком и ездить по всем этим замкам на микроавтобусе за 5 евро — такие впечатления! Но для этого опять-таки не надо тупо сидеть в депрессии у «зомбоящика» и слушать пропагандистско-популистские разговоры о том, как вокруг всё-хорошо-прекрасная-маркиза!

И тем не менее на твоём концерте на вилле Донино близ Перуджи я видел немало соотечественников. Неужели специально приехали?

Именно так! Вообще музыкально-событийный туризм — хоть и весьма специфическая, но заметная часть отрасли, и трудно представить себе европейский туризм без специализированных туров на фестивали в Байройт, в Зальцбург, во Флоренцию, в Верону... В России пока немного людей, готовых ездить на значимые музыкально-театральные события. Но они есть!

Российско-итальянский проект, который мы сейчас осуществляем в Перудже, тоже, что называется, «про туризм», в том числе и музыкальный. Мы открываем здесь академию для молодых певцов, молодых талантов — большей частью из России. Таких талантов у нас не счесть, как алмазов в индийских каменных пещерах. Но эти алмазы пока, образно говоря, не огранены. Они только что окончили консерватории, у них недостаточно опыта, и наша задача —



помочь им перейти из консерваторских «штанишек» в серьезную профессиональную жизнь. Здесь они будут обучаться, главным образом бесплатно. Здесь, в Перудже, два великолепных старинных оперных театра — на их сценах будут ставиться спектакли, на которых будут присутствовать директора театров и импресарио из европейских стран. «Русские сезоны»? Почему бы и нет?

Только так — через настоящих, серьезных певцов, при помощи бизнеса, который приезжает на проект, на интересное событие, при помощи СМИ, интернета, того же «сарафанного радио» можно пробудить интерес к настоящему музыкальному туризму. И не надо путать его с интересом празднующейся светской публики к тому, сколько побрякушек и какой фирмы было надето на том или ином гламурно «раскрученном» исполнителе.

Знакомый мотив... Ты ведь известна не только как артистка, но и как благотворительница, имеешь звание почетного гражданина города Углича. Откуда это?

От моей незабвенной наставницы — Надежды Матвеевны Малышевой, вдовы великого филолога Виктора Владимировича Виноградова. Она, между прочим, подарила Пушкинскому дому мемориальный кабинет своего мужа, где были рисунки Брюллова, дневники Пушкина, фамильный сервиз Гончаровых и прочее в том же роде. Продав его на аукционе, она могла бы стать миллиардершей! Но она сказала: «Это принадлежит России».

Когда мне было 17 или 18 лет, она мне сказала одну фразу, смысл которой до меня доходит только сейчас — всё большое видится на расстоянии: «Я тебе из века XIX-го передаю в век XXI-й понимание культуры России, ее культурной традиции. Мы меняем мир, если сами высоко парим». И если мы хоть в нескольких душах зажжем огонь...

Я это поняла на примере мальчика Никитки, который в трехлетнем возрасте — сейчас ему одиннадцать — попал в мой детский дом в Угличе. Родители его — потомственные местные алкаши. Малыша били, кормили из собачьей миски. Я недавно

его персонально приглашала на свой концерт. Сначала вроде скучал. Началась «Кармен», вижу — насторожился. Я в него кинула красной розочкой, он ее подобрал, положил на грудь. Потом подбежал после концерта, обнял меня и сказал: «Я теперь ни одного твоего концерта не пропущу». Может, так и куются будущие кадры для музыкального туризма?

А если серьезно, то если ты хоть раз в своей жизни пробудил маленькое сердце к любви и к пониманию того, что не весь мир тебя избивает, не весь мир тебя привязывает к батарее собачьей удавкой, то жизнь свою ты прожил не зря.

На отдых время у тебя вообще остается?

Пресловутый матрасинг — ненавижу! Не умею. Не могу. Не хочу. Уже на второй день становится неинтересно. Есть множество стран и мест, где хочется побывать. В этом году, кстати, одна мечта сбылась — побывала в Индокитае. А еще — Австралия, в первую очередь Сидней с его чудо-оперой. Исландия — как это они там со своими вулканами и гейзерами без ЖКХ обходятся? Аляска... Но на отдых времени почти не остается — вот и нынешнее лето было расписано только что не по часам.

И по России приходится очень много ездить — без всяких турфирм, много общаться с людьми. Тем более что у меня есть своя, небесная Россия, Россия моих бабушек-прабабушек, Россия Надежды Матвеевны. И когда я приезжаю в такие места, как Углич, как Вятское, как дворец Понизовкиных, где я недавно пела концерт, я вижу облик этой небесной России. Меня спрашивают: «А вот ты не замечаешь вот того, вот того и вот этого?» Замечаю, конечно. Но, как говорил великий Бернард Шоу, один, глядя в лужу, видит грязь, а другой — отражающиеся в ней звезды. Если ты умеешь видеть звезды, грязь становится тебе безразлична. **ТБ**

*Беседовал Георгий Осипов
Перуджа — Москва*



Любовь Казарновская в образе Саломеи. Австрийская марка, выпущенная к 30-летию сценической деятельности певицы

ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА!

RODGERS + HAMMERSTEIN'S

ЗОЛУШКА

МЮЗИКЛ



С 1 ОКТЯБРЯ В ТЕАТРЕ «РОССИЯ»

«СТЕЙДЖ ЭНТЕРТЕЙНМЕНТ»

- АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ С КРУПНЕЙШИМИ ТУРИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ:
ОРГАНИЗУЕТ ГРУППОВЫЕ ПОСЕЩЕНИЯ ШОУ, ПРОВОДИТ ЦЕЛЕВЫЕ СПЕКТАКЛИ,
ВКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЯ АРЕНДУ ЗАЛА И ТЕМАТИЧЕСКИЕ КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ФОЙЕ ТЕАТРА.
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ С ГИДАМИ, ТУРИСТИЧЕСКИМИ И MICE-АГЕНТСТВАМИ:
- ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК И КОМИССИЙ – ОТ 5 ДО 20%
 - БОНУСНЫЕ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЕ БИЛЕТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАТОРОВ ГРУПП ОТ 20 ЧЕЛОВЕК
 - ВОЗМОЖНОСТЬ БРОНИРОВАНИЯ ЛУЧШИХ БИЛЕТОВ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ДО МЕРОПРИЯТИЯ
 - УНИКАЛЬНЫЙ ШАНС УВИДЕТЬ МЮЗИКЛ ДО ОФИЦИАЛЬНОЙ ПРЕМЬЕРЫ
 - БЕСПЛАТНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
 - ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСКУРСИЙ ЗА КУЛИСЫ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКАЗАТЬ ДЛЯ ИНОГОРОДНИХ ТУРИСТОВ ЛАНЧ-БОКСЫ ИЛИ ЛЕГКИЙ ФУРШЕТ В АНТРАКТЕ
- ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКЕТОВ И ПРАЗДНИКОВ.

ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕАТРУ МДМ:

- Летняя открытая веранда(4этаж) – 200 человек (фуршет,тренинги,банкеты и тд.);
- зрительный зал на 1780 мест;
- фойе – банкет до 800 человек, фуршет до 1800 человек;
- VIP-подиум – легкий фуршет для компании до 70 человек;
- VIP-комната для особо важных гостей;
- ложа в зрительном зале на 30 персон;
- парковка до 80 мест.

ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕАТРУ РОССИЯ:

- Зрительный зал на 1753 места, с экраном для проведения конференций и презентаций;
- фойе – банкет до 900 человек;
- VIP-зона фойе – фуршет для компаний до 150 человек;
- впервые в Москве: 2 барные зоны прямо в зрительном зале;
- – 2 VIP-комнаты вместимостью до 20 человек;
- VIP-ложа с отдельным входом на 10 персон.

Подробности по телефону: +7 (495) 780-35-54. Контактное лицо Алиса Библиова



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали каждый

Портбилет – онлайн-
решение для продажи
билетов
и дополнительных услуг

В системе для вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на автоэкспресс
Гостиницы
Поиски страхования
Трансферы

Москва,
Переводниковский пер.,
д. 17, стр. 3, оф. 217
+7 (495) 626-50-12
port@vip-service.ru

Гибкая экосистема, подстраиваемая под Ваши потребности

50 процентов наших клиентов проводят
в системе более 6 часов в день.
Именно поэтому наш главный фокус – удобство
пользователя, возможность «настроить»
среду под собственные потребности
для эффективной работы

Удвоенная скорость обработки Ваших запросов

Теперь Портбилет – это полноценное приложение
на компьютере пользователя, которое умеет
работать с десятком запросов параллельно.
Изменение логики работы позволило удвоить
скорость обработки заказа, несмотря
на рост сложности процессов
и количества пользователей

Новый интерфейс, отражающий именно Ваш процесс

Вы решаете, что видеть на экране Вашего
компьютера. Вы можете выбрать только то,
что нужно именно Вам.
Это касается не только блоков услуг,
но и всего остального функционала

Аналитика продаж, визуализирующая результаты Вашей работы

Теперь Вы можете получать аналитику по
многим аспектам процесса продаж, таким
как: объем, предпочитаемые перевозчики
и тарифы, доходность, себестоимость и многое
другое. Виджет системы выдает необходимые
отчеты в виде графиков и диаграмм

Поддержка пользователей

Круглосуточно пользователей поддерживают
2 контакт-центра, куда можно позвонить
по бесплатному телефону

Портбилет 2.0 –

чтобы бизнес приносил плоды



www.vip-service.ru