

Весь мир.
Одна выставка.

Mitt

19-я Московская международная выставка
ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ

21-24 марта 2012

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Встречи. Контакты. Бизнес.



ufi
Approved
Event

Для бесплатного входа на выставку
зарегистрируйтесь на сайте:

www.mitt.ru

mitt
Саммит

Московский международный
туристический бизнес-саммит

21 марта 2012

Тема года:
Морские круизы

Генеральный партнер:



Спонсоры:



Организатор:



ITE Moscow
+7 (495) 935 7350
travel@ite-expo.ru
www.mitt.ru

При поддержке:



Министерство спорта,
туризма и молодежной
политики РФ



Российский
Союз
Туриндустрии

3 000 компаний-участников, 189 стран и регионов мира, 79 930 посетителей за 4 дня выставки, 51 125 м² выставочной площади, 8 залов и павильонов

№ 16
декабрь
2011

www.tourbus.ru

TRAVEL TRADE RUSSIA
Турбизнес
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



Тема номера:

Направление —США

Breeze

WWW.BREEZE.RU

**КРУИЗЫ
ОТ БРИЗА**



amazing
THAILAND
Always Amazes You

Получите Сертификат Онлайн Академии TAT
Теперь Вы знаете о Таиланде ВСЕ!!!
academy.tourismthailand.ru



Проект TAT, Московский офис www.tourismthailand.org/ru



Генеральный директор
Иван Калашников
Заместитель генерального директора, главный редактор
Елена Борисова
Заместитель главного редактора
Ян Хвилер
Заместитель главного редактора, главный художник
Алексей Пелевин
Редакция
Сергей Дементьев, Анна Юрьева
Корректор Марина Мартынова
Художник Владислав Суворегин, Константин Потапов
Дизайнер Светлана Обуховская
Фотографии Евгений Рогов, Михаил Тимонин, Александр Сайганов, Владимир Сергачев
Редактор сайта www.tourbus.ru
Михаил Шугаев
Отдел рекламы Ольга Мальцева, Наталия Далевич, Евгения Шуманская
Отдел распространения Лариса Тарасюк
Отдел workshop Людмила Сивова
Приложения «Турбизнес»
Александр Попов
Компьютерная верстка и цветоделение
«Триада-График-Медиа»
Отпечатано в России
Тираж 8 000 экз.
Адрес редакции
Москва, Суворовская площадь, д. 2, стр. 3
Почтовый адрес
107031, Москва, а/я 32
Тел./факс (495) 723-72-72
E-mail редакции tb@tourbus.ru
E-mail рекламного отдела reclama@tourbus.ru
E-mail отдела workshop workshop@tourbus.ru
Интернет www.tourbus.ru
Журнал «Турбизнес на Северо-Западе» (СПб)
(812) 335-08-83, 310-32-45
E-mail tourbus@westcall.net
ООО «Турбизнес» 2011 Зак.



Подписка на «Турбизнес» по каталогу «Почта России». Подписной индекс 26098
Журнал зарегистрирован в Государственном комитете Российской Федерации по печати. Свидетельство о регистрации № 017214.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. При использовании материалов ссылка на журнал «Турбизнес» обязательна.



18

В НОМЕРЕ

СОБЫТИЯ
2 Зимний день в Гагре
6 Качество как принцип
8 Общая стратегия
29 Место встречи – МИТТ

ПОЛЕМИКА
10 Вопрос цены

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ
12 От суда и от сумы...

ТЕМА НОМЕРА
14 Открываем Америку
17 Политика и динамика

24 **ПРОФИЛЬ**

27 **ТРАНСПОРТ**

РЕГИОНЫ РОССИИ
30 На Тверской земле
32 Нижегородская область – программа действий
34 Маршрут на карте Московии – Мытищинский район

37 **ГОСТИНИЦЫ**

РЫНКИ
46 Шри-Ланка – гостям «аюбован»
50 Япония – вперед в будущее
52 Почему Израиль
60 Испания – «за»
61 Сюрпризы в Трентино
62 Литва – праздники и развлечения

59 **МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ**

63 **РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ**

КРУИЗЫ
64 Карнавалыные мили
66 Шпицберген для всех
67 Окно и ворота

ТЕМА НОМЕРА
Между двумя океанами
Чем интересны США как туристическое направление, кто основной потребитель этого турпродукта, с какими проблемами может столкнуться агентство, предлагая поездку в Соединенные Штаты?
На вопросы отвечают эксперты – участники «Заочного семинара»

68 **СТРАХОВАНИЕ**

70 **ГОД В ИСТОРИИ**

71 **ПРАКТИКУМ**

72 **ВИТРИНА**

74 **ФОТОРЕПОРТАЖ**

75 **VIP-КЛИЕНТ**



40 **ЗИМНЯЯ ЭКЗОТИКА**

В поисках солнца
Спонсор рубрики – компания «Экспресс Ассист Центр»



О ГЛАВНОМ

Зимний день в Гагре

Фраза «жизнь богаче фантазии» у писателя Севелы в одном из произведений принадлежит директору школы. По роду своей деятельности этот литературный герой не мог себе позволить такую роскошь, как удивление. В туризме за последнее время тоже напрочь забыли, как это — удивляться. Не из-за черствости и пресыщенности, а по простительной причине. Удивительного рядом так много, что обычных человеческих сил не хватает на эмоции. Вырвавшаяся у многомудрого писателя фраза стала крылатой.

Севела с этим миром недавно попрощался, а концентрация нечеловеческой фантазии все усиливается. От глобальных природных потрясений до катаклизмов рыночной экономики. В жизни директора турфирмы такие новости обер-

нутся бесконечным кошмаром, если им всерьез удивляться. От мрачных мыслей спасает работа и всепобеждающая гармония сущего.

Вот наглядный пример. Три зимних дня я провела в субтропиках черноморского побережья. Циклопическая стройка нашей олимпийской столицы. Дубайские по размаху проекты в недавно еще деревенской Красной Поляне и болотистой Имеретинской низменности, между Мзымтой и Псоу. Транспортный паралич сочинских автодорог. Все вокруг огромное, безжизненное и серое — небо, море, строительные конструкции. Но скоро здесь будет город — зимний сад!

Сейчас сад начинается за российско-абхазской границей. Не раньше, поскольку пересечение этой границы может вызвать удивление со знаком минус у не знающего жизни человека. А мы уже говорили, что в туризме таких нет.

В абхазской части черноморских субтропиков спеют хурма, мандарины и лимоны — к новогоднему столу. Среди красок преобладают оттенки вечнозеленого, вечноголубого, желтого — цитрусы, белого — постройки, а также серого, но радостного — пляжная галька. Возле моря новые гостиницы — «Райда» в Гагре, «Дельфин» в Пицунде, «Атриум Виктория» в Сухуме. Тишина возрожденно-

го монастыря в Новом Афоне, куда ведет никогда не пустующая дорога. Теплый колорит сухумской набережной с кофейнями, арт-салонами. Здесь на парапете стоит маленький Чик со своей белой курицей в руках. Ее бронзовый клюв туристы еще не затерли до блеска — памятник новый. Первый в Абхазии памятник литературному герою. «В чем-то для меня Чик — это Сухум», — говорит молодой талантливый скульптор Архип Лабахуа.

Благорастворение воздуха, солнечный свет, чтимая традиция «гость в доме — праздник в доме». Родные места Фазиля Искандера туристы из России теперь посещают не только летом, но и зимой. Так же, как Украину, Белоруссию, Армению, Молдавию — столичные туроператоры заметно расширили спектр предложений по ближнему зарубежью. В декабрьском номере «ТБ» несколько материалов на эту тему в рубриках «Рынки» и «Витрина».

«Все редкое дорого ценится» — гласит абхазская поговорка. Пусть эти слова будут пожеланием нашим читателям, которых «Турбизнес» поздравляет с наступающим Новым годом! Фантастически радостным праздником.

Елена БОРИСОВА,
главный редактор



Мы всегда рядом —
где нужны вам!

ЗААО «Европейское
Туристическое Страхование»
www.euroins.ru

Лицензия ФССН С № 4009 77



* Еще один «Тяжелый понедельник»
зиму на Канарах.



ИСПАНИЯ. ТЕПЕРЬ ЕЩЕ БЛИЖЕ.

ОДНА СТРАСТЬ, ОДНО ЧУВСТВО, ОДНА ФОРМА САМОВЫРАЖЕНИЯ...

МЕЖДУ ИСПАНИЕЙ И РОССИЕЙ НАМНОГО БОЛЬШЕ ОБЩЕГО, ЧЕМ ТЫ ДУМАЕШЬ...

2011 ГОД — ГОД ИСПАНИИ В РОССИИ.



Всем миром

Московские власти, в последнее время уделяющие пристальное внимание проблеме привлечения в город иностранных туристов, заявили о намерении ввести туристический налог по примеру многих европейских городов.

Налог будет введен в том случае, если объем турпотока в российскую столицу увеличится и динамика роста будет сохраняться, — подчеркивают в московском департаменте по туризму и гостиничному хозяйству. Сумма налога не уточняется. В Европе она варьируется от 1 до 3 евро в сутки, в зависимости от типа отеля. Так, от 1 до 3 евро платят гости Рима, в 1,9 евро путешественникам обходится пребывание в Лиссабоне.



Храброво не обидят

Здание калининградского аэропорта Храброво, принадлежавшее обанкротившейся авиакомпании «КД-авиа», будет приобретено правительством Калининградской области, — сообщает пресс-служба правительства региона со ссылкой на губернатора области Николая Цуканова. По его словам, процедура банкротства планируется завершить до конца года. Решение было принято во время встречи с премьер-министром РФ Владимиром Путиным. За 9 месяцев 2011 года пассажиропоток аэропорта Храброво составил 923 тысячи человек, что на 16% превышает результат прошлого года. При этом наибольший рост был зафиксирован на международных воздушных линиях — 27,6%.



Двойка для TUI

Крупнейший туроператор Европы, германская TUI AG пересматривает модель развития бизнеса и намеревается продолжить экспансию на рынки России и Китая, — заявил главный финансовый директор компании Хорст Байер в интервью агентству Bloomberg. В рамках новой стратегии TUI хочет продать свою оставшуюся долю в Narag-Lloyd AG, ведущей компании в сфере контейнерных перевозок в Германии, в январе 2012 года. Мажоритарный пакет акций Narag-Lloyd туроператор продал гамбургской инвестгруппе Albert Ballin GmbH еще в марте 2009 года, после чего в его собственности осталось 38,4% акций Narag-Lloyd. «Мы сейчас номер пять в России и планируем стать номером два в следующие два-три года — отметил финдиректор TUI. S-Group Travel, принадлежащая основному бенефициару российского ОАО «Северсталь» Алексею Мордашову, в этом году увеличила долю в TUI AG с 20,45% до блокирующих 25,06%. Совместное предприятие TUI Travel (подконтрольна TUI Group) и S-Group, созданное весной 2008 года для освоения туристического рынка России и стран СНГ, владеет 75% в российском операторе VKO Group, украинском «Вояж Киев», туроператоре «Мострэвел».



В Шарджу из России: Air Arabia соединяет

Авиакомпания Air Arabia, первый и крупнейший бюджетный перевозчик Ближнего Востока и Северной Африки, и департамент туризма и коммерции правительства Шарджи официально объявили о начале полетов из аэропорта Шарджи в Москву и Екатеринбург. Также компания озвучила планы по увеличению частоты рейсов из российской столицы с трех до пяти в неделю начиная с 28 декабря 2011 года. Об этом сообщили представители делегации, приехавшей в Москву специально для обсуждения вопросов сотрудничества России и эмирата Шарджа с российскими высокопоставленными лицами, дипломатами, послом ОАЭ, а также представителями торговой и туристической отраслей. Делегацию возглавили председатель департамента туризма и коммерции правительства Шарджи шейх Султан Бин Ахмед Аль Касими и глава компании Air Arabia шейх Абдулла Бин Мохамед Аль Тани. «Запуск рейсов Air Arabia в российскую столицу будет способствовать дальнейшему укреплению и без того надежных торговых, деловых и туристических связей между Россией и эмиратом Шарджа, так же как и для ОАЭ в целом, — сказал Султан Бин Ахмед Аль Касими. — Мы очень рады объединить усилия с Air Arabia по запуску

полетов в Россию, которые и дальше будут способствовать устойчивому развитию туризма и экономическому росту обеих стран».

«Мы рады быть в Москве, городе с богатой историей, с важной миссией по открытию прямых рейсов Air Arabia в Шарджу, — заявил Абдулла Бин Мохамед Аль Тани, глава авиакомпании. — Все мы в Air Arabia, в том числе и от имени большей части русскоговорящего населения ОАЭ, благодарны нашим коллегам в России».

Air Arabia выполняет рейсы из международного аэропорта города Шарджа в Москву по вторникам, пятницам и воскресеньям с вылетом в 09.35 и прибытием в аэропорт Домодедово в 14.45. Обратные рейсы из Москвы выполняются в те же дни в 15.45 с прибытием в аэропорт Шарджи в 20.50. С декабря 2011 года частота рейсов в Москву возрастает до пяти.

Рейсы в Екатеринбург выполняются по средам и субботам с вылетом из Шарджи в 10.05 и с прибытием в 16.50. Обратные рейсы из Екатеринбурга выполняются в те же дни в 17.50 с прибытием в аэропорт Шарджи в 20.50.

Забронировать и приобрести билеты на рейсы Air Arabia можно через интернет-сайт www.airarabia.com, который поддерживает несколько языков, включая русский.



Как дома

Европейский поставщик услуг по аренде апартаментов, вилл и шале Interhome подписал соглашение о сотрудничестве с порталом для путешественников TripAdvisor, — сообщили в российском представительстве компании Interhome. Теперь весь ассортимент вилл, шале и апартаментов, которые представлены в Interhome, будет доступен и посетителям TripAdvisor, а туристы, бронирующие эти объекты недвижимости на сайте нового партнера, получат подписку с отзывами и рекомендациями клиентов портала. «Впечатления и оценки клиентов все чаще заменяют традиционные системы классификации объектов, в том числе по уровню «звездности». Это применимо не только к аренде домов и апартаментов для отдыха, но и к глобальному сектору отельного бизнеса», — добавили в Interhome. Interhome — швейцарская компания, работающая 45 лет на рынке краткосрочной аренды вилл и апартаментов для отдыха. Interhome предлагает более 32 тысяч вилл и апартаментов для отдыха в 28 странах мира в онлайн.

Соб. инф., Интерфакс

Скучать не придется

Подготовка к выставке MITT 2012 идет полным ходом. Мы поинтересовались у руководителей национальных офисов по туризму — участников выставки, что нового ожидает посетителей на их стендах на MITT.

По словам Самира Сусси Риаха, директора Национального марокканского офиса по туризму, Россия остается приоритетным направлением для Марокко. Поэтому в 2012 году Марокко увеличивает свою площадь на MITT по сравнению с прошлым годом до 180 квадратных метров. Также увеличивается количество компаний, которые будут работать на национальном стенде. В рамках MITT 2012 будет организована пресс-конференция директора Национального марокканского офиса по туризму, на которой будут озвучены перспективы восстановления туристического направления, а также анонсированы туристические новинки на предстоящий сезон.

Литва продолжает принимать участие в выставке MITT в рамках долгосрочной национальной программы по развитию туризма. Как рассказала Бируте Ненартавичюте, директор Информационного центра по туризму Литвы в России, в первом полугодии 2011 года Литву посетило на 39% туристов больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На 61% вырос турпоток из России. Накануне MITT 2012 состоится презентация Литвы для журналистов и представителей туристического бизнеса. На самой выставке акцентом всей выставочной экспозиции Литвы станет янтарь. На стенде будет представлена мини-экспозиция изделий из янтаря, посетители будут угощать янтарным чаем. Планируются и другие интересные деловые и развлекательные мероприятия.

Поток российских туристов продолжает увеличиваться и в Венгрии. Все большее количество представителей венгерского турбизнеса хотят быть представленными на российском туристическом рынке. По этой причине на MITT 2012 национальный стенд Венгрии будет увеличен до 150 квадратных метров. Как рассказала Андреа Сегеди, советник по туризму посольства Венгрии, стенд будет оформлен необычно и креативно, так как на прошлой выставке MITT 2011 стенд Венгрии победил в номинации «The best presentation of the destination», что обязывает выступить с еще более красивым и замечательным стендом. В 2012 году на стенде Венгрии будут представлены новые направления, отели и курорты. Особое внимание будет уделено представлению возможностей медицинского туризма на MITT. А в качестве развлечения посетителям будет предложено гастрономическое шоу. Подробности пока держатся в секрете, но шоу обещает быть совершенно необычным.

Ждем вас на MITT 2012!
Регистрация посетителей открыта
на www.mitt.ru

Mitt

Туристические направления 2012 года по версии Lonely Planet

Top 10

- 1 Уганда
- 2 Бирма
- 3 Украина
- 4 Иордания
- 5 Дания
- 6 Бутан
- 7 Куба
- 8 Новая Каледония
- 9 Тайвань
- 10 Швейцария

Источник: eTurboNews

Зарубежные туристы в Японии в 2010 году*



- * — общее число прибытий — 8611 тысяч человек

Источник: JNTO

За 9 месяцев 2011 года в Ростуризм, по словам главы ведомства, поступило более

3500

обращений граждан, что в два раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

О перспективах японской туристической индустрии — в рубрике «Рынки»



Качество как принцип

«В процессе классификации и стандартизации всего спектра туристических услуг на основе единых принципов мы делаем только первые шаги, — считает заместитель руководителя Ростуризма Евгений Писаревский. — Однако другого пути нет: темпы развития туризма в России во многом как раз и будут определять их качество». Мнение, высказанное во время проведения международной конференции по повышению качества и безопасности услуг туризма в Сочи, отчасти подтверждает статистика главной российской пляжной здравницы. В этом году турпоток в Краснодарский край к концу года может составить 13 млн человек. Причем иностранцы на курорты Краснодарского края приезжают нечасто.

Причины? Именно они и стали предметом обсуждения участников международной конференции, состоявшейся в начале декабря в Сочи. Форум, организованный Ростуризмом при участии администраций Краснодарского края и муниципального образования города-курорта, собрал более 100 специалистов из многих регионов России, а также зарубежных экспертов. При этом наибольший интерес к конференции проявили профессионалы туризма из регионов Черного моря и Северного Кавказа (Краснодарский край, Адыгея, Кабардино-Балкария, Чечня, Ставропольский край).

Общая статистика обнадеживает: заместитель регионального директора по Европе UNWTO Кордула Вольмутер (фото 1) в своем выступлении привела цифры, согласно которым мировой туризм сегодня находится на подъеме. По ее словам, в этом году в Центральной и Восточной Европе он уже подрос на 9%. А с учетом того, что в ближайшие годы в макрорегионе пройдет целый ряд событий мирового масштаба (включая зимнюю Олимпиаду в Сочи), есть все основания надеяться на рост турпотока.

В частности, в Краснодарском крае, первом из регионов страны, будет проведена обязательная классификация отелей. «Главный ее принцип — качество услуги должно соответствовать заявленному, — по-

яснил во время дискуссии за круглым столом руководитель департамента комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края Евгений Куделя. — И хотя сроки проведения классификации точно пока не определены, мы настаиваем на начале лета следующего года».

Ирина Пожидаева, генеральный директор ОАО «Курорт экспертиза» (одной из двух аккредитованных для проведения классификации компаний), отметила, что реги-



Повышение качества туристических услуг в России стало лейтмотивом отраслевой конференции в Сочи: без этого, по мнению большинства ее участников, страна вряд ли сможет достойно конкурировать на все более открытом международном рынке.

он уже столкнулся с некоторыми проблемами в ходе ее осуществления. «Частные предприниматели, размещающие у себя отдыхающих, правдами и неправдами стараются уйти от прохождения процедуры классификации», — констатировала она.

По мнению представителей Краснодарского края, существующих законодательных норм для того, чтобы сделать классификацию гостиниц действительно обязательной для всех, не хватает. Дело в том, что около 5 тысяч средств размещения в крае — это частный сектор. И чаще всего собственник жилого строения, порой принимающий на отдых по несколько десятков человек, вовсе не желает «классифицироваться», то есть нести дополнительные расходы на создание нужных степени комфорта и уровня безопасности.

Ряд участников конференции не без оснований склонялся к практике, давно существующей за рубежом. И зарубежные эксперты, такие как Жаклин Танти-Дугал (фото 2), консультант гостиничной сети CHN Hotel&Resorts (Мальта), Мари Крус Кадис, технический директор Института туристского качества (Испания), Кристиан Вильгельм, вице-президент консалтинго-

вой компании TIVARIS (Германия), подтвердили, что в их странах любой объект размещения должен полностью соответствовать четким стандартам. Иначе работать он не сможет. «И у нас основанием для прохождения классификации должен быть сам факт оказания услуги, а не статус объекта, в котором ее предлагают, — считает Ирина Пожидаева. — Иначе большинство частных объектов размещения так и останутся вне классификации».

Большой интерес на конференции вызвало сообщение начальника управления развития внутреннего туризма и государственных туристских проектов Ростуризма Александра Сирченко о ходе реализации недавно принятой ФЦП. По его словам, все идет по плану: те регионы, которые вошли в нее как первоочередные, уже получили федеральное финансирование. В этом году начнется и широкомасштабная кампания по продвижению российских турпродуктов как внутри страны, так и за ее рубежами, а также состоится целый ряд конференций, на которых представители властей, бизнеса и общественных организаций постараются сформулировать задачи и определить меры, способ-

ные двинуть внутренний и въездной туризм вперед. Тем более что, по словам представителя ФГУП «Спорт инжиниринг» Сергея Завзина, первые проекты, претендующие на участие в ФЦП, оказались «сыроваты». «Нельзя забывать — речь идет о создании туристических кластеров, а не о строительстве пусть и отличных, но отдельных объектов инфраструктуры, — подчеркнул он. — Поэтому и подход к качеству разработки проектов должен быть соответствующим».

Владимир СЕРГАЧЕВ



Юрий БАРЗЫКИН, Евгений ПИСАРЕВСКИЙ и Евгений КУДЕЛЯ на брифинге в рамках конференции

VII Международная туристская выставка

ИНТУРМАРКЕТ

2012

Дорогие наши коллеги и любимые участники! От всей души поздравляю вас с наступающим Новым Годом и светлым праздником Рождества! Пусть наступающий год будет щедрым на радость и благополучие, дружите с удачей и не теряйте дух первооткрывателей! До встречи на выставке 17-20 марта 2012!

Ольга Жоточкина
Директор выставки

17-20 марта
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

- Официальная государственная поддержка
- Крупнейшие туроператоры
- Более 130 стран и регионов России
- Надежные перевозчики
- Выставочная площадка №1 в России

Организатор выставки

экспотур
www.itmexpo.ru

Общая стратегия

В городе Сухум (Республика Абхазия) 17–18 ноября прошел III Российско-Абхазский деловой форум «Абхазия-2011: к формированию стратегии экономического развития республики на основе сотрудничества с российскими регионами». Основной целью форума стало содействие расширению делового сотрудничества Российской Федерации и Республики Абхазии, развитию российско-абхазского взаимодействия на межрегиональном уровне.

Участники III Российско-Абхазского делового форума уделили особое внимание вопросам функционирования туристической отрасли как одному из приоритетных направлений для сотрудничества российских регионов с Абхазией. Для дальнейшего расширения сотрудничества необходимо активизировать работу по развитию рекреационно-туристической сферы и привлечению инвестиций в строительство соответствующей инфраструктуры.

Заместитель руководителя федерального агентства по туризму Евгений Писаревский выступил модератором круглого стола «Интенсивное развитие курортно-туристической отрасли Абхазии. Реализация в этой сфере масштабных инвести-

ционных проектов». В ходе работы круглого стола был определен ряд проблем, которые необходимо решить для интенсификации сотрудничества между Россией и Абхазией.

В частности, обсуждались вопросы упрощения пограничных формальностей; качество и безопасность услуг, предоставляемых российским туристам в Абхазии. Помимо этого, для взаимного продвижения туристических ресурсов, обеспечения качества и безопасности туристского продукта необходимо провести работу по интеграции информационных туристических ресурсов Российской Федерации и Республики Абхазии в единый туристский рынок.

Обсуждение сотрудничества абхазские специалисты продолжили на международной конференции в Сочи



В ходе форума была подписана программа совместных действий в области туризма на 2012 год между федеральным агентством по туризму и государственным комитетом по курортам и туризму Республики Абхазии. В рамках программы стороны будут сотрудничать по развитию взаимного туристского обмена и продвижению национального турпродукта, обмениваться информацией в области законодательства и государственного регулирования в сфере туризма, в рамках своей компетенции содействовать защите интересов и обеспечению безопасности туристов, находящихся на территории государства другой стороны.

Соб. инф.

19-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

BALT 2012 TOUR

Лучшее место встречи России, Украины, Прибалтики, Скандинавии, Европы и Востока!

10–12 февраля 2012 г. РИГА, Международный выставочный центр, Латвия
www.balttour.lv

Организатор: Ассоциация туристических агентств и туроператоров Латвии ALTA
Проведение выставки обеспечивает Международная выставочная компания BT 1

При поддержке Министерства Экономки РП и вице-Министрства по Развитию Туризма Латвии (TAM) и маркетингового агентства г. Рига Line Riga.
Официальный авиаперевозчик: airBaltic

Приглашаем к участию в workshop «Турбизнес»

ВЕСНА 2012

26-27-28-29-30 МАРТА
СТАВРОПОЛЬ – КРАСНОДАР – РОСТОВ-НА-ДОНУ – ВОЛГОГРАД – САРАТОВ

2-3-4-5-6 АПРЕЛЯ
УФА – САМАРА – КАЗАНЬ – КИРОВ – НИЖНИЙ НОВГОРОД

9-10-11-12-13 АПРЕЛЯ
ИЖЕВСК – ПЕРМЬ – ЕКАТЕРИНБУРГ – ТЮМЕНЬ – ОМСК – СУРГУТ

23 АПРЕЛЯ
БАКУ

→ СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

один город – 14 тыс. руб.,
Баку – 16 тыс. руб.
(без учета НДС 18%)

Включено: рабочее место, рекламная кампания в журнале «Турбизнес», приглашение посетителя, размещение информации в каталоге workshop и в списке участников на сайте журнала, участие в кофе-паузах и приветственном коктейле, экскурсионное обслуживание.

Скидка компаниям, работающим только по внутреннему туризму, – 10%

Скидка при оплате до 20 декабря – 10%

Скидки суммируются

→ СТОИМОСТЬ МАСТЕР-КЛАССОВ

30 мин. – 6 тыс. руб.,
45 мин. – 10 тыс. руб.,
60 мин. – 12 тыс. руб.

Включает аренду зала и оборудования, приглашение посетителя.

→ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

• Доставка материалов в города проведения workshop 44 руб./кг. (стоимость доставки в Баку будет объявлена позже).

• Размещение рекламы на обложках каталогов workshop (от 6 тыс. руб.).

• Заочное участие в одном городе – 6 тыс. руб.

• Индивидуальные презентации для компаний в городах России, СНГ и Европы.

→ БОНУС

УЧАСТНИКАМ

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О КОМПАНИИ В ЖУРНАЛЕ «ТУРБИЗНЕС», 1/6 ПОЛОСЫ С ФОТОГРАФИЕЙ УЧАСТНИКА ИЛИ ЛОГОТИПОМ КОМПАНИИ



→ Онлайн-регистрация участников:

www.tourbus.ru/ws_online/

→ Дополнительная информация:

по тел.: (495) 723-72-72, workshop@tourbus.ru, www.tourbus.ru

Алевтина Корева, Кристина Сивова, Виктория Кудряшова, Людмила Сивова

WORKSHOP
ТУРБИЗНЕС
1998-2011-2012-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00-01-02-03-04-05-06-07-08-09-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-5



Вопрос цены

Этот дискуссионный материал открывает новую рубрику, посвященную обсуждению актуальных проблем, связанных с авиаотраслью, а также анализу влияния интернет-технологий на туристический рынок. Материалы будут готовить специалисты веб-системы продаж авиационных и железнодорожных перевозок компании «Телетрейн» (www.teletrain.ru), привлекая в качестве экспертов коллег из других компаний.

Первая статья посвящена анализу причин неудач российских дискаунтеров. В качестве эксперта выступает руководитель проекта FlyNow.ru (Архангельская область) Вадим ГУРЬЕВ.

Пионером в сфере бюджетных авиаперевозок в нашей стране в 2006 году стал «Небесный Экспресс». Хорошая рекламная кампания и действительно низкие цены сразу привлекли внимание пассажиров. Заработал самый лучший способ продвижения на рынке — сарафанное радио. Тем не менее уже через полтора года после начала полетов SkyExpress оказался в опасной близости к банкротству. Руководство авиакомпании смогло урегулировать ситуацию и «Небесный Экспресс» продолжил свою работу, но ценой постепенного превращения из лоукостера в обычного перевозчика с достаточно высоким уровнем цен на авиабилеты. Нынешней осенью авиакомпания оказалась под крылом «Кубанских авиалиний» и практически полностью перешла в сектор чартерных перевозок.

Следующим проектом стало детище совместного российско-американского консорциума «Авианова». Несмотря на то, что авиакомпания начала работать в период

кризиса, уже через год после старта она достигла впечатляющих результатов, перевезя более 300 тысяч пассажиров. В планах «Авиановы» было значительное увеличение парка самолетов: до 12 машин в 2012 году и до 35 в долгосрочной перспективе. Но планам так и не суждено было сбыться: скандал со смещением с руководящей должности Эндрю Пэйна, финансовые претензии к «Авианове» со стороны лизинговых компаний — и проблемы начали нарастать.

Конечно, можно говорить о конфликте акционеров, о том, что демпинговые цены не могут держаться вечно, о конфликтах «Авиановы» с рядом аэропортов — это все правильно, но это частности.

На мой взгляд, основной проблемой бюджетных авиакомпаний в России стало то, что копировалась европейская схема деятельности дискаунтеров. А Россия, несмотря ни на что, все-таки разительно отличается от Европы по многим параметрам.

Один из этих параметров — наши расстояния. Пока самолет «Авиановы» летит из Архангельска в Москву, самолет иного европейского лоукостера успеет сделать два-три рейса. Само собой, окупаемость самолета в Европе значительно выше. С расстояниями связаны неудобные сетки полетов, к примеру, прилет в Симферополь глубокой ночью. Конечно, большинство пассажиров предпочитало не экономить и покупать билеты традиционных авиакомпаний.

Другая особенность — малое количество бортов. Если в Архангельске стоит нелет-

ная погода и самолет «застрял» в аэропорту, заменить его нечем. В результате опоздания накапливались как снежный ком, вплоть до отмены рейсов, что вызывало справедливое негодование пассажиров, массу негативных публикаций в СМИ, на форумах, в блогах и значительно портит имидж авиакомпаний.

Еще один фактор — отсутствие небольших аэропортов, готовых за умеренную плату обслужить маршруты. Если пассажир летит из Санкт-Петербурга, у него есть единственный вариант вылета через аэропорт Пулково. Но если этот пассажир летит в Европу бюджетной компанией, то, скорее всего, аэропортом вылета станет финский городок Лаппеенранта, с одним терминалом и одной взлетной полосой. Подобные аэропорты не перегружены, поэтому обслуживание самолетов и пассажиров там происходит значительно быстрее. В России же небольшие аэропорты находятся, как правило, в городах с достаточно низким трафиком пассажиров и неинтересны авиакомпаниям с серьезными объемами перевозок.

Ярким примером различия уровней развития авиационной инфраструктуры может служить рейс крупного европейского лоукостера RyanAir из того же аэропорта Лаппеенранты в Брюссель. В Брюсселе RyanAir прилетает в небольшой аэропорт в пригороде бельгийской столицы, в городе Шарльлеруа, а не в крупный Национальный аэропорт Брюсселя. Много ли



российских городов может похвастаться наличием подобной инфраструктуры?

Еще одна проблема, связанная с аэропортами: в России подавляющее большинство авиарейсов — это рейсы в Москву или из Москвы, что сказывается на стоимости обслуживания самолетов. Чтобы попасть из Петрозаводска в Архангельск, нужно проделать путешествие в столицу. Причем прямой рейс, скорее всего, будет невыгоден авиакомпаниям в связи с неполным заполнением борта. Высокий спрос на авиабилеты в столицы и отсутствие спроса на межрегиональные перелеты — это тоже отличительная особенность российского рынка авиаперевозок.

Есть и другие причины, которые повлияли на негативное отношение к лоукостерам в России. Например, отсутствие в законодательстве понятия невозвратных билетов, которые являются одной из основных особенностей авиадискаунтеров. Дело в том, что Воздушный кодекс РФ составлялся тогда, когда о российских бюджетных авиакомпаниях не было и речи.

Нельзя забывать и о непривычности схемы low cost для российских пассажи-

ров. Мы привыкли, что сдаем багаж бесплатно; что в полете нам как минимум предложат прохладительные напитки; что в любой момент авиабилет можно сдать обратно и тут же получить за него деньги. Жесткие правила бюджетных авиакомпаний были встречены в штыки, восприняты как ущемление прав пассажиров.

Обе попытки создания в России авиакомпаний-лоукостеров провалились, и вряд ли мы увидим появление новых перевозчиков подобного плана в ближайшей перспективе. Единственное, что представляется возможным, это создание подразделения лоукостера одной из крупных традиционных авиакомпаний или его создание на базе уже существующей авиакомпании. Но шансы на такое развитие ситуации крайне низкие. Как в конце октября заявил заместитель гендиректора «Аэрофлота» Шамиль Курмашов, национальный перевозчик в ближайшей перспективе не планирует создавать бюджетное подразделение. «При существующей нормативно-правовой базе создание дискаунтера в России невозможно», — отметил топ-менеджер.

Незаменимый MICE

19 марта 2012 года в ТВК «Тишинка» пройдет очередная выставка делового и инсентив-туризма MICE Forum 2012. Организатором мероприятия традиционно выступит компания aiGroup.

MICE все еще остается сравнительно новым для России направлением бизнеса. Около пяти лет назад в этот сегмент рынка

пришли компании, руководители которых почувствовали перспективу роста. Сейчас уже можно сказать, что они не ошиблись.

Рынок MICE стремительно развивается, причем эти услуги оказались особо востребованными в период кризиса. Трудности, с которыми столкнулись многие компании, вынудили их сократить число корпоративных

мероприятий за рубежом. Зато значительно вырос спрос на организацию деловых поездок: участие в выставках, конгрессах, конференциях стало жизненно необходимым.

Искать новые рынки, новые заказы, искать партнеров, привлекать инвестиции, вкладывать средства — делать все это нельзя без тщательного изучения возможностей той или иной страны. В этом отношении MICE незаменим.

Участниками MICE Forum — выставки делового и инсентив-туризма — станут международные конгресс-центры, ДМС, организаторы мероприятий, роскошные курорты и отели, представляющие Италию, Польшу, Чехию, Сингапур, Иорданию, Мальдивы, Португалию, Швейцарию, Хорватию, Австрию, Египет, Великобританию, Маврикий, ОАЭ.

www.MICEforum.ru

В нашей стране было всего две бюджетные авиакомпании. И оба проекта потерпели поражение, как это ни печально для пассажиров, готовых терпеть некоторые неудобства ради достаточно существенной экономии своего бюджета. Речь идет о дискаунтерах SkyExpress и «Авианова». По данным агентства СПАРК-Интерфакс, 2010 год первый закончил с минусом в 710 млн рублей, второй — в 796 млн.



От суда и от сумы...

Уходящий год в который раз продемонстрировал, что события большой политики и мировой экономики могут оказать на туристическую индустрию не меньшее влияние, чем природные катаклизмы, и непосредственно отразиться на сотнях туристов. Руководитель претензионно-искового отдела юридического агентства «Персона Грата» Александр БАЙБОРОДИН в интервью «ТБ» рассказал о том, какие события в нынешнем сезоне спровоцировали всплеск судебных исков к туроператорам.

Как можно охарактеризовать 2011 год с точки зрения исков, предъявляемых российским турфирмам?

Год запомнился несколькими крупными событиями, повлекшими увеличение количества исков к турфирмам. В первую очередь это, конечно, январские волнения в Египте. Практически каждая компания, работающая на египетском направлении, столкнулась с необходимостью рассмотрения заявлений туристов об отказе от поездки и урегулированием вопросов, связанных с возвратом денежных средств. В большинстве случаев турфирмам удавалось договариваться в досудебном порядке — перенести сроки совершения поездки или получить согласие туристов на возврат части оплаты либо на постепенный возврат. Но значительное число туристов все же не согласилось с предложенными условиями и обратилось в суд.

Похожая ситуация, хотя и в меньших масштабах, наблюдалась и при массовом отказе туристов от туров в Японию весной после произошедшего там землетрясения. На фоне этих событий «локальное» наводнение в Таиланде в конце года воспринималось уже как ЧП относительно небольшого масштаба.

Споры по отказу туристов от путешествий и без чрезвычайных событий всегда относились к категории тяжелых. Здесь же к общим нормам, обязывающим турфирмы доказывать размер расходов по организации поездки, добавилась принятая в 2007 году статья 14 ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ». Данная статья содержит прямое указание на обязанность турфирм по возврату денежных средств туристу, отказавшемуся от путешествия в связи с угрозой жизни и безопасности туристам в стране временного пребывания.

Учитывая тот факт, что помимо наличия и размера расходов турфирмам требовалось доказывать и отсутствие такой угрозы, споры по данному вопросу были особенно тяжелыми.

Какие события прошлого года особенно повлияли на характер заявленных в суды требований?

Туристы, с ноября 2010 года безуспешно пытавшиеся получить денежные средства с ООО «Капитал Тур» или ООО «СК «Инногарант» во внесудебном порядке, в 2011 году начали обращаться в суды. Право на выбор ответчика принадлежит истцу, поэтому какие-то иски заявлялись к «Капиталу», какие-то — к «Инногаранту», а кто-то из туристов пытался взыскать деньги и с турагентов.

Дали о себе знать и массовые задержки вылетов в декабре 2010 года. Многие туристы обратились в суды с требованием о выплате компенсаций за потерянные ночи и дискомфорт в аэропортах, ожидание рейсов в которых длилось иногда по несколько суток.

Что говорит буква закона в этих случаях?

Во всех перечисленных случаях можно отметить наличие нескольких, зачастую существующих как бы «параллельно» законодательных актов (Закон «О защите прав потребителей», ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ», Воздушный кодекс РФ) и отсутствие четкой, сложившейся практики по обозначенным категориям дел.

Например, ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» не содержит указания на то, кто именно должен возвращать денежные средства при расторжении договора в случае возникновения угрозы безопасности жизни и здоровью потребителя в стране временного пребывания — туроператор или турагент?

Согласно закону, туроператор имеет статус «исполнителя» по договору. С другой стороны, туроператор (в случаях, когда турист не «прямой»), в отличие от турагента, договора с туристами не заключает и денежные средства непосредственно от туристов не принимает.

По этой причине в тех случаях, когда исход дела складывался не в пользу турфирм либо когда взыскивалась сумма за вычетом фактически понесенных расходов, взыскание осуществлялось как с туроператоров, так и с турагентов.

Похожая ситуация наблюдается и в спорах, связанных с исчезновением туроператоров. ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» установлена ответственность туроператора за качество туристских услуг, предусмотрено финансовое обеспечение туроператоров. Вместе с тем гражданское законодательство позволяет туристам предъявлять иски о возврате денежных средств не к исчезнувшему туроператорам, а непосредственно к турагентам.

В результате этого практика по «капиталовским» делам весьма неоднородна — в каких-то случаях суды принимали сторону турагентов, указывающих на отсутствие своей вины в исчезновении «Капитала» и страданиях туристов, и освобождали их от ответственности, в других — осуществляли взыскание денежных средств с турагентов как со стороны по договору.

Исход дела во многом зависел от правильно выбранной линии защиты, представленных в материалах дела доказательств, а иногда — и от усмотрения самого туриста, отношения туриста и судьи к сторонам.

Что можно сказать о статистике претензий к деятельности туроператоров, их число растет или снижается? Какого рода иски преобладают в этом году?

Количество претензий к деятельности туроператоров в целом остается неизменным. Если отбросить «событийные» всплески, такие как чрезвычайные происшествия или исчезновения крупных компаний, то вряд ли можно говорить о каких-то существенных изменениях в количественном составе претензий.

За рамками «событийных» групп, в целом стабильным остается и качественный состав претензий и исков.

Отказ туристов от поездки (по субъективным или объективным причинам), невыдача или задержка виз, некачественные услуги по размещению, претензии к трансферам, к экскурсионной программе — вот наиболее распространенные причины для обращений туристов с претензиями и исками в адрес турфирм.

Как выглядит статистика судебных решений по искам к турфирмам за текущий год, какова динамика?

К устойчивым тенденциям можно отнести растущее применение туристами и судами статьи 9 ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ», устанавливающей ответственность туроператора за качество оказанных услуг.

В соответствии с данной статьей, именно туроператор (а не турагент) должен отвечать за качество услуг, входящих в туристский продукт. Сейчас еще нельзя говорить о повсеместном применении судами данной нормы: до настоящего времени огромным остается количество дел, в которых суды привлекают турагента к ответственности за ошибки туроператора, обязывая его не только вернуть все или часть полученных от туриста денежных средств, но и оплатить штрафы и неустойки, размер которых иногда сопоставим с ценой самой услуги.

Вместе с тем количество случаев применения данной нормы растет.

Что немаловажно, данная статья как минимум позволяет всем участникам спорного правоотношения более уверенно и мотивированно с юридической точки зрения поставить в суде вопрос о том, кто именно — турагент или туроператор — виноват в имевшей место конфликтной ситуации с туристом и с кого следует осуществить взыскание в том случае, если наличие недостатка будет установлено.

Как меняется соотношение таких претензий к турфирмам, которые могут быть урегулированы в досудебном порядке, к тем, которые доходят до суда?

Можно говорить и о незначительном, но устойчивом росте количества дел, оканчивающихся утверждением мирового соглашения или отказом от иска.

Практика показывает, что такой вариант выгоден как турфирмам, которые получают возможность выплатить меньшую, чем изначально требуемая, сумму, так и туристам, которые избавляются от необходимости проходить несколько судебных инстанций, осуществлять процедуру принудительного взыскания и экономят время и деньги.

Вероятно, одним из наиболее известных исков последнего времени стал иск известной телеведущей Тины Канделаки, которая осталась недовольна своим VIP-туром в Грецию. Насколько такие случаи характерны или же основная масса претензий касается групповых поездок эконом-сегмента?

Основная масса претензий действительно касается поездок экономическое и среднего сегментов — просто потому, что среднестатистический туроператор продает стандартных туров на порядок больше, чем VIP или индивидуальных туров.

Кроме того, иногда при возникновении претензий, связанных с VIP-поездкой, турфирмы предпочитают замять конфликт и пойти на уступки, поскольку потеря ценного клиента, ежегодно или по нескольку раз в год обращающегося в турфирму, а также репутационный урон (вне зависимости от того, кто прав, а кто

виноват) могут быть гораздо неприятнее, чем выплата компенсации.

Между тем есть определенное количество дел на достаточно серьезные суммы в несколько сот тысяч рублей, а иногда и несколько миллионов.

Например, если по каким-то причинам от тура отказывается группа туристов и требует возврат уплаченного аванса, а партнеры оператора отказываются возвращать деньги, и при этом счет идет на миллионы, сторонам будет достаточно трудно решить спор в претензионном порядке и вполне возможно придется разрешать вопрос в суде.

Беседовала Анна ЮРЬЕВА

Горькое лекарство

Прошел год с того момента, как у крупнейшего игрока рынка — компании «Капитал Тур» — начались финансовые трудности. В результате порадало множество туристов, которые, по всей видимости, уже не получают компенсации. Я думаю, что вывод здесь может быть только один — существующее на сегодняшний день законодательство, а также практика его применения, к сожалению, не могут в полной мере защитить интересы простых граждан в ситуациях, подобных ситуации с «Капиталом». При этом не стоит забывать, что, помимо собственно туристов, сильно страдают и небольшие турагенты, которым де-факто часто приходится брать на себя организационные вопросы по взаимодействию с туроператором и его страховщиком, а иногда и платить по судебным решениям, по делам, связанным с исчезновением туроператоров. Туристам, вероятно, можно посоветовать более внимательно изучать договор с турфирмами и стараться приобретать туры тех туроператоров, чья ответственность застрахована в известных, крупных и проверенных временем страховых компаниях. Допускаю, что после случаев с крупными туроператорами, информация о том, в какой страховой компании застрахована ответственность туроператора, будет играть определенную роль при выборе тура.



Открываем Америку

В 2011 году США посетили 64 млн иностранных туристов, которые потратили здесь 152 млрд долларов. Это на 7% больше показателей 2010 года. Доля российских туристов в этом потоке пока невелика — немногим менее 230 тысяч россиян выехали в уходящем году в Соединенные Штаты с целью туризма, но по сравнению с показателями 2010 года эта цифра выросла на 31%. Увеличение туристического потока ожидают и в будущем году. После того как в ноябре дипломаты России и США заключили новое визовое соглашение и туристы из обеих стран смогут получать многократные визы сроком на три года, прогнозы становятся еще более благоприятными.

Что интересного

Соединенные Штаты Америки — это круглогодичное направление с очень богатыми туристическими возможностями. Обширная территория страны, несколько климатических поясов, природные ландшафты, океаны, уникальные исторические и культурные объекты — все это позволяет круглый год предлагать гостям насыщенный и разнообразный турпродукт. Многообразие — это, пожалуй, одна из главных характеристик туризма в США. Страна является мировым рекордсменом по количеству популярных туристических брендов: небоскребы Нью-Йорка и бродвейские шоу, статуя Свободы и знаменитые казино Лас-Вегаса, Лос-Анджелес и Голливуд, национальный парк Йеллоустоун, Диснейленд, Ниагарский водопад, горнолыжные курорты Колорадо, пляжи Майами и Гавайских островов — вот лишь небольшой перечень. В действительности же почти каждый штат (всего их, как известно, 50) обладает всемирно известными объектами, к которым, что немаловажно, прилагается хорошо развитая инфраструктура.

Экскурсионный туризм

Чаще всего туристы открывают для себя Америку с Восточного побережья. Здесь находятся крупные города и прекрасные ландшафтные достопримечательности, предоставляющие богатые возможности для экскурсионного туризма. В первую очередь

это Нью-Йорк — один из самых посещаемых городов мира. Экскурсионная программа здесь имеет очень широкий формат, но есть безусловные хиты: статуя Свободы — к ней ежедневно на прогулочных кораблях доставляют по несколько тысяч туристов, прогулки по Манхэттену, обзорные вертолетные экскурсии и круизы по Гудзонскому заливу. Для удобства туристов в городе действуют абонементы Citypass. Они дают возможность прохода на объекты показа без очередей и позволяют сэкономить до 40% от стоимости входных билетов.

Посещение Нью-Йорка туристы нередко совмещают с поездкой в Филадельфию (между городами — 153 км) — первую столицу США, где была провозглашена Декларация независимости Соединенных Штатов в конце XVIII века. Часто в экскурсионные программы по городам США туроператоры включают Бостон (368 км от Нью-Йорка) — город, представляющий собой викторианскую эпоху США и славящийся своими университетами, и, конечно, Вашингтон (363 км от Нью-Йорка) — административную столицу США. Путешествие по северу и северо-востоку Америки невозможно без посещения Ниагарского водопада, который находится на границе между США и Канадой. Удобное авиасообщение из Нью-Йорка (1 час полета) и Вашингтона, а также из Бостона позволяет привозить туристов на водопад без дополнительной ночевки. Правда, нужно учитывать, что туристический сезон на Ниагарском водопаде ограничен периодом с мая по ноябрь.

Национальные парки

Ландшафтные достопримечательности Америки — это целое направление в туризме. В США около 400 национальных парков и заповедников, и все они хорошо интегрированы в туристическую отрасль. Популярность этого вида отдыха постоянно растет. Почти все российские туроператоры, предлагающие туры в США, продают активные, экскурсионные и автомобильные туры с посещением этих мест. Йеллоустоун, Гранд-Каньон, парки Вашингтона, Долина Смерти — уникальные природные памятники, которые очень любят как американские, так и иностранные туристы. В парках создана прекрасная инфраструктура для экологического туризма разного класса — от демократичных кемпингов до пятизвездных бунгалов. Ежегодно систему национальных парков Америки посещает до 300 млн человек.

Горнолыжный туризм

Интересная особенность США — возможность комбинирования разных видов туризма. Где можно, к примеру, сочетать горнолыжный отдых с пляжным? В Колорадо! Этот район обладает прекрасными климатическими условиями для горнолыжного туризма — около 300 дней в году светит солнце, а на склонах с ноября по апрель лежит превосходный снег. В Колорадо несколько горнолыжных курортов, отличающихся по набору трасс и сервиса. Один из крупнейших — Аспен. Это четыре вершины, объединенные в один комплекс. Здесь есть трассы для фрирайда, для продвинутых лыжников и универсальные семейные. Для катания на всех трассах Аспена используется один ski-pass, что очень удобно. К тому же между вершинами (и отелями) курсирует бесплатный шаттл. Для туристов здесь организуются фестивали, фэшн-вечеринки и концерты звезд шоу-бизнеса, кроме того, к услугам отдыхающих — шопинг-центры, детские развлекательные комплексы и бесчисленное количество баров и ресторанов. Другой крупный горнолыжный курорт — Вэйл, на котором установлен самый высокий в США подъемник — 3963 м над уровнем моря. Для взыскательной публики в системе Vail Resorts построен курорт Бивер-Крик — это 149 трасс и отели не ниже 4*.

Пожалуй, самый популярный горнолыжный комплекс находится на северо-востоке Колорадо — Стимбот. Американцы его очень любят и в 2009 году назвали лучшим семейным курортом. Здесь все создано для семейного отдыха. К примеру, в Стимботе дети до 12 лет получают в аренду снаряжение и катаются абсолютно бесплатно. Специалисты очень высоко оценивают качество местного снега.

Пляжный туризм

Часто активный отдых в Колорадо совмещают с пляжным в Майами (штат Флорида) или на Гавайях — в эти регионы есть

прямые рейсы из Колорадо. Подобное комбинирование возможно и в Калифорнии — туристы сначала катаются на лыжных курортах в районе озера Тахо, а потом спускаются к побережью и отдыхают на пляжах Лос-Анджелеса или Сан-Диего.

Самое популярное пляжное направление — Флорида. Штат расположен в юго-восточной части США. Побережье, омываемое Мексиканским заливом, славится своими белоснежными пляжами и теплыми водами, а Майами — столица штата — известна своими шикарными отелями и виллами знаменитостей. Местные курорты, без преувеличения, у всех на слуху: Вест-Палм-Бич, Майами-Бич и другие уже давно стали легендой. К сожалению, во Флориду нет прямых рейсов из Москвы (как нет их и до другой американской пляжной мекки — Гавайев), в этой связи возможность комбинировать маршруты очень помогает туроператорам.

Транспорт

Доступность объектов — это еще одно конкурентное преимущество США. Масштаб и расстояния Америки не сопоставимы ни с одной европейской страной, потому вопросы транспортной логистики здесь имеют особое значение.

Американцы сами, да и туристы, предпочитают путешествовать по стране, используя воздушный транспорт. Для этого

В ТЕМУ

Что мешает развитию направления в России? До сих пор вокруг туристических поездок в США витает масса домыслов и слухов. Например, бытует мнение о невозможности или серьезных сложностях, связанных с получением въездной визы в США. На сегодняшний день получение американской визы доставляет туристу хлопот не более, чем оформление шенгена. Вторым мифом является условная дороговизна туров в США в целом и авиабилетов в частности. Сегодня средняя цена билета в Нью-Йорк из Москвы и обратно составляет 700 долларов — это сопоставимо с ценами на регулярные рейсы в Европу или на Ближний Восток. Что касается наземного обслуживания, то оно достаточно бюджетное и доступно широкому кругу путешественников. Пожалуй, самой большой проблемой для продвижения туристических продуктов США в России является нехватка компетентных менеджеров, хорошо знающих эту страну и способных квалифицированно продавать это направление.



Открываем Америку для россиян

В наших рядах 58 российских и американских компаний

На нашем счету 15 успешных проектов



Члены российской делегации на выставке International Pow Wow 2011 в Сан-Франциско



Участники горнолыжного фам-тура Visit USA



Visit USA Roadshow 2011

Выступление американского консула на презентации Visit USA на Московском горнолыжном салоне 2010



Павильон Visit USA на MVT 2011

Узнайте больше на сайте:

www.visit-usa.ru

в Америке созданы прекрасные условия. В США самое большое в мире количество аэропортов — около 2 тысяч. В крупных городах вроде Нью-Йорка или Лос-Анджелеса сформированы хабы, пропускающие до 50 тысяч пассажиров в день. Кроме того, свой маленький аэропорт есть практически в каждом городе страны — это позволяет успешно развиваться авиадискаунтерам. Но и тарифы обычных авиакомпаний вполне доступны. Так, билет перевоз-

чика Delta из Нью-Йорка в Сан-Франциско стоит около ста долларов.

Не менее важную роль в туристической отрасли США играет сеть автострад — она также крупнейшая в мире. Качество дорог и большое количество удобных развязок обеспечивает возможность передвижения на большие расстояния при меньших временных затратах и позволяет организовать цивилизованный и безопасный доступ к самым потаенным уголкам природы.

КОММЕНТАРИЙ

Руководитель направлений США, Канада, Мексика, Карибы компании «Карлсон Туризм»

Наталья КОРОЛЬКОВА
Поездка в США — это интересное и увлекательное путешествие. Любой из пятидесяти американских штатов в какой-то степени можно сравнить с различными европейскими странами и по численности населения, и по площади. Туры в США — это, прежде всего, комфорт. Дороги в этой стране — одни из лучших в мире. Качество сервиса везде высокое — как в крупных туристических центрах, так и в тихой и уютной глубинке. Здесь отлично развита сеть закусочных, ресторанов и отелей на любой вкус и кошелек. Следует отметить, что турпоток в США растет поступательно, примерно на 15–25% в год. Поскольку валюта страны — доллары, турпродукт является конкурентным по сравнению со странами Европы. Визовая ситуация находится в стадии либерализации, стоимость авиабилетов сравнима с перелетом в некоторые города Европы, а возможности видов путешествия — неограниченные. Наша компания занимается продажами на этом направлении с момента основания. Более активно мы приступили к разработке собственных программ по США

с 2010 года и укрепили свои позиции к 2011 году с приходом новой команды профессионалов. У нас есть места на рейсах авиакомпании «Дельта» на Новый год и на майские праздники, а также специальный тариф для туроператоров на рейсах «Сингапурских авиалиний». Кроме того, мы используем все регулярные авиалинии из Москвы и других городов России, число которых более чем достаточно. Наша компания организует поездки любого уровня сложности: как индивидуальные эксклюзивные программы, так и экскурсионные туры по демократичным ценам. Интересные экскурсионные туры по Нью-Йорку, Вашингтону, Лас-Вегасу, Лос-Анджелесу, Сан-Франциско оставляют незабываемые впечатления. Программы можно дополнить отдыхом на безмятежных пляжах Гавайских островов или на белоснежных пляжах солнечного Майами, а также совместить с осмотром невероятной красоты национальных парков или с поездкой на лучшие горнолыжные курорты США с великолепным гарантированным снегом. Конечно, США — это не только туристические, но и деловые поездки. В рейтинге бизнес-туристов лидируют города Нью-Йорк, Лас-Вегас, Майами, Сан-Франциско, Хьюстон, Темпе (Аризона). Мы предлагаем полный спектр услуг

для делового туризма. Новинки сезона — авиакруизы по Западу и Востоку США и Канады и байк-туры с гидом, а также наши авторские программы: детский лагерь искусств Long Lake Camp for The Arts, туры из серии «Синагоги мира», программы для детей и их родителей по городам США, а также туры по следам литературных и киногероев. Отмечу, что авиакруизы — уникальные программы, позволяющие увидеть больше за меньшие время и деньги. Здесь длинные переезды заменены на короткие перелеты. За счет использования частных самолетов и терминалов посадка на рейс происходит быстро и легко. Полеты проходят на небольшой высоте, поэтому туристы могут насладиться видами достопримечательностей с воздуха. К США можно относиться по-разному, но одно можно сказать точно — это удивительная страна, со своим особым колоритом. Здесь очень красивая природа, множество интересных памятников архитектуры, музеев, национальных парков. США — это бурлящая жизнью огромные мегаполисы, прелестные тихие провинциальные городки с аккуратными чистенькими улочками и милыми домиками, высококлассные горнолыжные курорты Колорадо и великолепные пляжи Флориды и Гавайских островов.

Железнодорожный транспорт в США очень популярен. В стране, где граждане живут под девизом «время — деньги», это вполне объяснимо. Люди не желают тратить много времени на дорогу, тем более что цены на железнодорожные билеты достаточно высоки. Например, самый дешевый билет из Нью-Йорка в Вашингтон обойдется в \$70 в общем вагоне. Проезд в купе стоит в 1,5–2 раза дороже.

Но есть несколько экскурсионных туристических направлений, на которых поезд может стать идеальным средством передвижения. Это важно для тех, кто хочет пересечь Америку и увидеть ее, что называется, воочию. Один из таких маршрутов — самая протяженная линия от Атлантического побережья к Тихоокеанскому по маршруту Нью-Йорк — Вашингтон — Мемфис — Даллас — Альбукерке — Финикс — Лос-Анджелес. Путешествие занимает около трех суток.

Отели

В США располагаются штаб-квартиры многих крупных гостиничных сетей, поэтому свои цепочки здесь имеют практически все глобальные отельные бренды.

Американские стандарты несколько отличаются от тех, что уже стали привычными для российских туристов. Классификация гостиниц в США во многом определена набором сервисов и услуг, которыми наши туристы почти не пользуются, но их наличие обязательно скажется на цене размещения. Пример таких услуг — валет-паркинг (это когда вы отдаете ключи от своей машины швейцару и он ставит ее на парковку без вашего участия) или консьерж-сервис (подбор и бронирование по просьбе клиента ресторанов, покупка билетов в музеи и на концерты и другая оперативная помощь). Другая особенность — иные стандарты номеров и особые предписания. К примеру, пожарные требования не позволяют в стандартном номере ставить более двух кроватей (во многих отелях требования пожарной безопасности не допускают использования дополнительной кровати). Правда, размеры кроватей в американских гостиницах гораздо больше, чем в европейских. Еще один нюанс — в американских отелях в стоимость проживания не включаются завтраки. Это продиктовано огромным выбором объектов общепита, которые, как правило, расположены вблизи крупных отелей. Жесткая конкуренция с ресторанами по соседству не дает возможности гостиницам предлагать HB, FB или All inclusive программы — туристы в Америке по сложившейся традиции не хотят быть привязанными к отелю и предпочитают самостоятельно выбирать кафе или ресторан. Правда, организованное питание может быть дополнительной опцией для групп.

Роман МЕЛЬНИКОВ,
Сергей ДЕМЕНТЬЕВ

Политика и динамика

Как отмечают ведущие операторы, традиционный пик поездок в США приходится на период с мая по сентябрь. Особенно активно увеличивается интерес к турам, которые включают знакомство с Западным побережьем, его национальными парками и заповедниками. Популярны программы с пляжным отдыхом в Майами, которые легко совмещаются с посещением парков Дисней в Орландо, круизы и, конечно, экскурсии, включающие поездки на Ниагарский водопад.

«Статистика прошлого года показывает, что самым любимым маршрутом у наших туристов является комбинированный гранд-тур «От океана до океана». В нем можно насладиться красотами почти всей Северной Америки: с Восточного (Нью-Йорк, Вашингтон, Бостон, Ниагара) до Западного побережья (Лос-Анджелес, Сан-Диего, Лас-Вегас, Гранд-Каньон, Брайс-Каньон, Зайон, Йосемити, Сан-Франциско)», — говорит ведущий менеджер направления США компании «Астравел» Оксана Лобань.

Как отмечает эксперт по направлению США и Карибских островов компании «Квинта Тур» Галина Большакова, в среднем продолжительность поездок в США составляет две недели. По словам директора департамента выездного туризма компании «КМП групп» Екатерины Ефимовой, некоторые россияне берут поездки на 21 день, и таких заказов в этом году стало больше. «Чаще всего наши туристы выбирают отели уровня 4–5* на отдыхе и уровня 3–4* в городе. Заметно вырос спрос на поездки на Гавайские острова», — рассказывает Екатерина Ефимова.

По оценке вице-президента компании Geont Tours Юрия Одинокова, сейчас наблюдается определенное снижение интереса к Лас-Вегасу, который испытывал стабильный рост в последние пять лет. «В начале 2011 года даже были разго-

воры о возможной организации чартера в Лас-Вегас из Москвы. Но, скорее всего, этот проект не будет реализован. Подобная ситуация уже была с чартером в Орландо», — считает Юрий Одинокоев. В то же время в этом году продолжил расти интерес к таким деловым центрам, как Бостон, Чикаго, Сан-Франциско, Даллас, куда ранее визиты были достаточно эпизодичны. Теперь в Бостон и Чикаго Geont Tours отправляет не только индивидуальных, но и большие группы.

В целом наметилось общее увеличение числа деловых программ. Видно, что деньги, выделяемые на научно-производственную кооперацию, реально работают. И это заметно изменило структуру поездок в США в 2011 году. Количество запросов на посещение техноцентров и ведущих американских корпораций увеличилось как минимум вдвое. Интересно, что в последнее время на американский рынок вышло много новых игроков со своими стандартными пакетными турами. Они в определенной степени «оттянули» на себя некоторый сегмент клиентуры и тем самым изменили структуру спроса у профильных компаний, которые традиционно предлагают всевозможные разнообразные программы. При этом общее увеличение числа запросов в компании Geont Tours к середине ноября составило примерно 7% по сравнению с прошлым годом.

Высокий сезон

Ценовая политика на групповые туры в США в течение года у российских операторов практически не меняется. Исключение составляет новогодне-рождественский период. По словам Юрия Одинокова, общее увеличение стоимости проживания в отелях не превышает 2–5%. Сезонные изменения повторяются ежегодно и касаются только таких городов, как Нью-Йорк и Майами.

В Нью-Йорке цены ежегодно растут в период с 9 сентября до Нового года, достигая максимума в середине ноября. С января начинается низкий сезон, который длится до конца августа. В Майами высокий сезон начинается в октябре и длится до конца апреля. Максимальные цены здесь будут в феврале, что связано с проведением нескольких традиционных популярных мероприятий мирового уровня.

«Американский рынок очень динамичен. Как только было зафиксировано снижение загрузки некоторых отелей в Нью-Йорке или Бостоне в сентябре-октябре, уже в ноябре контрактные цены были снижены до уровня 2010 года и ниже», — рассказывает Юрий Одинокоев. В определенной степени это касается и Майами. Здесь увеличивающееся количество новых гостиниц не позволяет старым отелям завышать цены.

Как отмечает Екатерина Ефимова, Гавайские острова постоянно держат цены на примерно одном уровне, за исключением Нового года и Рождества. В целом же, по оценке экспертов «Астравел», в 2011 году повышение цен на направлении составило 5–7% на самые популярные маршруты. Однако авиакомпании периодически делают спецпредложения, которые позволяют клиентам значительно сэкономить.

На стоимость некоторых видов сопутствующих услуг



повлияло изменение структуры рынка. «Мы нашли возможность снизить стоимость автобусных перевозок в мегаполисах, а также стоимость наших услуг при организации деловых визитов в американские компании. В то же время увеличение спроса на высокопрофессиональную работу гидов, ассистентов и переводчиков позволило нам в этом году повысить стоимость соответствующего сервиса на 15–30%. После этого мы существенно повысили зарплату гидов и, соответственно, смогли привлечь к этой работе молодых специалистов с профессиональной подготовкой — искусствоведов и историков. Причем не из числа бывших эмигрантов, а представителей нового, получившего образование в США поколения», — рассказывает Юрий Одинокоев.

15 лет на рынке
КВИНТА ТУР
США

- Уникальные групповые экскурсионные туры
- Комбинированные туры с отдыхом на Карибах
- Национальные парки и заповедники США
- Нью-Йорк, Лас-Вегас, Сан-Франциско, Лос-Анджелес и др.

+1% КОМИССИИ, ПРИ БРОНИРОВАНИИ ON-LINE

125008, Москва, Калужский пер., 4. Тел.: 833-08-03, WWW.KVINTA.RU

Хорошая глубина

По словам исполнительного директора компании Agency 001 Дарьяны Бояринцевой, в этом году средняя глубина бронирований на американском направлении выросла на 28–30%. «По предварительным подсчетам, по комбинированным турам (города + горнолыжные курорты США) большая часть бронирований (65%) была сделана в августе-сентябре. Для сравнения, в 2010 году основной пик продаж пришелся на октябрь-ноябрь. Многие новогодние заказы по городам США также были оформлены в сентябре», — рассказывает Дарьяна Бояринцева.

По словам Юрия Одинокова, на рынке США всегда много интересных предложений. Поэтому никаких специальных скидок при раннем бронировании быть не может. «Если, конечно, это не искусственные скидки от предварительных «накруток». А вот столкнуться с более высокой стоимостью при раннем бронировании в США очень просто», — отмечает эксперт. Дело в том, что многие отели в начале года поднимают цены до максимума, а потом начинают их в массовом порядке снижать. Получается, что спешить с бронированием особенно не стоит. Рациональные сроки бронирования всегда примерно одинаковы. В среднем они составляют от двух до шести недель до заезда, в зависимости от визовой ситуации, места бронирования и сезона. Для групп рекомендуется бронировать отели и сервис за семь-пять недель до заезда. Исключения бывают при крупных мероприятиях мирового уровня и в дни праздников.

Американские хиты

Наиболее популярные маршруты уходящего года компании «Астрвел» — «Гранд-тур от океана до океана» и «Гранд-тур от океана до океана с отдыхом на Майами». 18-дневная программа позволяет увидеть Нью-Йорк, Бостон, Вашингтон, Ниагарский водопад, Лос-Анджелес, Сан-Диего, Гранд-Каньон, Лас-Вегас, Йосемитский заповедник, Брайс-Каньон, Зайон-

Каньон (Сионский заповедник), Сан-Франциско. Также востребованы туры «Атлантика, Ниагара и лучшие заповедники Запада», «Атлантика и солнечная Флорида».

Среди хитов компании Agency 001 — комбинированные туры «Нью-Йорк (3 ночи) + Аспен (7 ночей) + Лос-Анджелес (2 ночи)», «Лас-Вегас (3 ночи) + Аспен/Вейл (7 ночей) + Нью-Йорк (3 ночи)», «Нью-Йорк (5 ночей) + Канкун (7 ночей)», а также «Нью-Йорк (3 ночи) + Майами (8 ночей)». Новинка сезона — «Нью-Йорк (2 ночи) + Вейл/Брекенридж (4 ночи) + Аспен (4 ночи) + Теллурайд (4 ночи)».

В «КМП групп» отмечают хороший спрос на такие программы, как «Три столицы и пляжи Майами» (Нью-Йорк, Филадельфия, Вашингтон, Майами), «Восточный экспресс» (Нью-Йорк, Вашингтон, Орlando, Майами) и «Цветок орхидеи» (Лос-Анджелес, Гонолулу).

В этом году компания «Квинта Тур» заключила много прямых договоров с отелями в Карибском регионе и может предложить туристам и агентам комбинированную программу «Нью-Йорк + Карибы». На Карибах в зимний период гарантирована прекрасная комфортная погода. Температура воздуха здесь составляет +28–30 градусов, температура воды — +26–28 градусов.

«Нью-Йорк всегда остается одним из самых завораживающих городов мира, который никогда не спит. В нем найдешь чем заняться в любое время года», — отмечает Галина Большакова. В целом в каталоге оператора около 30 экскурсионных маршрутов по Северной Америке, разработанных для самых разных клиентов. Один из самых популярных маршрутов этого сезона — 18-дневный тур «Большое путешествие по США». В его рамках туристы посещают Нью-Йорк, Бостон, Вашингтон, Ниагарский водопад, Лос-Анджелес, Сан-Диего, Гранд-Каньон, Брайс-Каньон, Национальный парк «Зайон», Лас-Вегас, Йосемити и Сан-Франциско. Это прекрасная возможность за разумные деньги посетить основные города и национальные парки США.

Сергей ДЕМЕНТЬЕВ

Чем интересны США как туристическое направление, кто основной потребитель этого турпродукта, с какими проблемами может столкнуться агентство, предлагая поездку в Соединенные Штаты? На эти и другие вопросы отвечают руководитель отдела США компании «Русский Экспресс» Андрей Прищепов, исполнительный директор компании Agency 001 Дарьяна Бояринцева, начальник отдела США и стран Латинской Америки «КМП групп» Яна Чопенко, исполнительный директор компании Geont Tours Юрий Одинокоев, эксперт по направлению США и Карибские острова компании «Квинта Тур» Галина Большакова и генеральный директор компании «Америка-трэвел», председатель совета партнерства Visit USA Маргарита Бабаян.



Дайте общую характеристику США как туристического направления.

вопрос

Андрей Прищепов

США — уникальная страна с колоссальными туристическими возможностями. К тому же она одна из самых «возвратных»: почти все туристы, побывавшие здесь хотя бы раз, обязательно возвращаются в Соединенные Штаты снова и снова, завороженные безграничными просторами и фантастическими развлечениями. Важно и то, что США пользуются спросом круглый год. В последнее время в России вырос интерес к комбинированным турам «США + Мексика», «США + Канада», «США + острова Карибского бассейна», «США + Коста-Рика», «США + Гватемала». Наиболее востребованным туристическим продуктом по США у нас являются экскурсионные и пляжные туры с размещением в отелях Нью-Йорка, Майами, Лас-Вегаса, Лос-Анджелеса, Гавайских островов. В первую очередь это гостиницы уровня 5* и 5* Deluxe. В следующем летнем сезоне наших клиентов ждут новые программы по Аляске и винной долине Напа. Эти регионы США известны своей необыкновенно красивой природой.

Дарья Бояринцева

К основным плюсам направления можно отнести то, что консульство США выдает многократную визу — годовую или двухлетнюю. Это позволяет в любой момент снова посетить Соединенные Штаты, а также соседние страны, въезд в которые при наличии визы США свободен. Например, Мексику. Кроме того, в США существует множество возможностей комбинации разных видов отдыха. Здесь можно кататься на горных лыжах, купаться на Гавайях или в Майами, совместить экскурсионный и пляжный отдых. Можно формировать очень интересные индивидуальные нестандартные маршруты. Важно отметить и демократичную стоимость размещения при минимальной площади номера в 30–35 квадратных метров. Минус у США, по сути, один: сюда далеко лететь.

Екатерина Ефимова

США — огромная страна больших возможностей. Это круглогодичное направление. За одно посещение туристы могут совместить экскурсии, пляжный отдых и катание на горных

Между двумя океанами



лыжах. К услугам гостей — широкий выбор отелей, удобная система дорог, позволяющая с комфортом путешествовать на легкой машине, автобусе и мотоцикле, а также шикарный выбор ресторанов с лучшей в мире кухней и первоклассными поварами. Многократная виза со сроком действия один или два года — это возможность путешествовать по Северной Америке когда угодно.

Геннадий Котов

Эта страна достойна посещения хотя бы потому, что она одна из самых успешных в экономическом плане, обладает великолепными рекреационными возможностями и имеет, на мой взгляд, очень правильное сочетание стоимости обслуживания и его качества. Причем для клиентов различного достатка. Здесь большая русскоговорящая диаспора, что очень помогает в индивидуальных путешествиях и облегчает общение с населением. Среди минусов направления следует отметить длительность перелетов и ввязывающуюся в наше сознание мысль о якобы сложном получении американской визы, хотя количество документов, которые нужно предоставить в консульство США, меньше, чем требуют некоторые европейские государства. Отмечу, что именно американцы выступили с предложением быстрее двинуться к безвизовому режиму с Россией.

Юрий Одинокоев

Мы считаем США самым интересным туристическим направлением. Ни одна другая страна мира не может предложить столь развитую инфраструктуру в сочетании с разнообразнейшими природно-географическими условиями. Ни в одном другом государстве нет такой развитой сети автодорог, которые делают доступными для туристов самые удаленные уголки страны. США — это в основном направление индивидуального туризма. Значит, возрастает роль квалифицированного персонала турфирм. Можно считать это минусом направления, а можно — плюсом. Очевидно, что большое разнообразие туристических объектов требует значительной профессиональной эрудиции и опыта от сотрудников туроператора. Минусом США многие считают отсутствие античной и средневековой истории. Америка — это, конечно, не Рим. Но любознательные туристы найдут здесь множество мест, связанных с историей открытия и становления страны, в том числе с российскими экспедициями и исследованиями Северо-Западных территорий, с борьбой между европейскими державами за колонизацию этих земель и за независимость США от британской короны, с противостоянием индейцев и войнами между индейскими племенами. И, конечно, с Войной Севера и Юга. Нельзя не упомянуть про

умение американцев применять новейшие технологии в индустрии туризма и развлечений, в том числе целых производственно-исследовательских комплексов. Результатом этого стало создание знаменитых высокотехнологичных парков Диснея, голливудских парков-студий и других всемирно известных комплексов развлечений. Даже закрытый ракетно-космический комплекс центра управления полетами NASA на мысе Канаверал американцы превратили в популярный туристический объект и уникальный познавательный парк.

Галина Большакова

США — это очень большая страна, которая предлагает самый широкий спектр возможностей в области туризма. Здесь есть прекрасные экскурсионные туры для путешественников разного уровня, программы, ориентированные на клиентов, которые хотят находиться в группе с постоянным присутствием русскоговорящего гида, а также туры для опытных путешественников, которые предпочитают иметь больше свободного времени и знакомиться со всем самостоятельно. Популярны поездки по национальным паркам, посещение тематических детских парков, гастрономические туры, пляжный отдых, горные лыжи, обучение английскому языку.

Маргарита Бабаян

США предлагают неограниченные возможности для круглогодичного и внесезонного туризма. Это страна, в которой можно совмещать несовместимые на первый взгляд виды рекреации. Экскурсионные поездки по мегаполисам и национальные парки, пляжный и горнолыжный отдых, круизы и туры на автомобилях. Протянувшись с севера на юг, с запада на восток, охватывая 6 часовых поясов, США предлагают широчайший перечень туристических возможностей. Именно этим определяется то, что многие туристы становятся возвратными, и каждый находит себе отдых по вкусу. Несомненными плюсами является то, что США славятся развитой инфраструктурой туризма, предсказуемыми сетевыми отелями, доступной и разнообразной логистикой, множеством разнообразных природных и рукотворных чудес. Вся инфраструктура туризма во многом ориентирована на американского туриста, что можно отнести к сложностям, возникающим при продаже туров в эту страну. Это особенности организации питания в отелях (например, отсутствие включенных по умолчанию завтраков в стоимость размещения, как это принято в других странах), отсутствие единой классификации гостиниц, частое использование авиасообщения вместо привычного для Европы железнодорожного.



С какими проблемами может столкнуться агентство, предлагая американский тур-продукт?

Андрей Прищепов

В настоящий момент есть только одна сложность: отсутствие достоверной информации о рекреационных возможностях США в российском турбизнесе. В России все еще бытует миф о том, что США — страна дорогая и не очень интересная для туризма. Многие все еще уверены, что получить визу в США практически невозможно. Мы хотим развеять эти мифы, так как они не имеют под собой никаких реальных оснований. Сегодня отдых в Америке стал намного более доступным, чем несколько лет назад. Значительно снизились цены на перелеты, более демократичной стала ценовая политика отельеров, упростился процесс оформления виз для российских туристов. По статистике консульства США в России, 95% наших граждан получают визы без всяких проблем. Процент отказа — один из самых низких по сравнению с другими консульствами в России. Большинству россиян посольство США сейчас оформляет многократные визы на срок от одного года до двух лет, планируя увеличить его до трех лет. Кстати, с американской визой можно посетить Мексику и другие страны этого региона.

Дарья Бояринцева

Никаких проблем у агентств, предлагающих американский турпродукт, быть не может. Поездка в США — это такой же тур, как путешествие в Европу или Юго-Восточную Азию. Единственное пожелание для агентств — бронировать туры в США заранее, в высокий сезон — как минимум за две-три недели.

Екатерина Ефимова

Основной проблемой при бронировании тура по-прежнему остается визовый вопрос. Каждый раз приходится убеждать агента и туриста, что США — «это вовсе не страшно». Сейчас визу в США получить намного легче, чем визу в Великобританию. При этом виза многократная, на 1–2 года. Дети до 14 лет не ходят на собеседование, что очень удобно для родителей. Дети до 17 лет в отелях США живут бесплатно. Где еще вы такое найдете? В остальном составить программу для туриста несложно. Главное — понять, что ему интересно: море, горы, казино, экскурсии? США — страна на любой бюджет и возраст.

Геннадий Котов

Необходимо подробно оговаривать (желательно даже под подпись) то, что эта страна во многом «закомплексована» на точном соблюдении законов. Во многих регионах запрещено курить даже в парках и на пляжах; нужно очень осмотрительно употреблять на улице пиво; скоростной режим на дорогах строго контролируется и штрафы за нарушение внушительные; шутки с лицами женского пола и непочтительные высказывания в сторону чернокожего населения также могут очень дорого стоить.

Юрий Одинок

Основная проблема — непрофессионализм туроператоров. Компаний, серьезно занимающихся США, в России меньше десятка. В нескольких многопрофильных фирмах есть отдельные специалисты-американцы или менеджеры, имеющие солидный опыт работы с Америкой. Но такие на перепутье, и, как правило, все друг друга давно знают. К сожалению, наши туристические вузы не готовят менеджеров-американцев. Поэтому каждый специалист по США сегодня уникален. Если агентство работает с таким профессионалом, то и проблем у него никаких особых не бывает. Например, во Флориде летом нередки ураганы. А наши туристы обожают поездки в южную Флориду как раз летом. Что

в таких экстренных случаях происходит в этом штате? Эвакуация, отмена экскурсий, отелей и полный срыв всей стройной туристической программы. Что может сделать грамотный туроператор? Во-первых, он заранее предупредит через агентство туриста о теоретической возможности ненастья, заранее посоветует не торопиться и перенести поездку на октябрь-ноябрь. Во-вторых, он четко знает, что надо делать, если ураган все же «накрыл» незадачливого путешественника. Как с наименьшими моральными и материальными потерями выпутаться из создавшейся ситуации.

Маргарита Бабаян

При продаже туров в США необходимо владеть базовой информацией о географических и климатических особенностях страны. Чаще всего неопытный менеджер сталкивается с проблемой больших расстояний, которые легче преодолеть по воздуху, чем по земле. При наличии многокилометрового побережья Тихого океана, трудно поверить, что здесь нельзя предложить комфортное купание из-за холодного течения. Сложность заключается в огромном объеме информации и форме ее подачи, рассчитанной на американцев, которые умеют внимательно читать условия поездки, в отличие от наших туристов. Наиболее типичные ошибки, с которыми встречаются клиенты или агенты, самостоятельно бронирующие услуги у поставщиков, — несоответствие заявленных цен тому, что клиент в результате должен оплатить. Например, к заявленной стоимости обеда или ужина обязательно будут прибавлены налоги и чаевые, которые на сегодняшний день составляют как минимум 18%. В отелях курортной зоны будут дополнительно взиматься курортные сборы. К стоимости аренды автомобиля в конечном итоге прибавляются налоги, страховки, что делает ее чуть ли не в два раза дороже первоначально объявленной цены.



Есть предпосылки для дальнейшего увеличения российского турпотока в США?

Андрей Прищепов

По статистике, в путешествие по США едут в основном молодые активные люди с достатком выше среднего. Также можно отметить заметный рост числа семей, путешествующих с детьми. В среднем турпоток в Соединенные Штаты ежегодно растет на 20–30%. И это далеко не предел. Туристический рынок США очень емкий, динамика продаж позволяет прогнозировать уверенный рост на этом направлении. Ведь США располагают поистине безграничными возможностями для путешествий. Кризис, конечно, внес свои коррективы в динамику турпотока, негативно сказавшись на темпах развития направления. Но, к счастью, спрос достаточно быстро восстановился.

Дарья Бояринцева

Основной потребитель данного турпродукта — турист, который неоднократно посещал европейские страны и «созрел» для поездки в Северную Америку. Турпоток в США с каждым годом растет на 20–30%. В нашей компании мы не заметили изменений в связи с мировым финансовым кризисом.

Екатерина Ефимова

Основными потребителями на рынке продаж туров в США остаются семейные пары, семьи с детьми. За последний год, несмотря на кризис, продажи выросли. Туристы стали более грамотными, они приходят к нам, уже зная, что им нужно.

Геннадий Котов

В связи с достаточно высокими тарифами на перелет стоимость туров по США значительно превышает таковую на массовых направлениях. Поэтому основной потребитель таких ту-

ров — россияне с достатком выше среднего. Среди них много деловых туристов. Впрочем, для жителей Дальнего Востока стоимость перелета значительно уменьшается. Особенно до штата Гавайи. Россияне уже хорошо освоили этот регион. Мы не зафиксировали снижения потока туристов в США в связи с кризисом. Но пока он не такой, каким должен быть в такую большую и интересную страну. Думаю, что либерализация визовых требований, открытие в России представительства Visit USA (неправительственной организации, объединяющей тех, кто заинтересован в развитии туризма в США), а также более широкая реклама туристических возможностей страны позволят в ближайшие годы в разы увеличить турпоток. Напомним, что всего 86 тысяч туристов из РФ побывали здесь в 2010 году. При этом рост по сравнению с 2009 годом составил 19%. Я предполагаю, что такой же рост сохранится и в ближайшие годы.

Юрий Одинок

Основной потребитель нашего турпродукта — представители среднего класса: бизнесмены, менеджеры высшего и среднего звена, управленцы-чиновники разного уровня с доходом не ниже \$3 тысяч в месяц. Объективная оценка турпотока в США затруднительна из-за того, что на границе фиксируется не число туристов-визитеров, а общее число визитов россиян в страну. Среди них деловые визиты и частные поездки составляют большую часть. По очень примерным оценкам, можно говорить о возможном 10%-ном росте собственно туристов в 2011 году. Мировой кризис 2008–2009 года привел к резкому снижению турпотока из России в США. В первой половине 2009 года, по нашей оценке, падение составило до 40–50% по сравнению с предыдущим годом. Сейчас мы понемногу возвращаемся к объемам 2007 года. Так что можно прогнозировать дальнейшее постепенное увеличение турпотока в США на уровне, не превышающем 10–15%. Число деловых визитов в США растет значительно быстрее.

Галина Большакова

Как правило, это любознательные россияне со средним и высоким уровнем дохода. Ежегодно турпоток в США в нашей компании увеличивается на 20–30%. Финансовый кризис практически не отразился на числе туристов, выезжающих в Соединенные Штаты. Интерес к этому направлению стабильный, с положительной динамикой развития. Это относительно новое направление для российского туризма, поэтому спрос будет расти и дальше.

Маргарита Бабаян

Туры в США интересуют, прежде всего, тех, кто много путешествует. Для многих стимулом к поездке является возможность посетить родственников или знакомых. Есть туристы, которые стараются совместить свои деловые цели с посещением туристических достопримечательностей. Турпоток в США на протяжении последних пяти лет растет, что, конечно, связано с облегчением визового режима. По статистике, ежегодный рост составляет от 17% до 38%. В целом можно сказать, что мировой финансовый кризис не очень сильно повлиял на интерес к поездкам в США. Наоборот, некоторые отели или даже города, например, Лас-Вегас, стали более доступными по цене, что привлекает все больше россиян. Отели Майами открыто говорят, что благодаря российским клиентам зимние каникулы из низкого сезона превратились в сезон средней загрузки.



Востребованы ли США как направление для инсентив-поездок и бизнес-туризма?

Андрей Прищепов

США — признанный мировой лидер в области MICE. Самые популярные города — Нью-Йорк, Лас-Вегас и Майами. Большинство сетевых отелей страны предлагают суперсовременные возможности для организации мероприятий любого уровня при обслуживании деловых и инсентив-поездок.

Екатерина Ефимова

США — страна, которая открывает широкие возможности как для туристов, так и деловых людей. По сути, каждый город может предложить разнообразные варианты для организации инсентив-программ.

Юрий Одинок

Востребованность высокая. Среди лидирующих городов — Нью-Йорк, Чикаго, Сан-Франциско, Сиэтл, Хьюстон, Орландо и Лас-Вегас. Здесь проходят главные мировые хозяйственные выставки, работают офисы крупнейших компаний. От года к году мы фиксируем устойчивый рост контактов между российским и американским бизнесом.

Галина Большакова

Несомненно, США имеют прекрасные возможности для проведения инсентив-поездок, проходящие в стране бизнес-встречи мирового масштаба привлекают все больше россиян. Лидирующие позиции в этом направлении принадлежат Нью-Йорку и Лас-Вегасу. Но масштабные мероприятия проходят по всей стране. США — страна, где зародился инсентив, так что вся инфраструктура, как нигде, готова к таким мероприятиям.

Маргарита Бабаян

США всегда представляли особый интерес для инсентив-поездок и бизнес-туризма. Даже в то время, когда турпоток был достаточно небольшим, людей, приезжающих в США с деловыми целями, было много. Это связано с огромным количеством всевозможных конференций, конгрессов, симпозиумов, выставок и ярмарок, которые проводятся в США круглогодично. Возможности инсентив-программ в США неограниченны. Спросом пользуются те города, в которые есть прямые перелеты. Это Нью-Йорк, Вашингтон, Хьюстон, Лос-Анджелес. Многие инсентив-туры проводятся не в одном, а в нескольких городах, и включают современные наработки или готовые программы тимбилдинга.



Насколько популярны комбинированные программы по соседним странам?

Андрей Прищепов

Комбинированные туры, объединяющие туристические возможности США и Канады, в настоящий момент не так популярны, как хотелось бы. И только по одной причине — необходимости оформления визы в Канаду. Как только данный вопрос будет решен, интерес к такому продукту будет очень велик. Канада — страна с очень развитой туристической инфраструктурой, большим числом уютных и живописных городов, изумительно красивыми национальными парками. А вот спрос на комбинированные туры «США плюс Карибы» непрерывно растет благодаря сочетанию интересного познавательного отдыха, который предлагают США, и роскошного пляжного отдыха на Карибах.

Дарья Бояринцева

Очень популярны комбинированные туры внутри страны, а также маршруты «США плюс Мексика», «США плюс Коста-

Рика» и другие карибские острова. Например, удобно комбинировать Нью-Йорк и Канкун (Мексика) или Майами и Канкун с перелетами рейсами «Трансаэро». Перевозчик выполняет прямые рейсы из Москвы в Нью-Йорк, Майами и Канкун.

Екатерина Ефимова

Комбинировать поездки в США и Канаду можно, но достаточно сложно, поскольку необходимо оформлять две визы. При этом оформление визы в Канаду занимает от одного до полутора месяцев. Поэтому, если турист планирует такую поездку, нужно оформлять документы за 2–2,5 месяца до начала тура. В основном россияне выбирают такие маршруты, как Нью-Йорк — Торонто — Ниагара — Монреаль и Оттава или посещение западного побережья: Сиэтл — Ванкувер и горнолыжные курорты Канады. На западном побережье США и Канады много национальных парков: в районе Калгари, Банф, в штатах Аризона, Юта, Невада.

Геннадий Котов

Комбинированные путешествия, объединяющие США и Канаду, могут позволить себе люди со значительными временными возможностями. Ведь эти две огромные страны настолько самодостаточны по числу интересных объектов для познавательного и оздоровительного отдыха, что, на мой взгляд, смешивать их не имеет смысла. Если, конечно, турист не является «коллекционером» — есть такие клиенты, которым нужно показать своим друзьям различные штампы в паспорте. А вот объединение экскурсионного тура в США с отдыхом на пляжах одного из островных государств в Карибском бассейне вполне востребовано.

Юрий Одинок

Такие туры, как «США плюс Канада» не слишком популярны. Для подобного путешествия требуется оформление двух виз, что занимает достаточно продолжительное время. К тому же канадские консулы не столь приветливы к российским туристам, как их американские коллеги. Однако, поскольку мы плотно работаем с Канадой, то, естественно, вынуждены преодолевать «сопротивление» посольства. Потому, вопреки сложностям, комбинированные туры у нас периодически бывают. Впрочем, в последнее время все больше обратившихся туристов уже имеют открытую американскую мультивизу, а некоторые и многократную канадскую. Так что число таких программ понемногу растет. Самые популярные из них — с посещением Ниагарских водопадов, которые, как известно, полностью обозримы именно с канадской, фронтальной обращенной к ним стороны. Очень интересные туры комбинируют путешествие по американским Аппалачам в северо-восточных штатах (Мэн, Нью-Гэмпшир) с посещением восточных канадских провинций Квебек и Нью-Брансвик. Значительно реже туристы объединяют посещение западных территорий: штаты Орегон, Вашингтон и Британскую Колумбию, Аляску и Юкон. В целом значительно популярнее комбинированные туры по материковой части США с отдыхом на островах. Это Антильские острова, Гавайи, Гуам и Микронезия. Кстати, наш хит сезона 2011 — туры, комбинированные стандартные материковые программы с экзотическим путешествием на острова Галапагос. В зимний сезон 2011 года мы набрали сюда больше туристов, чем на все остальные острова вместе взятые. И это при том, что квоты на посещение архипелага составляют около 150 тысяч человек в год и ежегодно уменьшаются правительством Эквадора.

Галина Большакова

Эти туры имеют своих клиентов. Но говорить о большой популярности пока не стоит. Происходит это из-за сложных визовых процедур: Канада существенно отстает в этом вопросе от США. Но, как мне кажется, в комбинации этих двух стран нет необходимости, так как каждая из них может предложить полноценную насыщенную программу пребывания.

Маргарита Бабаян

Комбинированные программы «США плюс Канада» очень популярны во всем мире. Однако для российских туристов требуется наличие двух виз. И если процедура получения американской визы ясна и понятна, то с получением канадской визы возникают сложности. Сроки на практике неконкретны, часто оформление занимает до 6 недель. Кроме того, если американская виза по умолчанию многоразовая, то канадская виза предусматривает однократный въезд. В отличие от США, которые реально заинтересованы в приезде российских туристов, аналогичный интерес с канадской стороны не наблюдается. Это заставляет многих операторов относиться к комбинированным программам как к преждевременным и предлагать подобные туры только по запросу для индивидуальных. А вот комбинации США и Мексики, США и Карибского бассейна или США и Багамских островов — очень популярны. Посещение этих стран не требует наличия каких-либо иных виз, кроме американской многоразовой визы. Многие из этих стран можно легко посетить на лайнерах ведущих круизных компаний.



Как выполняется авиаперевозка в США в наступающем зимнем сезоне, насколько сбалансированы спрос и предложение?

Андрей Прищепов

Беспосадочные рейсы из Москвы в США выполняют многие авиакомпании: «Аэрофлот», «Трансаэро», американские Delta, American Airlines и другие. Это прямые рейсы до Нью-Йорка, Вашингтона, Майами, Лос-Анджелеса, Атланты, Далласа. Многие европейские перевозчики предлагают стыковочные рейсы в разные города США. Спрос и предложение, по моему мнению, достаточно сбалансированы.

Дарья Бояринцева

Сегодня существует множество возможностей по перелетам в США. Прямые рейсы выполняются в Нью-Йорк («Трансаэро», «Аэрофлот», Delta), Вашингтон (United), в Лос-Анджелес («Аэрофлот»), Майами («Трансаэро»), Хьюстон («Сингапурские авиалинии»). Кроме того, предлагается много вариантов перелета через Европу. Хочу обратить внимание на «Сингапурские авиалинии». В этом году в новогодний период авиаперевозчик предлагает перелет по цене от 24 тысяч рублей по маршруту Москва — Хьюстон — Москва (включая все таксы и сборы).

Екатерина Ефимова

Перевозка в этом году, как и в прошлом, остается хорошей. Из Москвы прямые перелеты до Нью-Йорка, Вашингтона, Атланты, Майами, Лос-Анджелеса, Хьюстона выполняют такие авиакомпании, как «Аэрофлот», Delta, United Airlines, «Трансаэро», «Сингапурские авиалинии». В США можно добраться с пересадками через Европу или Америку. Сезонные осенние и весенние распродажи позволяют долететь в любой город США, заплатив 400 евро.

Геннадий Котов

Пока еще ни одна фирма не решилась на charterные перевозки в США. Регулярные беспосадочные рейсы из Москвы выполняются в Нью-Йорк, Вашингтон, Лос-Анджелес, Майами и Хьюстон. Большинство иностранных авиакомпаний, представленных в московском и питерском авиаузлах, также летают в эти и другие города, но через свои хабы: Амстердам, Хитроу, Франкфурт, Киев, Рим. Иногда у них бывают очень интересные спецпредложения. Если учесть, что консульства США выдают визы без обязательного представления пригла-

шения и заранее купленного авиабилета, то вполне можно совершить сравнительно недорогое путешествие в эту интересную страну.

Юрий Одинок

Пожалуй, сегодня нам не хватает снятого в период кризиса прямого рейса до Чикаго, выполняемого компанией American Airlines. На остальных направлениях перевозка достаточно сбалансирована, туристам предоставляется широкий выбор авиакомпаний и рейсов. Самыми популярными являются такие перевозчики, как «Аэрофлот», Lufthansa, Delta, British Airways, American Airlines.

Галина Большакова

Сейчас на американском направлении сбалансированная авиаперевозка. Но если бы на запад США, в Лас-Вегас или в Сан-Франциско, появился бы дополнительный рейс, он был бы востребован.

Маргарита Бабаян

В наступающем зимнем сезоне хочется отметить гибкий подход «Сингапурских авиалиний», которые предложили специальные цены для тех, кто едет на горнолыжные курорты в период новогодних праздников, а также круглогодично предлагают специальные цены и условия для туроператоров. Слияние United и Continental в этом году обеспечивает большой спектр городов, в которые можно попасть из России. Это удобные перелеты на западное побережье и на Гавайские острова. Традиционно выполняются прямые перелеты Delta, «Аэрофлота» и «Трансаэро». Туристы также пользуются рейсами с пересадками таких авиакомпаний, как Lufthansa, British Airways, American Airlines, Virgin Atlantic. В целом в преддверии новогодних праздников достаточно непросто найти билеты по умеренным ценам. Хотя их все еще можно найти у туроператоров, которые обычно выкупают места еще летом и предлагают авиабилеты в составе туров.



Что обязательно должен знать менеджер, работающий с направлением США?

Андрей Прищепов

Главное, что должен знать каждый менеджер: США — открытая, дружелюбная и очень интересная страна, страна больших возможностей. Узнавайте о ней больше, изучайте ее многообразие и вы обязательно ее полюбите. Тогда ваши интерес и любовь передадутся клиентам, которые скажут после возвращения из США: «Это была самая лучшая и запоминающаяся поездка в нашей жизни!»

Дарья Бояринцева

Нужно обязательно доводить до клиентов информацию о том, что визы в США дают всем туристам. По данным консульского отдела США, за прошедший год посольством страны было выдано столько виз, сколько никогда не выдавалось ранее. Официальная статистика отказов — всего 5%. Визу в США получить действительно просто. Особенно туристам, которые отправляются на горнолыжные курорты страны.

Екатерина Ефимова

Менеджер должен знать правила и сроки оформления визы, варианты перелета до нужного города, особенности размещения в отелях США. Например, 3–4 человека, по американскому стандарту, живут в одном номере на двух кроватях размера queen size. Дополнительные кровати, как правило, не ставят (за исключением некоторых категорий номеров

и отелей). Питание в стоимость проживания не включено. Иногда отели проводят акции, включая в стоимость завтраки. Питание в гостиницах всегда предлагается за дополнительную плату. Также важно помнить, что при пересадках на рейсах в США в первом городе пересечения границы турист проходит паспортный и таможенный контроль, он должен получить и заново погрузить в самолет свой багаж.

Геннадий Котов

Сейчас на русском языке выпущено несколько путеводителей, которые, конечно же, нужно проштудировать. Неплохо ознакомиться с возможностями организации туров по системе fly&drive, с помощью которой лучше всего путешествовать по этой весьма моторизированной стране с густой сетью прекрасных дорог и кемпингов.

Юрий Одинок

Прежде всего, менеджер должен досконально знать географию страны, основные рекреационные зоны, уметь различать особенности национальных парков и природных резерватов. Менеджер должен знать климатические зоны, ориентироваться в погодных условиях основных курортов. Обязательно нужно представлять планировку и инфраструктуру основных туристических центров, что важно для правильного подбора отелей. Необходимо представлять себе общую транспортную схему США для правильной логистики при организации маршрутов. В идеале, менеджер также должен разбираться в культурных, исторических и даже гастрономических вопросах. Уметь подобрать клиенту интересное шоу, концерт, оперу, организовать посещение музеев и выставок, порекомендовать рестораны в разных городах США. Но главное — это личные контакты. Профессиональные менеджеры знакомы со многими топ-менеджерами партнерских отелей люксового уровня.

Галина Большакова

Нужно знать географию страны, визовые правила, специфику отелей и многое другое. Для этого мы постоянно проводим обучающие семинары, на которых рассказываем о специфике этого направления и технологии продаж.

Маргарита Бабаян

Менеджер, работающий с США, должен понимать, что это направление просто создано для возвратного туриста. Поэтому чем более качественным будет обслуживание, тем больше вероятность того, что клиент вернется в турагентство. Ограниченный контингент русскоязычного персонала в отелях требует от агентств более серьезного и внимательного отношения к составлению программ своих туристов с заказом сервиса заранее, до приезда клиентов в Соединенные Штаты. Тот, кто старается продавать США по аналогии с другими странами, где число клиентов позволяет содержание гидов, курсирующих по отелям и предлагающих отдельные виды услуг, рискует получить недовольство со стороны туристов, которые не были предупреждены об этой особенности. Необходимо также отдавать себе отчет в том, что практически все американские поставщики предлагают свои услуги по интернету. Поэтому приходится серьезно и кропотливо работать для получения конкурентоспособных цен. Для более эффективных продаж рекомендовано повышать свою квалификацию, участвуя в рекламно-ознакомительных турах, семинарах и тренингах, многие из которых организованы в формате онлайн. Visit USA Russia — некоммерческое партнерство туроператоров по США, отельеров, авиакомпаний, горнолыжных курортов — подготовило презентацию по самым популярным направлениям страны. В настоящее время ведется работа по созданию онлайн-тренинга на базе презентаций и дополнительных материалов, который будет доступен в декабре 2011 года. Успешно пройдя его, можно будет получить сертификат специалиста по США.

Подготовил Сергей ДЕМЕНТЬЕВ

Кругосветное путешествие по жизни

Человек с огромным опытом работы в туристической индустрии, один из признанных авторитетов туризма, генеральный директор компании RCS — Russain Corporate Services Сергей ШАНЬГИН в гостях у редакции «ТБ».

Сергей, где вы родились и как прошло ваше детство?

Я родился в семье военнослужащего, офицера морской авиации. Произошло это в одном из военных гарнизонов Белоруссии. Детство было интересным и очень разнообразным по причине частых переездов из одного гарнизона в другой. За 10 лет я поменял четыре школы. Постоянная смена коллективов и места жительства, правил и условий и адаптация к ним, наверное, наложили отпечаток на всю дальнейшую жизнь.

В школьные годы пришлось немало поработать на благо сельского хозяйства страны. Например, в Псковской области чего только не выращивали тогда! Летом — обязательный месяц в трудовом лагере. Осенью — еще два месяца на полях для сбора урожая.

Конечно, приходилось достаточно не просто в плане учебы. Потому что сложно подстраиваться при переездах под школьные программы в разных регионах, ведь не всегда они совпадали. Тем не менее я окончил школу хорошо: на 4 и 5.

Как сложилась ваша жизнь после школы?

Для меня не стоял вопрос «что делать?», поскольку с детства принял для себя решение идти по стопам отца. Однако долго не мог определиться: «В летики или моряки?» Наверное, определяющим стало то, что Калининград — город морской и романтикой морских походов была пропитана вся его атмосфера. В 1976 году я поступил в Калининградское высшее военное морское училище, которое и окончил. Еще курсантом приобщился к туризму с военной спецификой: в рамках дальних морских походов побывал в Сирии, Тунисе, Алжире, Польше и Германии. Так начал знакомиться с буржуазным образом жизни.

После окончания училища я служил на Балтийском флоте. Тогда пришлось много походить по морям и океанам — по полгода на боевых службах вдали от семьи. У меня родился сын, а я ушел в море. Возвращаюсь, а малыш уже ходит. Вот так было.

Какие у вас отношения с морем?

Я соглашусь со многими товарищами по морской профессии: когда находишься в море — ругаешь его, ждешь не дожидаясь возвращения домой. Обычно, когда мы уходили в плавание, вешали в каюте самодельный календарь, где ежедневно зачер-

кивали даты, считая дни, оставшиеся до возвращения на берег. Самыми тяжелыми были периоды, когда до возвращения в базу оставались одна-две недели. С другой стороны, когда возвращаешься домой, почти сразу же возникает желание вновь уйти в море. Наверное, есть в море какая-то магическая сила притяжения. Это как в известной песне: «Две любви к земле и морю в нем живут неразделимо»...

Конечно, море — это романтика, новые впечатления и ощущения. Кроме того, это суровое испытание. Сложно находиться в ограниченном пространстве одним и тем же людям продолжительный период времени. Отношения между ними выстраиваются непросто: бывают негативные и стрессовые ситуации. Главное — умение контролировать себя и ни в коем случае не выливать свое раздражение на подчиненных.

Как началась сухопутная жизнь?

В 1987 году я поступил в Дипломатическую академию в Москве, в 1990 году окончил ее. Разумеется, я долго думал, прежде чем уйти с морской службы. Иногда нелегко принимать какие-то решения, но спустя время ты понимаешь, что поступил правильно. В 1990 году я начал работать в туризме — в организации Госкоминтурист СССР, в которую в качестве структурной единицы входило ВАО «Интурист». Я занимал должность менеджера выездного туризма в отделе Бенилюкса и Швейцарии. Область доселе мне неизвестная. Параллельно я окончил Высшую коммерческую школу Госкоминтуриста, и уже на практике осваивал свои обязанности. Тогда компания ВАО «Интурист» представляла собой государство в государстве, там работали профессионалы высочайшего уровня. Одних только гидов-переводчиков в штате состояло около 2000 человек! Было сложно, но очень интересно.

В 1991 году я уехал в Бельгию и работал в представительстве Госкоминтуриста СССР в Бельгии и Люксембурге. Не обошлось без

приключений, потому что я приехал туда в начале декабря, а через две недели произошел распад СССР. Естественно, все счета закрылись, что делать непонятно. Практически три года приходилось выживать, поскольку руководство офисом передавалось из рук в руки, регулярно менялись названия. Потом нас передали Комитету Российской Федерации по туризму (Роскомтуризм), который возглавил Сергей Шпилько в феврале 1993 года. После появления понятной структуры вместе с финансированием потихонечку наладилась и работа.

Почему в то сложное время не было желания закрыть офисы за границей?

Скорее всего, в то время просто не было человека, который принял бы такое решение, поэтому все продолжали работать по инерции. Такая неразбериха! Кроме того, в офисах находилась собственность

компании — это нельзя было оставить без присмотра. За компанией числились долги, поэтому нельзя было даже закрыть офис и уехать. Мы стали заложниками ситуации.

Но с точки зрения профессиональной деятельности это был положительный опыт. Потому что пришлось заниматься и коммерцией, и туризмом. Очень помогло представительство «Аэрофлота». Мы были в одинаковой ситуации, поэтому помогали друг другу, по-прежнему организуя туристические программы как из России, так и в Россию.

Любопытно, что иностранные туристы ехали в Россию на волне интереса, поднятого перестройкой. Наш офис находился в центре Брюсселя. Люди не только писали письма с различными вопросами о России и путешествиях в нашу страну, но и приходили сами. Поэтому мы параллельно выполняли функции информационного центра. Должен отметить, что в советское время шла большая пропаганда страны — рекламные брошюры, буклеты, фильмы присылали нам в неограниченном количестве и прекрасного качества. И тогда было около 40 представительств компании за рубежом.

Туризм сейчас и тогда. Большая разница между ними?

Сильно изменилась информационная среда. Раньше люди писали письма или приходили на долгие беседы в офис. Зарубежные партнеры организовывали специальные вечера, на которых мы рассказывали и отвечали на вопросы о туризме в России. Сейчас, чтобы получить необходимое, надо просто воспользоваться интернетом.

Сама технология работы не поменялась — туристическая программа составляется по-прежнему, но изменились технические средства. Если раньше печатали программу тура на машинке и отправляли обычной почтой, то сейчас стали использовать компьютер и электронную почту.

Тогда в основном продавались туры с фиксированными маршрутами: «Три столицы» (Киев — Москва — Санкт-Петербург), «Золотое кольцо», путешествие на поезде по России до Пекина. Теперь стало больше возможностей по размещению, развлекательным программам и музеям, расширилась география поездок.

Когда произошло возвращение на родину?

В 1996 году я вернулся в Москву и продолжил работу в Госкомитете по физической культуре и туризму на должности заместителя начальника Управления международных связей. Работа сложная: большой документооборот между многочисленными ведомствами. Именно в это время в Москве стали открываться офисы по туризму других стран, начинавшие развивать свою деятельность в РФ. Все они приходили к нам с просьбами помочь в аккредитации и прочими вопросами. Так

я поработал некоторое время на государственной службе. Потом ВАО «Интурист» сделал мне предложение вернуться.

Вы ответили согласием?

Да, в 1997 году я вернулся в эту компанию, где создали Управление конъюнктуры и анализа. По сути, это было Управление маркетинга и рекламы, его я и возглавил. «Интурист» — большая и серьезная школа бизнеса и управления, и я прошел в ней путь от менеджера до вице-президента. Думаю, в компании нет подразделения, где бы я не работал. За время моей работы поменялось шесть президентов компании. У каждого из них были свои планы, стратегии и подходы. Больше всего я благодарен за уроки управления и полученные знания Аббасу Керимовичу Алиеву, который был президентом ВАО «Интурист» в течение трех лет. Для меня он — главный авторитет как руководитель. Часто пришлось принимать участие в подготовке серьезных документов и решений, поскольку я входил в состав правления компании. Мне нравится, когда идет движение. Всегда старался уходить от рутины и застоя на оживленные и сложные участки работы.

Строгий ли вы руководитель?

Коллективы у меня всегда были разные. Максимальное количество подчиненных сотрудников — около 160 человек. Я привык работать в команде и никогда не был диктатором. Это и плюс, и минус. Я больше полагаюсь на людей, их инициативу и порядочность, но не всегда, к сожалению, срабатывает этот идеалистический принцип. Доверяй, но проверяй.

На мой взгляд, в туризме дистанция между подчиненными и руководителем не должна быть большой. У нас в компании равные отношения, но без панибратства. Такой подход позволяет проявлять больше инициативы. У меня дверь кабинета всегда открыта, потому что я предпочитаю работать внутри коллектива. Тем не менее за нечестное поведение по отношению ко мне и коллегам могу уволить. И, к сожалению, делал это.

Расскажите, пожалуйста, о создании компании RCS.

Создание собственной компании стало тоже весьма непростым решением. В последние годы в «Интуристе» я курировал все выездные конференции и мероприятия на международном уровне, которые проводила администрация полномочного представителя президента в Центральном федеральном

округе. Поэтому видел потенциал работы в области MICE.

В 2007 году я собрал свой коллектив и начал работу на данном направлении туристической индустрии. Мы не занимаемся деловыми поездками-командировками, только корпоративные мероприятия в России и за рубежом, конференции и тимбилдинг. Плюс активно развиваем направление корпоративных праздников. Мне нравится MICE тем, что это сфера бизнеса довольно тесно связана с креативом и требует нестандартного подхода как по выбору стран, мест проведения мероприятий, так и их внутреннему наполнению.

Нужно постоянно двигаться вперед, ведь подстегивает конкуренция. Приходя на первую встречу с новым клиентом, всегда слышу вопрос: «Чем вы отличаетесь от других компаний, предлагающих аналогичные услуги?» А выделиться чем-то среди агрессивных конкурентов-коллегов сложно. Именно поэтому сейчас мы готовим к запуску несколько интернет-проектов в сфере MICE, которые и дадут нам новые ощутимые преимущества.

Какой самый удивительный проект вам довелось воплотить в жизнь?

Это было еще во время работы в «Интуристе». Тогда я возглавлял департамент маркетинга и рекламы. В 1999 году мы готовились к празднованию 70-летнего юбилея компании, и мне пришлось в голову организовать кругосветное путешествие, посвященное этому событию. Казалось бы, совершенно сумасшедшая идея. Но мы это сделали, и до сих пор никто не смог это повторить в таком масштабе.

В маршрут объединили все точки в тех странах, где находились офисы компании,

Совет профессионала

Бизнес строится на доверии и расположении друг к другу, это моя точка зрения. Я стараюсь всегда ходить на встречи с клиентами, слежу, по возможности, за состоянием и реализацией всех мероприятий и готов ответить на вопрос по текущим проектам в любое время. Убежден,

что подход к клиенту должен быть индивидуальным. И чем меньше дистанция между руководителем MICE-агентства и клиентом, тем лучше. Большинство наших клиентов ценят нас именно за волеводченность руководителя компании в их запросы и мероприятия.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Ф.И.О. — Сергей Вениаминович Шаньгин
Место рождения — Могилевская область, Белоруссия
Образование — высшее, Калининградское высшее военное-морское училище, Высшая коммерческая школа Госкоминтуриста и Дипломатическая академия МИД РФ
Должность — генеральный директор компании RCS
Иностранные языки — французский, английский, немецкий
Место жительства — Москва
Семейное положение — женат, сыновья 20 и 28 лет
Хобби — рыбалка

чтобы там провести презентации и праздничные мероприятия. Результат: тур «Москва – Бангкок – Владивосток – Сан-Франциско – Майами – Лондон – Рим – Москва» за 17 дней и около 100 участников в группе. Стоимость путешествия – около 5000 долларов. По нынешним ценам – просто даром. Также организовали продажу путевок для коммерческих туристов, пригласили артистов, журналистов, спонсоров и такой веселой компанией объехали земной шар. Акция поддерживалась «Аэрофлотом».

Для меня самое интересное в проектах – это творческий процесс подготовки того или иного мероприятия.

Какая страна больше всего вас впечатлила?

Специфика нашего бизнеса в том, что побывать везде невозможно, но клиенту ты должен рассказать о стране или городе так, словно жил там. Одна из последних стран, которую я посетил, – Эквадор. Там проходила туристическая выставка в сфере MICE. Без приключений, как всегда, не обошлось. За неделю до нашего приезда там произошла попытка политического переворота: была большая неразбериха, но все закончилось благополучно.

Эквадор – удивительная страна. Она не большая по территории, но чего там только нет! Снежные вершины и джунгли. Потрясающие пейзажи. Столица Кито – одна из немногих в мире, которая находится на

уровне 2000 метров над уровнем моря. Недалеко расположена нулевая отметка экватора. Здесь же находятся и удивительные острова Галапагос – заповедник мирового значения. В Эквадоре очень интересные возможности для корпоративного туризма.

Я посетил больше 40 стран и видел многое. В списке пожеланий, пожалуй, осталась ЮАР.

Как вы проводите свободное время?

Если появляется возможность отдохнуть, то для меня, прежде всего, это должно быть связано с новыми впечатлениями и эмоциями. Летом, как правило, одну-две недели провожу с семьей в Хорватии. Здесь нет изнуряющей жары, чистейшее море и сосновые леса. На Балканы мы ездим с семьей уже лет шесть подряд. В выходные люблю ездить в Подмоскowie на карповую рыбалку.

Расскажите, пожалуйста, о вашей семье.

Моя семья – жена и двое сыновей. Старший окончил Финансовую академию, занимается недвижимостью, младший учится в Государственном университете управления. По моим стопам в туризм пока никто из них не пошел, но вдруг что-то изменится в будущем. Семья у нас очень дружная. Сыновья выросли очень серьезные, внимательные и ответственные, всегда готовы поддержать и помочь.

Еще одним членом нашей семьи на протяжении 15 лет была собака породы шарпей, но сейчас ее уже нет.

Вы хотели бы что-то изменить в своем прошлом?

Думаю, нет. Я доволен, что жизнь проходит не в одном и том же кабинете, а произошло много всего, что хватит на несколько судеб. В будущем же – посмотрим, жизнь не стоит на месте. Может быть, напишу когда-нибудь книгу, но для семьи и друзей. Моя жена уже пишет такие рассказы о своих поездках и впечатлениях. Это очень трогательно. Мы приглашаем друзей и устраиваем семейные чтения. Маленькие эссе порой производят сильное впечатление.

Ваши пожелания коллегам – читателям «Турбизнеса»?

Скоро Новый год. Хочется пожелать всем стабильности, побольше радостных и счастливых дней в семье, новых клиентов и интересных проектов в работе!

Бизнес не становится легче с годами. Приходят новые технологии, нужно быть всегда конкурентоспособным, терпеливым и осторожным, ведь рисков становится все больше, в том числе и финансовых. Поэтому хочется еще пожелать удачи коллегам по цеху!

Беседовала Светлана ФУНТУСОВА

Новое в онлайн-регистрации от Aegean Airlines

Крупнейшая греческая авиакомпания Aegean Airlines предоставляет клиентам все больше возможностей для регистрации на свои рейсы. Сегодня пассажиры могут воспользоваться регистрацией на сайте www.aegeanair.com. Эта услуга доступна не ранее чем за 48 часов и не позднее чем за 30 минут до вылета. После онлайн-регистрации необходимо распечатать посадочный талон и предоставить его при посадке в самолет. Регистрация посредством мобильного телефона на www.aegeanair.com доступна не ранее чем за 24 часа и не позднее чем за 30 минут до вылета. Посадочный талон пассажир получает в виде штрих-кода в двухмерном измерении, доступном для любого мобильного телефона, имеющего доступ в интернет. Его необходимо будет предъя-

вить на стойках регистрации в аэропорту и при посадке на рейс. С 1 декабря онлайн и мобильная регистрация обязательны для пассажиров, вылетающих из Афин, Салоник, Брюсселя, Франкфурта и других городов.

СПРАВКА «ТЪ»

Aegean Airlines была основана в 1987 году. В 2010 году ее услугами воспользовались более 6,2 млн пассажиров. С прошлого года компания вошла в Star Alliance. Ее парк насчитывает более 30 авиалайнеров моделей A-319, A-320 и A-321. Перевозчик выполняет регулярные рейсы более чем по 50 международным и внутренним направлениям. Aegean Airlines летает в московский аэропорт Домодедово из своих базовых аэропортов в Афинах и Салониках.

Двое в руках «Агента»

Группа компаний «Агент.ру» начала сотрудничество с международным аэропортом Шереметьево: с ноября пользователи официального сайта Шереметьева получили возможность бронировать и покупать авиабилеты, используя сервис «Агент.ру».

Представленный на сайте www.svo.aero модуль бронирования «Агент.ру» позволяет быстро и легко найти и оплатить билет, используя те же способы оплаты, которые доступны на сайте www.agent.ru (пластиковая карта, «Яндекс.Деньги», «Евро-роsetь», QiWi, WebMoney). Дизайн модуля бронирования органично сочетается с дизайном сайта аэропорта.

«Международный аэропорт Шереметьево стремится создать для пассажиров все необходимые условия, чтобы любая поездка была приятной, а решение организационных вопросов – простым и удобным. Для этого мы выбираем лучших поставщиков услуг и внедряем самые современные технологии. Совместно с «Агент.ру» мы рады предложить нашим пассажирам возможность легко и быстро забронировать билеты прямо на сайте аэропорта, что позволит выбрать самые удобные и выгодные рейсы и сэкономить время», – отметил руководитель дирекции по организации пассажирских перевозок аэропорта Шереметьево Андрей Никулин.

«Агент.ру» предлагает решения, позволяющие нашим партнерам получать доход от продаж авиабилетов на собственных сайтах без дополнительных затрат. Сотрудничество с аэропортом Шереметьево – еще один важный шаг в реализации стратегии развития группы компаний «Агент.ру». Благодаря взаимодействию «Агент.ру» с несколькими глобальными дистрибутивными системами пользователи получают доступ к широкому ассортименту предложений авиакомпании и могут самостоятельно выбрать наиболее удобные рейсы и стыковки, а также наиболее выгодные тарифы», – сказал заместитель генерального директора компании «Агент.ру» Андрей Чудаков.

Процедура бронирования и покупки билетов на сайте www.svo.aero занимает всего несколько минут. К услугам пользователей – круглосуточная техническая поддержка, которую специалисты «Агент.ру» обеспечивают в рамках соглашения с Шереметьево.

СПРАВКА «ТЪ»

Группа компаний «Агент.ру» была основана в 2006 году Романом Суриновым при участии нескольких инвестиционных компаний, в том числе группы ОАО ФПГ «Росавиаконсорциум», специализирующейся на управлении активами в области гражданской авиации. Стратегия развития группы компаний заключается в создании разветвленной сети продаж и обеспечения синергетического эффекта за счет сочетания традиционных и онлайн-продаж. Все точки продаж, а также интернет-сервис будут работать в рамках единой системы под брендом «Агент.ру».

Интернет-сервис «Агент.ру» (www.agent.ru) занимает лидирующие позиции на рынке интернет-бронирования, предоставляя комплекс услуг по продаже авиабилетов в режиме онлайн. К услугам пассажиров – доступ к предложениям более 120 авиакомпаний, а также удобная и прозрачная система ценообразования. Электронные билеты, приобретаемые на сайте «Агент.ру», можно оплатить при помощи банковской карты, через платежные системы «Яндекс.Деньги», WebMoney и QiWi, или наличными в любом салоне «Евро-роsetь» на территории России.

Другим важным событием осеннего сезона стала покупка группой «Агент.ру» операторской компании «Московское агентство воздушных сообщений» (МАВС), ранее известной как «Агентство воздушных сообщений «Ист Лайн». Среди активов МАВС, переданных в управление группы «Агент.ру», – сеть точек продаж по всей Москве, в том числе в международном аэропорту Домодедово и на Павелецком вокзале, а также пять офисов продаж в центре столицы.

«МАВС станет частью формирующейся консолидированной агентской сети группы компаний «Агент.ру», в которую также войдет одноименный интернет-сервис», – рассказал Андрей Чудаков.

В настоящее время под брендом «Агент.ру» консолидируются туристические агентства и точки продаж авиационных и железнодорожных билетов. Сформированная сеть насчитывает около двухсот собственных точек продаж в 9 городах России. За 2010 год сеть реализовала более 2 млн авиационных и железнодорожных билетов.

Подарок себе любимой

Lufthansa расширяет географию полетов в Москве. В следующем году авиакомпания переносит часть своих рейсов из Домодедова во Внуково, откуда с 25 марта будут отправляться два из шести ежедневных московских рейсов во Франкфурт. С начала июня, после открытия нового аэропорта Берлин-Бранденбург Вилли Брандт, самолеты Lufthansa станут летать в Берлин только из Внукова – всего 12 рейсов в неделю.

Для хороших новостей есть серьезный повод. Следующий год станет юбилейным для Lufthansa. В 1972 году первый самолет авиакомпании совершил посадку в Москве, положив начало регулярным рейсам между Франкфуртом и столицей России.

«В этом году количество пассажиров на наших маршрутах из России увеличилось более чем на 20%. Особый рост отмечен на стыковочных рейсах во Франкфурте в США и Южную Америку, выполняемых на A-380», – говорит региональный директор авиакомпании Lufthansa в России и странах СНГ Рональд Шульц. – Практика работы в Москве показала, что одного аэропорта, которым на сегодня является Домодедово, на этом направлении недостаточно». Подобная ситуация сложилась, например, в Лондоне. В отдаленной перспективе возможно и частичное возвращение Lufthansa в Шереметьево. Несколько лет назад одной из причин переноса рейсов в Домодедово стала возможность обеспечения удобных стыковок для дальнейших перелетов по России и СНГ. Внуково и тогда располагал солидным диапазоном направлений, но сегодня его возможности значительно расширились благодаря разветвленной маршрутной сети авиакомпании «ЮТэйр», базирующейся в аэропорту. Она покрывает Кавказ, Среднюю Азию, Сибирь, Дальний Восток, Прибалтику и Украину.



Генеральный директор аэропорта Внуково Василий АЛЕКСАНДРОВ и региональный директор Lufthansa Рональд ШУЛЬЦ

В прошлом технические возможности Внукова не удовлетворяли современным требованиям. Сейчас ситуация кардинально изменилась. Три года назад была реконструирована ВПП №2, в следующем году закончится реконструкция ВПП №1. В 2012 году должна в целом завершиться модернизация аэропорта, начатая в 2004 году. Внуково пройдет сертификацию для приема самолетов Airbus A380, которую уже имеет Домодедово. В ходе модернизации аэропорта была создана современная инфраструктура, а время на посадку во время стыковок, по словам генерального директора Внукова Василия Александрова, благодаря архитектурным особенностям аэропорта и системе обработки багажа не будет превышать 30–40 минут. Отметим, что аэропорт Мюнхена, входящий в число лучших в Европе, обеспечение посадки в течение 30 минут позиционирует как одно из своих основных преимуществ.

Василий Александров и Рональд Шульц также отметили, что из всех аэропортов московского авиаузла Внуково ближе всех расположен к центру Москвы, а на автотранспорте, благодаря более рациональной, чем на других маршрутах системе организации дорожного движения, сюда удобнее добираться, чем в Домодедово.

На берлинском маршруте Lufthansa намерена предложить новую систему тарифов, согласно которой с лета следующего года цена воздушного путешествия из Москвы в Берлин будет определяться на основе стоимости перелета в одну сторону от 60 евро (от 100 евро в обе стороны, все налоги и сборы включены). В цену входит провоз дополнительного багажа и заказ питания на борту. Новый тариф даст пассажирам возможность принять участие в крупнейшей в Европе программе накопления полетных миль Miles&More. Правила, естественно, распространяются и для полетов на европейских маршрутах на самолетах авиакомпаний группы Lufthansa и ее партнеров по альянсу Star Alliance.

Czech Airlines – общие мили

Номос-банк и Czech Airlines объявили о запуске кобрендовой карты. Ее держатели могут обменивать мили на билеты Czech Airlines и других участников международного альянса авиаперевозчиков Sky Team. На состоявшейся в ноябре пресс-конференции старший вице-президент Номос-банка Вадим Юрьев заявил, что первая кобрендовая карта банка разработана специально для тех, кто любит путешествовать с максимальным комфортом, ориентирована на лиц со средним и выше среднего достатком. Она является не только выгодным платежным инструментом, но также позволяет получать бонусные авиабилеты.

Банк предлагает как кредитные, так и дебетовые карты – они выпускаются на базе международной платежной системы Visa. Уникальной особенностью кредитной карты Номос-банк – Czech Airlines является возможность получения миль даже при снятии наличных. Держателям карты будут начисляться бонусные мили за полеты на рейсах Czech Airlines, а также на самолетах других участников альянса Sky Team и при использовании карты в качестве платежного средства.

В линейке карт есть, например, кредитная карта Visa Classic Номос-банк – Czech Airlines с кредитным лимитом до 300 тысяч рублей. Она предусматривает



До завтра!

Запущен новый туристический проект «Еду Завтра», который представляет собой сайт в виде динамичного информационного табло с постоянно обновляющимися турами. Каждая турфирма может размещать на сайте до 300 предложений в месяц. Это могут быть туры любых типов (горящие, экскурсионные и т.д.) по любым направлениям. Сайт удобен тем, что пользователь может оперативно следить за новыми предложениями, затрачивая при этом минимальное количество времени и усилий. По словам руководителя

проекта Александра Меньчика, одним из самых больших достоинств «Еду Завтра» по сравнению с другими сайтами по поиску туров является его простота и понятность даже для не очень продвинутых пользователей, что существенно расширяет аудиторию веб-ресурса. Сайт не переполнен ненужной информацией, на нем нет навязчивой рекламы, избыточного и неудобного фильтра поиска туров. Сайт начал работу на рынке Санкт-Петербурга, в ближайших планах – Москва и города-миллионники.

беспроцентный период кредитования до 50 дней, 500 миль в подарок при первой покупке по карте, 1 милю за каждые 60 рублей при снятии наличными по карте, 1 милю за каждые 30 рублей, потраченных по карте для оплаты товаров и услуг, 250 миль в подарок в день рождения.

Дебетовая карта Visa Classic Номос-банк – Czech Airlines предоставляет 300 миль в подарок при проведении первой покупки по карте, 1 милю за каждые 30 рублей, потраченных по карте для оплаты товаров и услуг, 150 миль в подарок в день рождения.

Вадим Юрьев подчеркнул, что Номос-банк, второй крупнейший российский частный универсальный банк (после Альфа-банка), очень скрупулезно подходил к выбору партнера новой программы и остановился на Czech Airlines – одной из старейших авиакомпаний мира, имеющей широкую маршрутную сеть и обладающей статусом надежного авиаперевозчика. Старший вице-президент Czech Airlines Йиржи Марек (на фото) в этой связи заявил, что его компания – лидирующий перевозчик с кобрендовыми картами в Центральной и Восточной Европе. Первый кобрендинговый продукт компания предложила еще в 2000 году. В 2006 году получила награду от Mastercard за передовую деятельность в кобрендовых кредитных картах. «Мы хотим быть первыми в кобрендовых проектах и в России», – подчеркнул Йиржи Марек.

Он также напомнил, что Czech Airlines в настоящее время выполняет регулярные авиарейсы в Москву, Санкт-Петербург, Ростов, Самару, Екатеринбург. За год из Российской Федерации перевозится более полумиллиона пассажиров. Прирост пассажиропотока в 2011 году составил 21%. В 2012 году Czech Airlines откроет два новых авиарейса в Россию, один из них – в Уфу. В пражском аэропорту с 2012 года будут размещены указатели на трех языках, в том числе на русском.

Группа Номос-банк занимает 7 место среди крупнейших российских банковских групп по размеру активов. На 30 июня 2011 года ее консолидированные активы составили 572,2 млрд рублей, собственный капитал – 69,7 млрд рублей. Стратегическими акционерами Номос-банка являются группа компаний ИСТ и чешская финансовая группа PPF Group. У банка примерно 300 филиалов и офисов, ключевыми регионами для бизнеса считаются Москва, Санкт-Петербург, Тюменская, Новосибирская области и Хабаровский край.

Александр ПОПОВ, Борис СИРОТИН

Место встречи – МИТТ



На протяжении двух десятилетий МИТТ остается ведущей туристической выставкой России. О том, с чего все начиналось и что нового будет на выставке в 2012 году, рассказывает ее директор Елизавета НАЗАРЬЕВА.

Елизавета, с чего начинался МИТТ и как выставка выглядит сейчас?

Через год Международная выставка «МИТТ/Путешествия и туризм» будет отмечать свой 20-летний юбилей. Первая выставка состоялась в марте 1994 года в Международном выставочном комплексе на Красной Пресне (так назывался ЦВК «Экспоцентр» в то время). В ней приняли участие 458 компаний из 31 страны мира. МИТТ 1994 заняла два неполных зала второго павильона. Среди участников первой выставки были поверившие в успех и впоследствии ставшие ее постоянными экспонентами – авиакомпании «Аэрофлот» и «Трансаэро», гостиница «Украина», фирмы «Арт-тур», «ПАКС», «Спутник МТК», «Владинвесттур», «Интаэр», «МИТС». В 1995 году МИТТ уже заняла все три зала второго павильона, число участников увеличилось почти в два раза и составило около 800 компаний. К МИТТ 2008 присоединились «Ланта-тур вояж», «Агентство ПАК-ТРЭВЕЛ», «Натали Турс», «Асент Трэвел», «Туристическое агентство «Роза Ветров», «Ванд Интернешнл», ВАО «Интурист», «Интерюнион-

М», «Интур Спектр», «Ист-Лайн», «ТЕZ TOUR Алкан Групп» (сохранены оригинальные названия) и другие компании, ставшие лидерами туристического рынка. За прошедшие годы МИТТ прочно закрепилась в пятерке крупнейших туристических выставок мира, наряду с выставками в Лондоне и Берлине. Ежегодно в МИТТ принимают участие около трех тысяч компаний, которые представляют 189 стран и регионов мира, около 90 национальных туристических офисов. География экспонентов постоянно расширяется. В 2010–2011 годах в выставке впервые приняли участие такие страны, как Канада, Нидерланды, Албания, Ботсвана, Бутан, Венесуэла, Колумбия, Никарагуа, Сальвадор. На МИТТ 2012 впервые будут представлены стенды Бразилии и Палау – одного из самых маленьких государств Тихого океана. Конечно, здесь соберутся практически все крупнейшие российские компании. Туроператоры, отели, авиакомпании и другие участники рынка считают свое участие в МИТТ обязательным условием успеха в предстоящем сезоне.

Где и когда пройдет выставка МИТТ 2012? Как получить приглашающие билеты специалистам, работающим в туризме?

МИТТ 2012 состоится в период с 21 по 24 марта в ЦВК «Экспоцентр» и займет восемь выставочных залов павильонов 1, 2, 8 и павильона «Форум». Станция метро «Выставочная» удобно расположена перед входом в выставочный центр. Вход на мероприятие – по бесплатным электронным билетам. Чтобы распечатать свой именной электронный билет, посетитель должен зарегистрироваться на сайте www.mitt.ru. В обмен на билет на стойках регистрации вы получите бейдж, действительный в течение всех четырех дней работы МИТТ. Также на сайте доступна функция восстановления электронного билета в случае его потери. Имея на руках электронный билет, вам не нужно будет регистрироваться на входе. Кроме того, вы сэкономите около 500 рублей, так как вход на выставку без электронного билета – платный. Спонсор регистрации посетителей МИТТ 2012 – Министерство туризма Турции.

Какие основные мероприятия запланированы для участников и гостей МИТТ 2012?

В первый день МИТТ 2012 состоится ключевое мероприятие выставки – Международный туристический бизнес-саммит. Его основные задачи – обсуждение ключевых проблем туристического рынка, тенденций развития отрасли, обмен опытом ведущих российских и международных компаний. Саммит проходит при поддержке РСТ. Вечером этого же дня в одном из модных московских клубов

состоится вечеринка МИТТ Club Night. Это будет закрытая вечеринка только для участников и гостей МИТТ 2012. Океаны коктейлей и море позитива, зажигательная дискотека и новые знакомства, живое выступление популярных исполнителей и новомодные сетсы известных диджеев на одной из клубных сцен Москвы – и все это в компании коллег, партнеров и друзей. Во время МИТТ Club Night пройдет традиционная церемония вручения премий МИТТ Annual Awards 2012. Продажа билетов будет открыта с нового года на сайте выставки. Кстати, на МИТТ 2012 объявлена тема года – «Морские круизы» (в прошлом году темой года был «Медицинский туризм»). 22 марта, во второй день МИТТ, в рамках темы года состоится первая Международная конференция по морским круизам. Генеральным партнером темы года выступает компания «Атлантис Лайн Морские Круизы». Мы ожидаем повышенный интерес к мероприятию со стороны участников и посетителей МИТТ. В связи с этим на странице конференции приблизительно с января будет открыта отдельная регистрация для ее посещения. Еще одно важное мероприятие – третий московский Конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму – состоится 22 и 23 марта. В течение всех дней работы выставки в 12 конференц-залах «Экспоцентра» будут проходить пресс-конференции, презентации компаний-участников, семинары и консультации. Программа формируется, ее полная версия будет размещена на нашем сайте в феврале. Следите за новостями на www.mitt.ru.

Как вы думаете, не изживают ли выставки себя как формат проведения деловых встреч? Почему они по-прежнему интересны агентам, даже в век интернета?

На четыре дня на выставку МИТТ приезжает почти весь туристический мир. Это уникальная возможность встретиться практически со всеми партнерами и найти новых. Вы только представьте, сколько времени и денег это ежегодно экономит участникам и гостям выставки. Живое общение – один из самых важных факторов в бизнесе. На МИТТ у каждого агентства, в том числе регионального, есть возможность лично встретиться с первыми лицами и топ-менеджерами компаний-участников и обсудить все рабочие вопросы. Для менеджеров агентств МИТТ – это также очередная ступень повышения квалификации. Деловая программа выставки, состоящая из десятков семинаров и мастер-классов по всем аспектам деятельности турфирм, конференций, презентаций новых направлений и услуг, значительно повышает профессиональный уровень сотрудников. Работа на выставке МИТТ – это четыре дня, которые кормят весь год.

Беседовал Сергей ДЕМЕНТЬЕВ

На Тверской земле



Тверская область претендует на статус одного из туристических центров России. Есть много факторов, подтверждающих обоснованность этого стремления. Интересна история региона, он имеет непосредственное отношение к процессу становления российской государственности, развитию деловых и культурных связей с зарубежными странами. «Современная индустрия гостеприимства — непереносимое условие развития туризма в регионе», — считает заместитель председателя правительства Тверской области Александр Владимирович МЕНЬЩИКОВ.

В Тверской области, между двух российских столиц, на знаменитой «государевой дороге», находится множество дворянских усадеб, которые, по историческим меркам совсем недавно, были очагами российской культуры, центрами общественной мысли. Сейчас эти родовые гнезда реставрируются на условиях частно-государственного партнерства.

Более девяти тысяч памятников истории и культуры в Тверской области охраняются государством. Среди них исток Волги и самый древний в стране монастырь — Борисоглебский. В регионе 14 городов имеют статус «исторических». Можно долго перечислять имена великих людей России, жизнь и деятельность которых связана с Тверской областью: первый пат-

появились такие необычные туристские объекты, как музейно-развлекательные центры «Музей гадов» в Кимрском районе, «Музей пчелы» в поселке Сандово, «Музей рака» в Весьегонске. Интересная деталь: чтобы сегодня попасть в «Музей гадов», нужно записываться за несколько месяцев вперед, а ведь он был создан только в 2007 году. «Музей пчелы» в Сандове превратился в настоящий современный туристский объект.

Положительная динамика въездного туризма в регионе сохраняется с 2004 года. В 2008 году мы преодолели миллионный рубеж. Кризисные годы, конечно, несколько замедлили этот рост, но не остановили его. Это объясняется тем, что в последние годы в нашем регионе развивались различные направления — от массового культурно-познавательного туризма до яхтинга, охоты и рыбалки. В самый сложный период диверсификация регионального туррынка обеспечила положительные результаты.

2011 год добавил новостройки в гостиничной сфере Тверской области. В преддверии сезона открылись загородный комплекс отдыха «Волга Виллс» в селе Городня (Конаковский район) и мини-отель «Александровский причал» в городе Весьегонске, 7 сентября принял первых посетителей отель-музей «Оникс-Торжок».

риарх всея Руси Иов, Пушкин, Левитан, Ахматова, Гумилев.

Безусловно, туристический потенциал Верхневолжья во многом основан на богатом историко-культурном наследии. Прибавьте к этому замечательную природу — наши реки и озера, леса и поля — и множество культурных и спортивных событий. Долгое время не хватало еще одного важного ингредиента успеха — современных подходов к ведению турбизнеса.

Развитие отрасли стало одним из приоритетов региональной политики не более восьми лет назад. За это время сделан значительный шаг вперед. Сегодня объем туристских услуг вплотную приблизился к отметке в 4 млрд рублей. К 2025 году мы планируем этот показатель как минимум утроить. Создаются новые объекты туристского показа, ведется интеграция в существующие всероссийские и международные маршруты, развивается сеть объектов размещения, готовятся кадры.

Мы делаем ставку на создание интерактивных программ, стимулирующих въездной туризм. При поддержке региональной власти

серьезное внимание уделялось интегрированию области в существующие всероссийские и межрегиональные маршруты, что не могло не привести к перераспределению туристских потоков на российском уровне. Наиболее характерным примером является туристский переток из всероссийского маршрута «Золотое кольцо России» через Углич, Калезин и Кашин с выходом на Тверь и далее на Москву.

После создания современной трассы от Сандова до границы с Устюженским районом Вологодской области удалось открыть новый межрегиональный маршрут «На Русский Север» по четырем областям ЦФО и СЗФО. В настоящее время прорабатывается возможность создания вместе с Псковской областью маршрута «По пушкинским местам России». Активно идет работа по освоению туристского пространства между Москвой и Санкт-Петербургом в рамках маршрута «Государева дорога», 250 километров которой проходит по нашей области.

Еще более характерным показателем развития туризма в Тверской области является

Туристическая отрасль Тверской области

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	9 месяцев 2011 г.
Поток туристов в регион (тысяч человек)	768,34	792,1	842,0	990,4
Средняя загрузка средств размещения (%)	62%	62%	61%	61%
Количество мест для размещения туристов	17276	17552	18185	18237
Инвестиции в отрасль (млн рублей)	142,0	63	71,7	72,5
Объем туристских услуг, предоставленных предприятиями отрасли (млрд рублей)	2,9	2,98	3,02	3,1
Количество объектов размещения	165	170	173	180

Источник: Комитет по туризму, курортам и международным связям Тверской области

Основные мероприятия в сфере туризма в 2012 году

Сроки проведения	Мероприятие	Описание, участники	Место проведения
Март	Фестиваль зимних экстремальных видов спорта «Московское море»	Ежегодное мероприятие, направленное на развитие зимнего отдыха в туристской зоне «Московское море». Спортивные клубы, представители турорганизаций.	Тверская область
Апрель	Межрегиональные соревнования по технике водного туризма «Тьмацкий перекаст»	Ежегодное мероприятие, направленное на развитие водных видов активного отдыха и пропаганду здорового образа жизни. Туристские и семейные клубы, жители Твери.	Тверь
Май	Освящение истока Волги	Торжественное освящение истока Волги, главного объекта туристского притяжения Тверской области. Все слои населения.	Осташковский район, д. Волговерховье
Июнь	V торгово-туристский фестиваль «Купеческий караван»	Проводится на территории деревянного зодчества под открытым небом в рамках Межрегионального фольклорного праздника «Троицкие гуляния».	Торжокский район, с. Василево
Сентябрь — октябрь	VI культурно-туристский форум «Времен связующая нить»	Многоплановое ежегодное мероприятие, направленное на пропаганду туристско-рекреационного потенциала туристской зоны «Русская Венеция». В рамках форума ежегодно проходит фестиваль театров малых городов России.	Вышний Волочек
27 сентября	Фольклорный праздник «Осеннее рандеву Гадюки Васильевны»	Праздник проходит на базе музейно-развлекательного центра «Музей гадов».	Кимрский район, п. Приволжский (бывшая д. Гадово)

количественный и качественный рост тверской гостиничной индустрии. Даже в период кризиса инвестиции в этот сектор не прекращались. Только за последние пять лет в самых разных уголках Тверской области было построено около трех десятков новых объектов размещения: отелей, баз отдыха и т.д. В настоящее время в регионе работают 180 объектов размещения более чем на 18 тысяч мест. По этому показателю Тверская область занимает пятое место в России.

В начале сентября 2010 года администрацией региона подписано соглашение с сетью отелей Rezidor о строительстве современного гостиничного комплекса на 230 мест в Конаковском районе. Здесь будет конференц-зал на 500 посадочных мест, со сценой, киноэкраном, световой и акустической системами и многоканальной системой синхронного перевода. Ввод в строй нового комплекса намечен на 2014 год. Реализация проекта даст региону 200 новых рабочих мест.

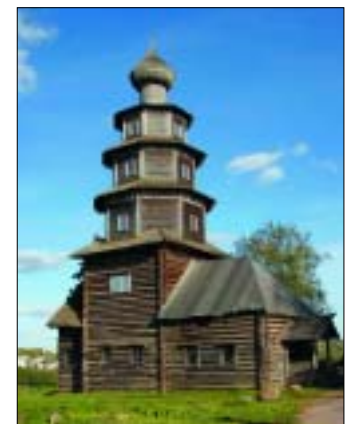
Сегодня в туристической отрасли Тверского региона занято 10 тысяч человек. И это не предел. По оценке областного правительства, к 2025 году число объектов размещения превысит отметку в 350 единиц с общим номерным фондом в 45 тысяч мест, а количество рабочих мест в отрасли должно увеличиться почти до 23 тысяч.

В Тверской области сложился уникальный для регионов России туристский центр, ориентированный на сочетание различных видов туризма, что в итоге позволяет формировать разнообразный по наполняемости и продолжительности турпродукт: от однодневных туров выходного дня до многодневных путешествий по верхневолжскому краю и соседним регионам.

Популярные маршруты



- «Пушкинское кольцо Верхневолжья»: Тверь — Торжок — Берново — Старица — Тверь
- «На Бежецкий верх»: Москва — село Городня — Тверь — село Кушалино — Бежецк — д. Божонка — Красный Холм — Весьегонск — Сандово — Тверь — Москва
- «Большое тверское кольцо»: Тверь — Торжок — Осташков — Селижарово — Ржев — Старица — Тверь
- «Тверской классический»: Москва — Сергиев Посад — Калезин — Кашин — село Ведное — Тверь — Торжок — Старица — Москва
- «В медвежий угол»: Москва — Тверь — Старица — Ржев — Западная Двина — Торпец — биостанция «Чистый лес» — Андреаполь — Пенно — Осташков — Торжок — Тверь — Москва



Деревянная церковь Вознесения Господня в Торжке

Отель Оникс

Дополнительная информация о туризме в Тверской области
www.visitTver.ru
www.tourism.tver.ru



Нижегородская область – программа действий

В 2011 году министерством поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области продолжена реализация мероприятий областной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Нижегородской области в 2009–2011 годах». Объем средств областного бюджета, запланированных на 2011 год по программе, превысил 35 млн рублей.

Реализации действующей программы ведется по пяти основным направлениям.

1. Нормативно-правовое обеспечение туристской отрасли на региональном уровне.

Принят административный регламент министерства о предоставлении государственной услуги «Аккредитация организаций, осуществляющих классификацию объектов туристской индустрии, включающих гости-

ницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи».

Для повышения качества экскурсионных услуг разработан и утвержден постановлением правительства Нижегородской области «Порядок добровольной аккредитации экскурсоводов и гидов-переводчиков на территории Нижегородской области».

2. Проведение маркетинговых мероприятий по продвижению туристского потенциала Нижегородской области на внутреннем и международном рынках.

Принято участие в крупнейших международных выставках: «Интурмаркет», «МИТТ», «Отдых» (Москва), FITUR (Мадрид), TOP RESA (Париж). Субъекты туристической индустрии Нижегородской области имели возможность воспользоваться государственной поддержкой в виде получения бесплатного рабочего места в рамках единого стенда региона.

Подготовлены и изданы рекламно-информационные материалы о туристском потенциале региона на русском, английском, немецком, французском, испанском, китайском языках. Подготовлен и тиражирован фильм о туризме в Нижегородской области. Подготовлен ролик о туристском потенциале для проката в скоростных поездах «Сапсан». Трансляция ролика на маршруте Нижний Новгород – Москва – Нижний Новгород осуществлялась до конца ноября, на маршруте Москва – Санкт-Петербург – Москва – до середины ноября.

3. Привлечение инвестиций на развитие материальной базы туристической индустрии, финансово-кредитная поддержка инвесторов, реализующих проекты в сфере туризма (возмещение части процентной ставки по кредитам).

В сентябре был осуществлен спуск на воду круизного судна «Сура». Строительство судна велось на Городецком судоремонтном заводе. Инвестор проекта – ООО «Гама» при финансовой поддержке министерства по программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Нижегородской области в 2009–2011 годах». Кроме этого, министерством осуществляется поддержка еще 11 проектов в сфере туризма. Субсидию на возмещение части процентной ставки по кредитам

Круизный теплоход «Сура» спущен на воду



коммерческих банков, полученным на строительство и реконструкцию гостиниц и других средств размещения, а также на приобретение (реконструкцию) транспортных средств для перевозки туристов и экскурсантов.

4. Развитие инфраструктуры крупных туристских центров Нижегородской области.

В федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» включено мероприятие по поддержке проектов создания туристских кластеров в Нижегородской области с заявленным объемом финансирования из федерального бюджета на 2013–2014 годы в объеме 80 млн рублей.

5. Содействие в подготовке (переподготовке) кадров в сфере туризма, научное обеспечение.

Подготовлено 25 экскурсоводов для муниципальных образований Нижегородской области. В период проведения выставки TOP RESA совместно с Французским институтом туризма министерством была организована стажировка во Франции для специалистов муниципальных образований Нижегородской области в целях изучения французского опыта в развитии туристской сферы.

28–29 ноября в Нижнем Новгороде состоялась Международная конференция по развитию туризма в Нижегородской области с участием представителей Института туризма Франции.

Программа-2012

Принята областная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Нижегородской области в 2012–2016 годах» (утверждена постановлением правительства Нижегородской области №797 от 4.10.2011). Основная цель новой программы – формирование в регионе конкурентоспособной туристской индустрии. Акцент сделан на государственную поддержку инвесторов, реализующих проекты в сфере туризма (запланированы средства областного бюджета в объеме 22,1 млн рублей), маркетинг нижегородского турпродукта и информационное обеспечение отрасли (запланированы средства областного бюджета в объеме 13 млн рублей). Программа будет являться базовым документом подготовки туристской инфраструктуры региона – в первую очередь гостиничного сектора и сферы общественного питания – к проведению в Нижнем Новгороде игр чемпионата мира по футболу 2018 года.

Календарь событий

Январь

Театрализованная программа «Зажги свечу на Рождество» – г. Семенов, МУК «Историко-художественный музей», 2–10 января

«Святочные гадания» – с. Большое Болдино, усадьба музея-заповедника, 6–19 января Зимние Святки были одним из наиболее почитаемых и любимых праздников русского народа. Начинаясь они с Сочельника, кануна Рождества, и длились две недели до Крещения. Отмечали Святки шумно, раздольно, создавалась неповторимая атмосфера святочного веселья. Праздник проходит в музее-заповеднике А.С. Пушкина. Гостей города знакомят со старинными обычаями и обрядами: гадание на воске, с зеркалами и пр.

Праздничное мероприятие «Рождество в Катунках» (для детей) – Чкаловский район, п. Катунки, 7 января

«Святки» – Нижний Новгород, музей архитектуры и быта народов Нижегородского Поволжья, 8 января

Святки исстари были яркими, шумными, таинственными, волшебными народными гуляньями и все эти качества придавали им старинные обряды, многие из которых до сих пор бытуют на территории Нижегородской области.

Стать непосредственными участниками этих старинных обрядов, русских народных игр или настоящих мужских состязаний можно в Музее архитектуры и быта народов Поволжья. 8 января 2012 года праздник проходит в традиционной крестьянской обстановке, так как музей представляет собой русскую деревню с избами, украшенными глухой резьбой, церквями, амбарами, старинными мельницами.

Праздник русского валенка – Павловский район, с. Варез, 29 января На празднике гостей встречают ряженые песнями и шутками. Театрализованная конкурсно-игровая программа «Русский валенок» рассказывает об истории валенка, проводятся такие конкурсы, как бой валенками, бег в валенках с препятствием, лучшая частушка о валенках и многое другое. На протяжении всего праздничного дня организована выставка-ярмарка, где представлены изделия народных художественных промыслов. Завершается праздник концертной программой с участием коллективов художественной самодеятельности Павловского района.

Февраль

Народное гулянье, театрализованно-игровая программа «Праздник русской каши» – Павловский район, с. Лаптево, 4–5 февраля

Открытый областной фестиваль «Под крылом самолета» – г. Чкаловск, 5 февраля
День памяти А.С. Пушкина – с. Большое Болдино, усадьба музея-заповедника «Болдино», 10 февраля

Соревнования охотников-любителей «Охотничий биатлон» – п. Воротынец, местечко Остров, 23 февраля

Масленица – Нижний Новгород, Музей архитектуры и быта народов Нижегородского Поволжья, 26 февраля

Праздник подготовлен на основе материалов о праздновании Масленицы в различных районах Нижегородской области. В праздничной программе: вывод Масленицы, костер, старинные игры, хороводы, кулачные бои.

Праздник Тумботинских финок – Павловский район, р.п. Тумботино, последняя декада февраля

Проведение праздника стало уже традиционным. Начинается гулянье на площади у дома культуры «Заречный» р.п. Тумботино с концерта гармонистов, песен и плясок. Проводятся разнообразные конкурсы, в которых участвуют все от мала до велика. Гостей праздника развлекают ряженые. Гонки на финках (так в народе называют финские сани) проходят как серьезные соревнования: участники поделены на возрастные группы, победители получают призы. Заканчивается праздник массовым катанием на финках.

Стенд Нижегородской области на столичной выставке «Интурмаркет»



Полезные адреса

Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области
+7 (831)4306857, 4341178
e-mail: tourism@mpred.kreml.nnov.ru
www.tourismnn.ru



Маршрут на карте Московии

Мытищинский район



На северо-востоке от Москвы, прямо за МКАДом, расположен Мытищинский район – территория с уникальной природой, богатой историей и динамичной современностью. О том, как здесь развивают туризм, рассказывает глава района Виктор АЗАРОВ.

Виктор Сергеевич, вы возглавляете район Подмосковья, самой природой предназначенный стать туристской меккой. Такими богатыми водными и лесными ресурсами могут похвалиться далеко не все.

Действительно, Мытищинский район имеет уникальный природный потенциал и является настоящей «жемчужиной Подмосковья». У нас сосредоточены три четверти всех подмосковных водных ресурсов. Шесть водохранилищ – Клязьминское, Пироговское, Учинское, Пестовское, Икшинское и Пяловское – настоящий подарок для любителей активного и яхтенного отдыха, и неслучайно в районе более десятка яхт-клубов. Местные и приезжие рыбаки облюбовали и живописные берега рек Яуза и Уча.

Почти 50% территории района – это лесные массивы. Национальный парк «Лосиный остров» – также гордость нашего края. Конечно, такие богатые природные условия способствовали развитию зон отдыха еще десятки лет назад. Поселки, прилегающие к Москве, были дачными. У берегов водохранилищ стали появляться первые санатории и дома отдыха. Сегодня туристско-рекреационная зона Мытищинского района включает два детских оздоровительных лагеря и около 40 пансионатов и баз отдыха. Многие из них предлагают достаточно высокий уровень сервиса, и с каждым годом количество туристов, выбирающих для отдыха наш район, неуклонно растет. В летние месяцы население увеличивается в 2–3 раза.

Мытищинский край имеет и богатое историческое наследие. Только известные на весь мир народно-художественные промыслы Федоскино и Жостово чего стоят! Сохраняете традиционное производство?

Об уникальных расписных жостовских подносах и федоскинских шкатулках действительно знают далеко за пределами нашей страны. Произведения мытищинских мастеров – визитная карточка Российской империи, СССР и новой России. Шкатулки из папье-маше с оригинальной лаковой миниатюрной живописью из Федоскино в качестве подарков были переданы папе Римскому, президенту США, премьер-министру Великобритании. Как лучшие экспонаты они входят в частные собрания коллекционеров всего мира.

Подносы Жостовской фабрики декоративной росписи за свою почти двухвековую историю из бытового предмета превратились в предмет искусства, а ремесло обрело статус уникального русского народного промысла. Музей подносов в Жостово – единственный в мире. Очень здорово, что свой талант, свои знания и умения признанные мастера и сегодня передают молодым художникам. В этом году свое 80-летие отметило Федоскинское художественно-промышленное училище миниатюрной живописи, которое и готовит новое поколение продолжателей промыслов.

Кстати, уже 20 лет в нашем районе существует еще один промысел – «Былина», создающий русских народных кукол. Можно сказать, что в Мытищах состоялось второе рождение национальной куклы. Куклы «Былины» настолько хороши и выразительны, что быстро завоевали всеобщее признание и стали своеобразными посланцами России за рубежом. Они являются украшением любой музейной коллекции, выставки или презентации. И вот если посмотреть на произведения Жостова и Федоскина можно было, побывав на экскурсии на фабриках, то «Былина» –

производство небольшое, не имеющее демонстрационного помещения. Поэтому мы решили собрать наши промыслы под одной крышей, и теперь в районном Дворце культуры и досуга «Яуза» действует постоянная выставка-экспозиция уникальных работ мытищинских мастеров.

Чем еще можете удивить туристов?

Любители истории и зодчества обязательно по достоинству оценят старинную Марфинскую усадьбу XVIII столетия и храм Благовещения Пресвятой Богородицы, построенный по указу царя Алексея Михайловича в середине XVII века в селе Тайнинском, которое сейчас входит в состав города Мытищи.

Театралы непременно должны побывать на спектаклях двух наших замечательных театров – кукольного театра «Огниво» и театра драмы и комедии «ФЭСТ». О билетах стоит побеспокоиться заранее – там всегда аншлаги. То же самое можно сказать и о ледовой арене «Мытищи». Современный ледовый дворец на семь тысяч мест является домашней ареной ХК «Атлант», прошлогоднего победителя Западной конференции КХЛ. Посмотрели бы вы на трибуны во время матча! У нас очень любят хоккей, и не случайно именно в Мытищах в 2007 году проводился чемпионат мира.

Кроме того, у нас замечательные историко-художественный музей и картинная галерея, а оригинальный памятник в честь 200-летия Екатерининского водопровода в виде трех задвижек внесен в десятку самых необычных памятников Европы. Перечислять мытищинские достопримечательности можно долго. В последнее время актуализируется промышленный туризм, и здесь мы тоже можем удивить многих туристов – у нас в районе много интересных предприятий, в числе которых Мытищинский машиностроительный завод и «Метровагонмаш», выросшие из вагоностроительного завода Саввы Мамонтова.

При таком значительном потенциале что делается в районе для привлечения туристов?

Первое, с чего мы начали, – создали при администрации района специализированный отдел по развитию туризма и народных промыслов. Составили туристский паспорт района, вобравший в себя информацию обо всех объектах показа, предприятиях туристической индустрии, общепитовых и спортивных сооружениях. Приняли долгосрочную целевую программу по развитию индустрии внутреннего и въездного туризма, которую поэтапно сейчас реализуем. Курирует эти вопросы Совет по туризму при главе Мытищинского района.

Несмотря на то, что работа по продвижению туристской сферы началась не так

давно, уже есть результаты. В стадии проектных разработок находится формирование интересных туристских маршрутов по территории района и транзитных. С болгарским городом-побратимом Габрово у нас есть задумка о создании международного маршрута.

Всю эту работу мы ведем с помощью специалистов ведущего профильного вуза страны – Российского государственного университета туризма и сервиса (РГУТИС). Чтобы повысить уровень сервиса в отелях и домах отдыха, в районе впервые в этом году был проведен конкурс профессионального мастерства среди предприятий туристической индустрии. Были разработаны анкеты для выявления потребностей гостей коллективных средств размещения. Мнение туристов обязательно будем учитывать.

Кроме того, мы участвуем практически во всех мероприятиях туристской направленности, которые проводятся на уровне Московской области и федерации в целом, стараемся заявить о себе. Однако, конечно, многое еще предстоит решить. Главное – обеспечить должное развитие туристской индустрии и инфраструктуры, способных предоставить туристу необходимый ему уровень и стандарт обслуживания, безопасность, гармоничное удовлетворение туристского интереса и потребностей. Ведь в итоге эта наша работа принесет большие плюсы самому району в виде создания новых рабочих мест, привлечения инвестиций, увеличения налоговых поступлений. Так что мы настроены решительно.

Такая внушительная работа по развитию туристской сферы больше напоминает масштабный ребрендинг всего района.

А мы и не скрываем, что хотим, чтобы Мытищинский район стал брендом, ко-



Памятник в честь 200-летия Екатерининского водопровода

Ледовый дворец «Мытищи» на семь тысяч мест





Храм Благовещения
Пресвятой Богородицы в Тайнинском

Усадьба Марфино

Международный
культурно-этнический фестиваль
«Чаепитие в Мытищах»

торый бы знали не только в Подмосковье, но и в России в целом, и в мире. Почему нет? Пусть как можно больше людей познакомится с удивительной историей, уникальным культурным наследием, богатейшей природой нашего края. Мы хотим этим поделиться! Уже два года подряд мы организуем информационные пресс-туры по Мытищинскому району для представителей областных и федеральных СМИ, специализирующихся на туризме. В сентябре этого года мы впервые провели культурно-этнический фестиваль «Чаепитие в Мытищах», приуроченный ко Всемирному дню туризма. Праздник не только удался, но был высоко оценен нашими жителями, поэтому обязательно сделаем его традиционным.

В рамках фестиваля прошла презентация видеофильма и буклета «Мытищинский район — жемчужина Подмосковья», которые как раз и рассчитаны на наших гостей, хотя вызвали большой интерес и у самих мытищинцев. В следующем году культурно-этнический фестиваль «Чаепитие в Мытищах» получит статус международного, поскольку к участию в нем мы пригласим свои города-партнеры из Европы. Фестиваль в 2012 году пройдет в последнюю субботу сентября — ждем всех в гости.

Как вы решаете задачу информационно-рекламного продвижения туризма в регионе и за его пределами?

Было решено создать краеведческую программу на районном телевидении, открыть подобные рубрики в местных газетах и на радио. Со всей информацией, касающейся туристской привлекательности нашего края, можно ознакомиться и на официальном сайте Мытищинского района. Мы активно привлекаем к этой работе жителей района. Стартовал районный конкурс на лучший логотип и слоган района, в ходе которого мытищинцы могут поработать над созданием фирменно-

го знака и девиза района самостоятельно. Уже сейчас есть очень интересные работы, которые присланы и студентами-художниками, и просто патриотами своей малой родины. Главное, чтобы в них нашло отражение то, чем издавна славится мытищинская земля, — наши открытость и хлебосольство. Мы всегда рады гостям, и я уверен, что в Мытищинский район им захочется вернуться.



Top
5

Чем знаменит Мытищинский район

1. Шесть водохранилищ — Клязьминское, Пироговское, Учинское, Пестовское, Икшинское и Пяловское. Реки Яуза и Уча.
2. Около 40 пансионатов и баз отдыха, два детских оздоровительных лагеря.
3. Народно-художественные промыслы Федоскино и Жостово, промысел «Былина».
4. Марфинская усадьба XVIII столетия и храм Благовещения Пресвятой Богородицы, построенный по указу царя Алексея Михайловича в середине XVII века в селе Тайнинском. Екатеринбургский водопровод.
5. Ледовая арена «Мытищи» на семь тысяч мест.

ПРОБЛЕМА Гостиницы — прямой диалог

По словам Николая Исаева, начальника сектора развития инфраструктуры туризма управления по туризму Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга, сейчас в Северной столице действует около 640 гостиниц на 28 тысяч мест. При этом каждый год вводится в строй более тысячи новых номеров. Тем не менее город в целом ощущает нехватку средств размещения, прежде всего с недорогим номерным фондом. «Инвесторы пока предпочитают вкладываться в гостиницы класса 4 или 5 звезд, наиболее выгодные с точки зрения окупаемости. С другой стороны, даже люксовый сегмент еще не полностью насыщен», — полагает Николай Исаев. Представитель комитета также отметил, что растет популярность вложений не только в большие гостиницы, но и, например, в кемпинги, под которые город выделяет земельные участки.

Острые проблемы гостиничной деятельности в России обсуждались на специальной конференции, организованной СЗРО РСТ в Северной столице.

Развитие отельного бизнеса тормозит ряд причин, среди которых проблемы налогообложения и инвестирования. Алексей Мусакин, генеральный директор управляющей компании Cronwell Management, отметил, что российское налоговое законодательство не поощряет не только инвестиции в отечественный гостиничный бизнес, но и внутренний туризм. «Почему бы не сделать налоговый вычет человеку, отдыхавшему в российском санатории или пансионате, — ведь это вернется сторицей?» — задает вопрос эксперт.

Еще один возможный метод поощрения гостиничного хозяйства — эксперименты с единым налогом на вмененный доход, коэффициент которого устанавливают регионы. Примером может служить Бурятия, где такой коэффициент составляет всего 0,1%. Результатом внедрения такой низкой ставки стало появление в регионе 50 новых предприятий гостиничного бизнеса.

«Инвесторам не очень интересен отельный бизнес, — констатировал Алексей Мусакин. — Во-первых, у нас из пяти лет реализации проекта два года идут согласования. Во-вторых, дорогостоящий запуск. Если в Италии, открывая отель, инвесторы берут заем под 3% на 15 лет, то у нас ровно наоборот — предлагают под 15% на три года. В России можно было бы использовать опыт других стран, где власти стимулируют строительство таких средств размещения, проживать в которых туристу по карману. Например, если властям необходимо увеличить на своей территории количество трехзвездных отелей определенной вместимости, они возмещают инвесторам половину кредита на строительство. Кроме того, распространена практика увеличения размера налогообложения в зависимости от категории отеля».

НОВОСТИ «Гранд-отель Европа» назван лучшим

«Гранд-отель Европа», престижный петербургский отель класса «люкс», назван лучшим отелем России и СНГ по версии международной премии My Planet Travel Awards.

За последнее десятилетие Россия стала самым быстрорастущим рынком выездного туризма. Если учесть огромный спрос в данном сегменте, не удивительно, что представители мировой туристической индустрии стремятся лучше узнать вкусы российских туристов, чтобы быстрее освоиться на новом рынке.

Международная премия My Planet Travel Awards отражает тенденции развития российского туризма и является индикатором для представителей мировой туристической индустрии. Главная особенность этой награды заключается в том, что победителей выбирают сами россияне.

С 1 августа по 10 сентября на официальном сайте My Planet Travel Awards проводилось онлайн-голосование в пятнадцати категориях, финальным этапом которого стала церемония вручения премии 22 сентября в Москве.



«Гранд-отель Европа» стал первым из тринадцати представленных к голосованию отелей в категории «Лучший отель России и СНГ».

Леон Ларкин, генеральный директор «Гранд-отеля Европа», сказал: «Эта награда — большое достижение для Санкт-Петербурга как туристического направления и для нашего отеля. «Гранд-отель Европа» — настоящий исторический и культурный памятник Санкт-Петербурга и России. Мы много работаем над тем, чтобы обеспечить нашим гостям уровень комфорта и сервиса, соответствующий отелю с такой историей. Я хотел бы поблагодарить своих сотрудников за усилия, направленные на улучшение инфраструктуры отеля и повышение стандартов сервиса. И, разумеется, наших клиентов и партнеров за высокую оценку наших трудов».

100 млн долларов для «Пекина»

Девелоперская компания «Галс-Девелопмент» планирует вложить более 100 млн долларов в реконструкцию гостиницы «Пекин» в Москве. Об этом заявил президент компании Сергей Калинин. По его словам, гостиница закроется на реставрацию в декабре 2013 года, открытие обновленного отеля, в котором будет 235 номеров и съездов, намечено на 2017 год.

Над архитектурной частью проекта работают «Моспроект-2» и международная компания Woods Bagot. В ходе работ, в частности, планируется обновить интерьеры и номера, заменить все инженерные коммуникации и поменять лифты.

О планах по реконструкции «Пекина» и строительстве рядом с гостиницей многофункционального комплекса стало известно еще в 2002 году. Согласно постановлению правительства Москвы, проект должны были завершить в середине 2009 года. Затем сроки перенесли на четыре года.

Инвестором проекта значилась компания «Бэйджинг-Инвест», аффилированная с «Системой-Галс» (ныне «Галс-Девелопмент», принадлежит ВТБ). Основным владельцем гостиницы являлся туристический холдинг «Интурист». В марте 2011 года «Галс-Девелопмент» выкупила «Пекин» у «Интуриста». Сумма сделки, по оценкам участников рынка, составила 60 млн долларов.

Предполагается, что после реконструкции класс «Пекина» повысится с трех до пяти звезд. Управлять обновленным отелем будет гостиничный оператор Fairmont Hotels & Resorts (США). На прилегающем к гостинице участке «Галс-Девелопмент» намерена возвести семиэтажное здание с элитными апартаментами общей площадью 27 тысяч квадратных метров.

Ранее компания хотела построить комплекс общей площадью 100 тысяч квадратных метров с офисной составляющей.

Гостиница «Пекин», открывшаяся в 1956 году, была построена по проекту архитектора Дмитрия Чечулина. Зда-



ФОКУС: ОТКРЫТИЕ



Название	Rimar Hotel Краснодар
Расположение	Краснодар, Кубанская набережная, 44
Категория	5*
Дата открытия	Технический запуск состоялся 20 ноября 2011 года, торжественное открытие планируется приурочить к годовщине начала работы
Номерной фонд	69 номеров
К услугам гостей	Велнес-комплекс Villa Castalia Wellness&SPA и два ресторана, которые открылись 28 апреля 2011 года. Еще одно заведение – The One Restaurant&View – открылось вместе с отелем
Справка «ТБ»	14-этажный гостиничный комплекс начали строить в 2007 году, общая площадь застройки – 11700 квадратных метров. Начальник отдела имиджевой политики и туризма администрации Краснодара Андрей Бритченко заявил, что, несмотря на то, что Rimar Hotel позиционирует себя пятизвездочной гостиницей, отелю необходимо пройти сертификацию. На настоящий момент в Краснодаре категорию «пять звезд» получил только один отель – «Атон». Гостиница Rimar Hotel уже подала заявку на сертификацию. По словам Андрея Бритченко, сертификация такого объекта займет 2 недели, при ее прохождении будут оцениваться около 600 параметров

ние, расположенное в районе Триумфальной площади, является памятником архитектуры. Общая площадь здания, в котором помимо гостиничных номеров располагаются офисы, составляет 25,9 тысячи квадратных метров.

«Астория» не продается

Фонд имущества Санкт-Петербурга в очередной раз не смог продать на торгах здание гостиницы «Астория». Всего на аукцион было подано две заявки, однако участники не стали делать предложения о покупке отеля. Стартовая цена «Астории» составляла 1,5 млрд рублей.

Вице-губернатор Петербурга Игорь Метельский заявил, что дата и условия проведения следующего аукциона пока не определены. Соответствующее решение планируется принять в течение месяца. При этом Игорь Метельский отметил, что город не

намерен снижать стоимость лота, поскольку она является адекватной. Это уже третья попытка Смольного найти покупателя на гостиницу «Астория».

На первом аукционе, который был запланирован на ноябрь прошлого года, стартовая цена отеля составляла 2,5 млрд рублей. На торги не было подано ни одной заявки, и фонд имущества перенес их на 25 мая 2011 года. К следующим торгам цена «Астории» была снижена до 2,18 млрд рублей, но и на этот раз инвесторы проигнорировали аукцион. В июне текущего года Смольный уменьшил стоимость лота до 1,5 млрд рублей.

Эксперты на страницах деловых СМИ отмечали, что потенциальных покупателей отпугивает высокая начальная цена гостиницы. Кроме того, лот обременен долгосрочным договором аренды – до 2046 года здание сдано компании «Гостиничный комплекс Астория» (контролируется британской «Рокко Форте энд фэмилли»). Представитель арендатора заявлял, что компания заинтересована в приобретении объекта, однако считает цену завышенной.

Площадь гостиницы «Астория», которая является памятником федерального значения, составляет 17 тысяч квадратных метров.

Отель, построенный в 1911–1912 годах по проекту архитектора Федора Лидваля, расположен по адресу: Большая Морская улица, 39. В «Астории» 210 номеров (из них 42 люкса). Также в ней есть ресторан, спа-центр и конференц-залы.



Бристоль возвращается

В декабре в Северной столице ожидается открытие трехзвездного отеля «Бристоль» на Расстанной улице, недалеко от Лиговского проспекта. Британская отельная цепочка уже присутствовала на берегах Невы в прошлом веке – отель «Бристоль» располагался вблизи Исаакиевской площади до 26 февраля 1905 года.

Новая гостиница разместилась в здании бывшего доходного дома, построенного по проекту архитектора Балбашевского в стиле «северный модерн» в 1914 году. С 1958 по 2011 годы здесь находилась гостиница «Южная». После генеральной реконструкции старыми остались только наружные фасады этого интересного здания, в котором сохранились многие отличительные особенности стиля модерн – асимметричность, гранитная облицовка, наличие эркеров, полукруглых или многогранных выступов.

Вся внутренняя часть гостиницы подверглась существенным изменениям. В отеле будет 119 номеров различной категории. Отличительной чертой интерьеров станет стильная мебель, предметы искусства и ряд интересных архитектурных элементов, призванных усилить английскую атмосферу. Все номера будут оснащены ванной комнатой и туалетом, феном, сейфом, холодильником, телевизором со спутниковой телеантенной, кондиционером. В номерах будет обеспечен бесплатный беспроводной доступ к интернету. Гости, которые приедут на собственном автомобиле, смогут воспользоваться охраняемой стоянкой.

Hilton – еще четверка

Компания Hilton Worldwide подписала новые договоры о строительстве четырех отелей в России, с введением в строй которых общее число ее гостиниц на рынке достигнет 23, – говорится в пресс-релизе компании.

Открытие отеля Hilton Kazan на 202 номера запланировано на весну 2014 года. DoubleTree by Hilton Moscow Vnukovo Airport на 432 номера должен распахнуть свои двери в начале 2013 года недалеко от аэропорта Внуково. В Волгограде в конце 2012 года на основе франшизы появится Hilton Garden Inn Volgograd на 158

номеров, а в начале 2013 года – Hampton by Hilton Volgograd Profsoyuznaya на 156 номеров.

Кроме того, компания подписала мультипроектный договор, предусматривающий открытие еще 11 отелей.

«Многие годы Россия была одним из наших целевых рынков, сейчас она лидирует в европейском регионе. Мы рады сообщить, что в России появится почти тысяча новых номеров, а в дальнейшем – еще 1,5 тысячи, благодаря нашему мультипроектному договору. В 2012 году мы планируем открытие как минимум четырех новых отелей и с нетерпением ждем гостей», – комментирует со стороны старший вице-президент по развитию Hilton Worldwide в Европе и Африке Патрик Фитцгиллбон.

Мультипроектный договор о развитии сети подписан с компанией «Основа Девелопмент», входящей в группу компаний «Основа». Документ предусматривает появление отелей в нескольких городах России – преимущественно брендов Hampton by Hilton, а также Hilton Garden Inn – в Воронеже, Волгограде, Новосибирске, Ростове-на-Дону и Уфе.

Hilton Worldwide открыл свои первые отели в России в 2008 году и к концу 2012 ожидает появления не менее четырех отелей в нескольких городах страны. Ближайшее открытие состоится весной 2012 года – в Краснодаре, планируется введение в эксплуатацию отеля Hilton Garden Inn Krasnodar. На лето 2012 года запланировано открытие отеля Hampton by Hilton Voronezh. Также недавно компания сообщила о подписании договора по проекту с комбинацией двух брендов Hilton и Hampton by Hilton в Санкт-Петербурге. Отели, открытие которых планируется на 2014 год, расположатся в новейшем российском международном конгрессно-выставочном комплексе «ЭкспоФорум».

Hilton Worldwide – ведущая международная компания гостиничного бизнеса, представленная в различных сегментах рынка гостиничных услуг – от роскошных отелей и курортов с полным набором услуг до номеров для продолжительного проживания и отелей экономкласса. Бренды, принадлежащие компании, объединяют более 3,75 тысячи отелей и 615 тысяч номеров в 85 странах.

Rezidor по всей России

Гостиничный оператор Rezidor рассматривает возможность увеличения номерного фонда своей сети в России, СНГ и странах Балтии до 25–30 тысяч номеров в следующие 10 лет. Руководство компании планирует расширить объем гостиничных номеров исходя из нынешней экономической ситуации.

Rezidor собирается сконцентрировать усилия на открытии гостиниц в Приволжском федеральном округе и в Западной Сибири. В компании также рассматривают возможность открытия гостиницы во Владивостоке – единственном городе в этом регионе.

За последние 10 лет оператор открыл гостиницы в России с общим номерным фондом в 10 тысяч номеров.

Новые обитатели Царского Села

Учебный туристский центр «Царскосельский кампус» был создан на базе ЛГУ им. А.С. Пушкина по инициативе студентов факультета естественных наук, географии и туризма. Задачей центра является оказание услуг и формирование профессиональных навыков в сфере сервиса и туризма. Его сотрудники разрабатывают и организуют авторские маршруты, создают экскурсионно-образовательные программы внутреннего и выездного туризма для школьников и студентов вузов России.

В настоящее время при «Царскосельском кампусе» завершается строительство хостела, в котором будет 7 комнат на 23 места, общая кухня, душевые комнаты, туалеты. Откроется также гостиница, включающая 10 двухместных и трехместных номеров на 27 мест. В каждой комнате будут отдельные ванная и туалет. Открытие хостела и гостиницы запланировано на декабрь 2011 года.

Анна ЮРЬЕВА, Евгений ГОЛОМОЛЗИН

АНОНС

Деловой Северо-Запад

Журнал «Турбизнес на Северо-Западе» – единственное в Петербурге печатное издание, более 11 лет работающее на профессиональном туристическом рынке, готовит к печати 2-й выпуск каталога для туристического рынка B2B – «Турбизнес в Санкт-Петербурге». В своем обновленном и доработанном виде под названием «Турбизнес в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе» каталог выйдет из печати в начале 2012 года и будет работать в течение года как справочное пособие, адресованное профессиональным участникам туристического рынка. Его презентация состоится в Москве на выставках Intourmarket-2012 и МИТТ-2012, а затем на весенних и осенних workshop, проводимых журналом «Турбизнес» в регионах РФ. Первый каталог получил высокую оценку представителей туристического сообщества, начиная с выставки МИТТ-2011 в Москве, а затем на профессиональных мероприятиях в Петербурге и других городах России. Каталог объединяет многочисленные сегменты туристического рынка: экскурсионные объекты, консульства, туристические компании, информационно-туристские центры и зарубежные туристические офисы, объекты размещения всех уровней, конференц-объекты и объекты конгрессного туризма, транспортные компании, объекты общественного питания, страховые компании и банки, вузы, специализирующиеся на туристском направлении, объекты досуга и развлечений, объекты релакса, велнеса и спорта, медицинские объекты, объекты туристического шоппинга. Каталог является настольной книгой для участников рынка B2B. Приглашаем к сотрудничеству компании, работающие в различных сегментах турбизнеса.

Тел./факс: (812) 335-0883, тел.: (812) 310-3245, 8-901-3104096
E-mail: tourbus@westcall.net

ПЛАНИРУЕТЕ НОВОГОДНИЙ БАНКЕТ? ПРОВЕДИТЕ ЕГО В ГОСТИНИЦЕ НОВОТЕЛЬ МОСКВА ШЕРЕМЕТЬЕВО!

Ваш личный менеджер курирует мероприятие с момента бронирования до окончания банкета. Закажите меню от нашего французского шеф-повара по тел. +7 (495) 626-51-00, факсу: +7 (495) 626-51-03/04, или e-mail: meeting@novotel.ru

Booking on **novotel.com** Designed for natural living

800-008855 Амстердам: RT MORNINZ Дублин: RT DRI14 Габор: RT DRI17 Мадрид: RT MORNIN

В поисках солнца

В нынешнем сезоне складывается интересная ситуация для работающих на экзотических направлениях туроператоров: с одной стороны, радует хорошая глубина продаж, с другой — идет вынужденное перераспределение турпотоков ввиду ситуации с «кризисными» странами — популярным бюджетным Египтом и любимым нашими соотечественниками Таиландом. Сказывается и избыток перевозки в некоторые страны. Стоимость туров на многие недоступные прежде «среднему кошельку» курорты значительно упала. Обороты выросли, но рентабельность бизнеса уменьшилась.

Тенденции и перспективы

По сообщениям российских туроператоров, как направления пляжного отдыха в новом сезоне востребованы страны Карибского бассейна, Индийского океана и Юго-Восточной Азии. Прежде всего туристов интересуют безвизовые страны, куда путевку, как многим кажется, можно приобрести в последний момент. Так, специалисты АТОР отмечают в этом году небывалый спрос на Гоа. Но забронировать туры на это направление сложно. Возможно, потому, что сюда выполняется не так много авиарейсов (хотя в целом количество регулярных рейсов в экзотические страны увеличилось, немалые объемы перевозки — на Мальдивы, в Китай, Вьетнам, Мексику) и недостаточно гостиниц. При этом в отелях уровня 4–5 звезд стоимость составляет в среднем чуть меньше 3 тысяч долларов на человека за 10 дней.

Заметно вырос спрос на отдых в Китае (на Хайнане), во Вьетнаме, но здесь клиенты в первую очередь выбирают гостиницы высокого уровня и лишь потом бюджетные варианты размещения. Активно продаются путевки на Кубу, в Мексику, Доминикану.

В компании «Пегас Туристик» сообщают, что на время новогодних праздников почти все пакеты на эти направления на конец декабря и до 10 января 2012 года распроданы уже в ноябре, а бронирование номеров в отелях на праздничные даты началось гораздо раньше, чем в прошлом году, еще летом.

Египетская сила

По оценке экспертов Всемирной туристской организации UNWTO, Египет выпал из пятерки стран лидеров по приему иностранных граждан на несколько лет, и при благоприятных обстоятельствах к уровню прошлого года вернется не ранее 2015 года. Нападения акул, «арабская весна», метаморфозы с введением и отменой въездных виз, победа исламистов на выборах... Многие российские туроператоры вынуждены перераспределять потоки на альтернативные курорты, которых не так уж много, поскольку Египет ориентирован на туристов, которые не имеют возможности платить большие деньги за отдых в теплых краях.

По сообщениям операторов, турпоток в страну сильно сократился, а глубина продаж в среднем не превышает одной недели (хотя есть и полярные мнения, согласно которым по интенсивности работа на направлении почти не отличается от прошлых лет). Цены на новогодние праздники в Шарм-эль-Шейхе и Хургаде выросли в среднем на 15–20%, но отдых здесь по-прежнему остается наиболее доступным. Средняя стоимость недельной путевки в страну фараонов колеблется в пределах 300 долларов на человека. Так или иначе туроператоры стараются сохранить эксклюзивные контракты с наиболее востребованными отелями страны, надеясь, что в Северную Африку вновь придет спокойствие.

ОАЭ — дело тонкое

Турпоток в Эмираты растет. На направление вышли новые компании, набирают обороты операторы, подключившиеся в прошлом сезоне, не сдают позиций уже зарекомендовавшие себя участники рынка. Вследствие этого в октябре многие популярные гостиницы Дубая и Шарджи были в «стоп-сейле». Средняя цена путевки на направления сильно снизилась, поэтому, пользуясь случаем, сюда потянулись туристы, которые прежде выбрали отдых в Египте.

Разумеется, курорты этих стран никогда не были сопоставимы по цене, в пользу ОАЭ говорят намного более высокие стандарты сервиса и качество обслуживания. По мнению Дмитрия Арутюнова, генерального директора компании «Арт-тур», одной из главных работающих с «экзотикой» турфирм, многим российским операторам выгодно создавать иллюзию, что отдых в ОАЭ может позволить себе любой «египетский» клиент, дабы не потерять прибыль. Они агитируют туристов покупать туры в городские «трешки» Дубая, но это неполюценная замена для потребителя, привыкшего в Египте отдыхать пусть и в 3-звездной, но расположенной на берегу моря гостинице all inclusive. Поэтому многие туристы рискуют остаться неудовлетворенными отдыхом в ОАЭ с размещением в отеле в 20–30 минутах езды на автобусе до пляжа. А пляжные гостиницы Шарджи, Рас-эль-Хаймы или Фуджейры, не говоря уже о Дубае и Абу-Даби, стоят существенно дороже. Тот, кто жил в египетских Hyatt и Ritz-Carlton, подберет подходящий вариант примерно по тем же ценам, но в общем потоке таких клиентов не более 10%. Остальные же туристы, решившиеся на «апгрейд», и те, кто смог доплатить за отдых в ОАЭ, не пожалели. И, судя по повторным бронированиям, они с удовольствием возвращаются в уже «открытые» ими Эмираты.

В ТЕМУ

Воздушное сообщение
В ОАЭ из России возможны перелеты регулярными рейсами авиакомпаний Emirates, «Аэрофлот», «Трансаэро», Etihad Airways, Pakistan Airways, Singapore Airlines, Air Arabia (с ноября нынешнего года), а также чартерными рейсами. Время в пути из Москвы в Дубай составляет около пяти часов. Есть рейсы из регионов. Активно летают «Уральские авиалинии», а с 2011 года с российским рынком работает первая бюджетная дубайская авиакомпания FlyDubai.

Статистика направления
За девять месяцев 2011 года Дубай посетили 158 тысяч человек из России. Эмират обладает большей частью гостиничного фонда ОАЭ, это признанный пионер в сегментах Luxury

и Leisure и бесспорный лидер на рынке делового туризма. Второй по востребованности у наших туристов эмират — Шарджа, согласно статистике ОАЭ, с января по август 2011 года его посетили 192 тысячи россиян (+11%). Для сравнения — в 2010 году эмират посетили 204 тысячи российских туристов. За последние четыре года число наших соотечественников здесь значительно выросло: они занимают первое место в общем турпоток в Шарджу. Набирает популярность и столица страны Абу-Даби, где за 10 месяцев текущего года побывали свыше 10 тысяч туристов из России (+30%). Общий турпоток в этот эмират составил почти 1,7 млн человек (+15%). Его власти полагают, что по итогам года здесь побывают 2 млн туристов.

СПРАВКА «ТБ»

10 лет сотрудничества

Компания «Экспресс Ассист Центр» была образована в 2001 году и является единственным независимым российским ассистансом по урегулированию страховых событий. Сохранение здоровья, а иногда и жизни, при наступлении страхового случая во многом зависит от ассистанса — сервисной компании по оказанию помощи застрахованным. Современная сервисная компания представляет собой сложный механизм, с ней взаимодействуют различные

службы, обеспечивающие оказание качественной медицинской, технической, юридической, информационной и других видов помощи путешественникам в разных частях планеты. Круглосуточная работа сервисной компании ведется высококвалифицированными врачами и специалистами на многих иностранных языках. Более 150 тысяч российских и 10 тысяч иностранных граждан получили экстренную помощь от «Экспресс Ассист Центр».

Дивные Мальдивы

В нынешнем сезоне более 50% туристов, желающих отдохнуть в экзотических странах, выбирают эти острова. Уже к началу ноября наиболее интересные новогодние программы на направлении были забронированы. Некоторые туроператоры полагают, что рост интереса к Мальдивам обусловлен возвращением на рынок состоятельных туристов, которые могут себе позволить потратиться на отдых и уже не впервые посещают эти райские места. Последние годы спрос на направление не падает, около 80% клиентов — «возвратные». Многие приезжают на острова по несколько раз в год и выбирают одни и те же отели. Такие элитные направления, как Мальдивы или Сейшелы, демпингу обычно не подвержены, они имели своего клиента даже в разгар мирового финансового кризиса.

В компании «Арт-тур» отмечают, что поскольку на направлении есть разные варианты перелетов и отличная гостиничная база, конкуренция между перевозчиками и отелями, которых с каждым годом становится все больше, положительно влияет на ценовую политику и стоимость турпакета.

В ТЕМУ

Воздушное сообщение
Добраться до Мальдивских островов можно прямыми рейсами «Аэрофлота» и «Трансаэро», а также регулярными рейсами Emirates (стыковка в Дубае) и Qatar Airways (стыковка в Дохе).

Статистика направления
По данным АТОР, в 2010 году на Мальдивских островах побывали почти 50 тысяч туристов из России, что на 22,7% больше, чем в 2009 году. Доля наших соотечественников в об-

щем турпоток составила 6,2% (как в 2009 году) — пятое место в рейтинге прибывших иностранцев. Чаще всего курорты страны россияне посещали в январе (6 тысяч человек) и ноябре (4,8 тысячи человек). Меньше всего туристов из России (2,5 тысячи) было зафиксировано в июне, но этот месяц стал лидером по динамике прироста: +70% (по сравнению с июнем предыдущего года), январь же потерял 11%.



Счастливого Нового года

и Рождества!

Желаем всем

крепкого здоровья

и ярких впечатлений

от новых путешествий

На самих Мальдивах цены растут (по мнению специалистов, это во многом связано с введением нового государственного налога GST, который с января составит 6%). Отели цен не снижают, но выпускают неплохие спецпредложения даже в высокий сезон.

Глубина продаж на этом направлении составляет 1–2 месяца. На пиковые даты лучшие гостиницы Мальдивских островов ограниченно поступают в открытую продажу, поэтому номера в них надо выкупать еще раньше. Туристы, выбирающие это направление, готовы тратить деньги: 4-звездные отели бронируют, но спрос на них ниже. В среднем цены на «четверки» и «пятерки» могут разниться в полтора-два раза.

Элитные Сейшелы

Спрос на это направление по-прежнему стабилен. Цены тоже. Пожалуй, главной новостью сезона можно считать открытие регулярного прямого рейса из Москвы (аэропорт Домодедово) на остров Маэ. Самолеты Boeing-777 авиакомпании «Трансаэро» будут летать сюда в зимнем сезоне со второго января с частотой раз в 10 дней. Пока это единственный прямой рейс между Россией и Сейшелами. Ранее по аналогичному маршруту собиралась возобновить полеты Air Seychelles, но решение перевозчика было изменено.

Туроператоры, работающие на направлении, по-разному оценивают перспективы нового рейса. В туркомпании «Ванд Интернэшнл Тур» полагают, что беспересадочный перелет положительно скажется на объеме российского турпотока на острова и привлечет массового туриста, будучи интересным клиентам разных категорий. А вот в компании «Карлсон Туризм» отмечают, что это привлечет на Сейшелы — место эксклюзивного отдыха — туристов другой целевой и ценовой ниши, как это случилось в свое время с Бали.

По мнению Дмитрия Арутюнова, для направления в целом новый рейс «Трансаэро» — это неплохо, но для оптимизма вряд ли есть основания: опыт Air Seychelles весьма показателен. Сейшелы — не чартерное направление. Там недешевая «назетка», и массовым курортом, они, как надеется эксперт, станут нескоро. В «Арт-туре» отмечают ежегодный прирост в рамках 10–15%, это средние показатели. «Россияне занимают значимую, но все же маленькую долю сейшельского туррынка. Большой плюс — мы растем, в отличие от многих западных рынков», — отмечает Дмитрий Арутюнов.

В ТЕМУ

Воздушное сообщение

Стабильным спросом пользуются перелеты на острова регулярными рейсами Emirates (11 рейсов в неделю) с посадкой в Дубае (время в пути, включая стыковку, около 15,5 часов) и Qatar Airways с посадкой в Дохе (около 15 часов). Регулярные перелеты выполняют также Air France (через Париж) и Lufthansa (через Франкфурт). С января появится прямой рейс «Трансаэро».

Статистика направления

В 2010 году Сейшелы посетили на 17 тысяч иностранных туристов больше,

чем в рекордном для архипелага 2009 году (около 160 тысяч человек). Общее число прибывших составило 175 тысяч человек, тогда как планировалось принять 170 тысяч гостей. Турпоток из России вырос примерно на 10% (в финансовом плане российский рынок считается здесь наиболее перспективным). Из европейских стран приехали в среднем на 4,5% больше туристов, чем годом ранее. Согласно прогнозам туристической службы Сейшельских островов, к 2017 году общий турпоток в страну должен увеличиться до 300–350 тысяч человек.

«Не стоит бояться предлагать экзотику клиентам — она сегодня в тренде. Главное — работать с профессиональными туроператорами. Цена ошибки на экзотических направлениях высока, и подводных камней много. Только опытный лоцман поведет корабль с вашими туристами в гавань успеха», — подчеркивает генеральный директор компании «Арт-тур» Дмитрий Арутюнов.

Таиланд — снова «на плаву»

Уже четвертую пятилетку Таиланд входит в список основных зимних направлений отдыха россиян и, несмотря на недавние природные катаклизмы, своих позиций сдавать не собирается.

В некоторых туркомпаниях ожидают увеличения объемов продаж на новогодние и рождественские даты. Но путевки на тайском направлении продаются ниже себестоимости, а цены на Пхукет и Паттайю почти сравнялись, хотя уровень сервиса в Пхукете намного выше. Ситуация осложнена распространенной СМИ негативной информацией о ситуации в стране и страшилкой Роспотребнадзора шансом подхватить в этих краях заразу. Как утверждают в Туристическом управлении Таиланда (ТАТ), эти слухи сильно преувеличены. Наводнение не затронуло популярные курорты (Паттайя, Пхукет, Самуй, Краби и Чанг). Во время бедствия главный международный аэропорт Таиланда Суварнабхуми (так же как и региональные аэропорты Пхукет, Самуй, Краби, Утапао, Трат) работал в штатном режиме.

Южный Таиланд, где сосредоточены наиболее популярные курорты страны, стихия не затронула. К тому же пришла зима, а в этот период здесь почти не бывает дождей. Несмотря на обилие «горящих туров» и демпинговые цены, едва ли Таиланд станет в 2012 году абсолютно доступным по стоимости направлением.

Топ 6 Российский турпоток в Таиланд (за 10 месяцев 2011 года)

Паттайя	— 58%
Пхукет	— 16%
Бангкок	— 7%
Самуй	— 6%
Чанг	— 4%
Краби	— 4%

Сиамская столица

Бангкок — город шумный и интересный. Через него течет река Чаопрая, вдоль которой расположены многие достопримечательности. Среди них — знаменитые Королевский дворец и храм Ват Пра Кео, где находится изумрудный Будда.

Одно из самых шумных ночных мест столицы — китайский квартал: здесь и за полночь жарят, варят и парят прямо на улице. Покормить слона можно на Rangman Road, рядом с гостиницей Pullman Bangkok King Power, да и самому поесть — местные ресторанчики предлагают доступные по цене блюда экзотической кухни. Тут же недорогие массажные салоны. Но больше всего салонов массажа, в том числе пикантного свойства, на Промпонге — в районе ночных развлечений. На Патпонге бойко идет торговля (от сувениров до одежды).

Популярная Паттайя

Самое «тусовочное» место страны. Здесь много магазинов, баров, дискотек, ресторанов. Лучшие пляжи — в северной и южной частях города-курорта. Можно поехать на природу — окрестности Паттайи, как сухопутные, так и морские, этому способствуют. Вблизи Паттайи расположено более 30 островов, в прибрежных водах которых прекрасные условия для дайвинга. Эпицентр ночной жизни — Walking Street. Туристов часто водят на шоу трансвести-

тов Alkazar и Tiffany's. Плюс массажные салоны. К северу от Паттайи находится зоопарк Сирача, который гордится большим числом бенгальских тигров. Рекомендуется посетить и крупнейшую в мире крокодилю ферму Самутпракан.

Туристические острова

Самый большой остров Таиланда Пхукет находится в часе лета от Бангкока. Главный город острова тоже называется Пхукет, в 15 км от него пролегает пляж Патонг — три километра белого песка. К югу от Патонга — пляжи Карон и Ката, к северу — Бангтоо и Камала. Замечательные пляжи, скалистые бухты, чистое море, тропическая природа, цветные коралловые рифы и богатый подводный мир. На Пхукете расположена авторитетная академия здоровья и спа Vanua Tree. Стоит посетить Аквариум, Институт маринистики, Музей ракушек и Сад бабочек.

Для любителей морских путешествий обязательным пунктом программы должны стать острова Пипи, находящиеся в провинции Краби — в полутора часах езды на скоростном пароме от Пхукета. Можно на катере доплыть до острова Рангяй, где расположена крупная ферма по выращиванию жемчуга, посетить бухту Пхангнга и остров Пхингканн, где снимали один из фильмов о Джеймсе Бонде.

Чанг — архипелаг из полусотни с лишним островов, расположенных в провинции Трат, у восточного побережья Сиамского залива. Чанг на четыре пятах покрыт джунглями, центральная его часть гористая. Здесь множество водопадов. Интересно отправиться на ночную рыбалку. Можно взять напрокат лодку, покататься на яхте или каноэ. Программы однодневных круизов включают обед, безалкогольные напитки, плавание с маской и трубкой у коралловых рифов, купание и солнечные ванны на островах.

Третий по величине остров Таиланда — Самуй — находится в южной части Сиамского залива, около часа лета от Бангкока. Здесь популярен семикилометровый пляж Чавенг. Второй по величине пляж Ламай не уступает красотой и прозрачностью воды, но здесь тише и цены ниже. Главная достопримечательность на севере острова — 15-метровая статуя сидящего Будды, которая особенно красиво выглядит ночью с подсветкой.

В ТЕМУ

Воздушное сообщение

Из отечественных перевозчиков в Таиланд (Бангкок, Пхукет) круглый год выполняют рейсы «Аэрофлот» и «Трансаэро». В прошлом году пятилетие перелетов в Россию отметила авиакомпания Thai Airways International.

Статистика направления

По данным тайской статистики, в нынешнем году туристы из России составили 18% всех отдыхающих в стране граждан. За десять месяцев 2011 года страну посетили 728 тысяч наших соотечественников, что почти на 70% больше, чем за аналогичный период 2010 года (433 тысячи человек). В турагентствах

прогнозируют, что к концу года число гостивших в королевстве российских туристов достигнет 840 тысяч человек. В Таиланде рассчитывают, что в следующем году в стране побывают около миллиона россиян. Директор ТАТ в РФ и странах СНГ Висану Джароенсилл отмечает, что доля туристов из России в Таиланде составила 18,3% от общего турпотока в страну (на втором месте британцы — 17%, на третьем немцы — 12,4%). Доля «самостоятельных» туристов из РФ — 40% от общего количества гостей страны. Чаще всего они посещали южные курорты — Паттайю, Пхукет и Самуй.

Подготовила Александра ХМЕЛЕВА

ЮЖНАЯ АМЕРИКА

БЕЗ ВИЗ



КРУИЗЫ ОТ БРИЗА

ЛАЙНЕР STAR PRINCESS 5* LUX **15 дней**
Новый Год в Ю.Америке
 07 ЯНВАРЯ 2012
 ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ +
 НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ ЛАЙНЕРА
 САНТЬЯГО (ЧИЛИ) — ПУНТА-АРЕНАС (АРЖЕНТИНА) — ОЧЕННАЯ ЗЕМЛЯ — МЯС ГОРН — ПОРТ-СТЕНЧ (ИЗЛОЖЕНСКИЕ О-ВА) — БУЭНОС-АЙРЕС (АРГЕНТИНА) — МОНТЕВИДЕО (УРУГУАЙ) — РИО-ДЕ-ЖАНЕЙРО (БРАЗИЛИЯ)

ЛАЙНЕР STAR PRINCESS 5* LUX **15 дней**
Карнавал в Рио-де-Жанейро
 04 ФЕВРАЛЯ 2012
 ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ +
 НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ ЛАЙНЕРА
 САНТЬЯГО (ЧИЛИ) — ПУНТА-АРЕНАС (АРЖЕНТИНА) — ОЧЕННАЯ ЗЕМЛЯ — МЯС ГОРН — ПОРТ-СТЕНЧ (ИЗЛОЖЕНСКИЕ О-ВА) — БУЭНОС-АЙРЕС (АРГЕНТИНА) — МОНТЕВИДЕО (УРУГУАЙ) — РИО-ДЕ-ЖАНЕЙРО (БРАЗИЛИЯ)

ЛАЙНЕР STAR PRINCESS 5* LUX **15 дней**
Вокруг Южной Америки
 18 ФЕВРАЛЯ 2012
 ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
 САНТЬЯГО (ЧИЛИ) — ПУНТА-АРЕНАС (АРЖЕНТИНА) — ОЧЕННАЯ ЗЕМЛЯ — МЯС ГОРН — ПОРТ-СТЕНЧ (ИЗЛОЖЕНСКИЕ О-ВА) — БУЭНОС-АЙРЕС (АРГЕНТИНА) — МОНТЕВИДЕО (УРУГУАЙ) — РИО-ДЕ-ЖАНЕЙРО (БРАЗИЛИЯ)



КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE
 BREEZELINE@BREEZE.RU
(495) 984-63-66 WWW.BREEZE.RU

ИСКУССТВО туризма

Туроператор «Арт-тур» работает на туристическом рынке России 20-й год. Компания входит в число лидеров среди российских туроператоров по странам Арабского Востока во главе с ОАЭ, а также островам Индийского океана (Сейшела, Маврикию, Мальдивам), Азии и Латинской Америке. Также в ассортименте компании – индивидуальные туры по Европе.

Совместно с Департаментом туризма и коммерческого маркетинга правительства Дубая «Арт-тур» стал соучредителем «Турклуба Дубай», призванного привлечь внимание россиян к широким возможностям эмирата для отдыха и деловых поездок. «Арт-тур» – член Российского союза туриндустрии, постоянный участник и лауреат почетных дипломов международных выставок. Среди наград компании – звание «Лучший российский туроператор авиакомпании Emirates по ОАЭ 2010–2011», «Лучший туроператор по Ближнему Востоку и Экзотике» премии «Лидеры туриндустрии». «Арт-тур» – обладатель призов Министерства по туризму Маврикия лучшему российскому партнеру, наград от гостиничных цепочек Jumeirah (лучший партнер в странах СНГ), One&Only, Starwood, Hilton.

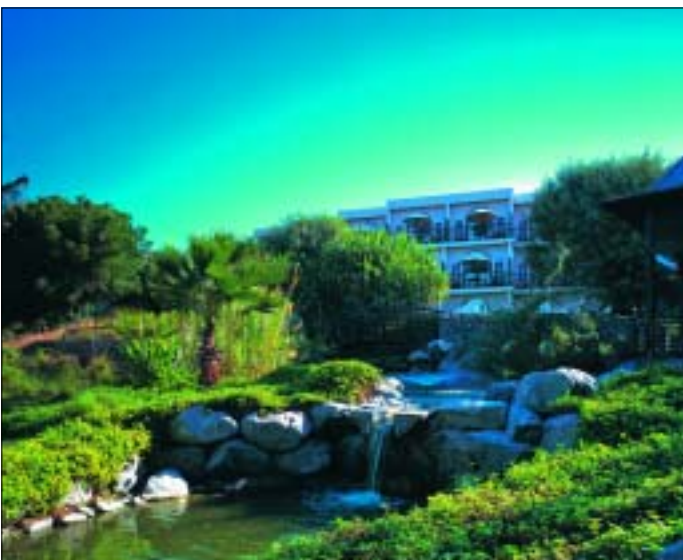
Аравийский полуостров

Одно из основных направлений работы оператора – Объединенные Арабские Эмираты. «Арт-тур» – первая российская компания, которая начала работать с отелями ОАЭ на прямых контрактах и с собственными гарантированными номерами. В сентябре 2011 года в Дубае открылась собственная принимающая компания

«Арт-тур», собственные гиды в настоящее время обслуживают туристов, обеспечивая высококлассный сервис. К услугам клиентов – такая уникальная услуга, как круглосуточный консьерж-сервис. Турпакеты в ОАЭ предлагаются с перелетом рейсами Emirates из Москвы и Санкт-Петербурга, а также регулярными рейсами «Аэрофлота» из Москвы.

В ОАЭ «Арт-тур» предлагает на выбор сотни отелей. Один из давних партнеров оператора – популярный у российских туристов отель Jebel Ali Golf Resort & Spa – единственный в Дубае курорт, работающий по системе all inclusive (включая 15 ресторанов и баров). Входящий в число самых красивых курортов эмирата, он расположен в 45 минутах езды от аэропорта в зеленой парковой зоне площадью 52 га. Чудесный песчаный пляж протянулся почти на километр. Отель Jebel Ali Hotel и комплекс Palm Tree Court & SPA окружены декоративными водоемами, журчащими ручьями и водопадами, ажурными беседками и мостиками. В ресторанах и барах отеля предлагаются изысканные блюда французской, итальянской, арабской кухни, деликатесы из даров моря и многое другое. На территории три плавательных бассейна с термомониторингом, спа-центр, где предлагаются более 40 видов процедур. Здесь более 50 видов развлечений: поле для гольфа чемпионского стандарта на девять лунок и Академия игры в гольф, частные конюшни и площадка для конных прогулок, причал на 80 мест, стрелковый клуб олимпийского стандарта, полеты на гидросамолете и рыбалка, дайвинг-центр и Aqua Hut, где можно заняться водным спортом. Среди предложений отеля – бесплатное проживание двоих детей до 16 лет.

Один из давних партнеров оператора – популярный у российских туристов отель Jebel Ali Golf Resort & Spa – единственный в Дубае курорт, работающий по системе all inclusive (включая 15 ресторанов и баров).



В этом сезоне «Арт-тур» подготовил множество интересных предложений в теплых странах, заключив выгодные контракты не только с новыми отелями, но и с лучшими авиаперевозчиками. С особым интересом туристы относятся к загадочной Латинской Америке, экзотической Юго-Восточной Азии и роскошным островам Индийского океана. Осуществимы те мечты, в которых не сомневаются, и компания уверена в своих возможностях создать для своих туристов самое яркое и запоминающееся путешествие, воплотить в жизнь все самые удивительные мечты, ведь «Арт-тур» – искусство туризма.

Острова Индийского океана

«Арт-тур» – один из ведущих российских туроператоров по островам Индийского океана. Известные гостиничные цепочки Сейшельских островов и Маврикия – Beachcomber Hotels, One&Only, Oberoi, Le Meridien, Hilton – не раз признавали компанию лучшим российским партнером, а министерство туризма Маврикия вручило оператору почетный приз Golden Quality Award. В последнее время у оператора существенно выросли обороты продаж на этих направлениях, увеличился штат сотрудников, и с 2009 года «Арт-тур» стал предлагать новое направление – Мальдивы.

Острова-отели Сейшельского архипелага славятся спокойным отдыхом вдали от лишних глаз при наличии всех благ цивилизации. Прибрежные воды – отличное место для рыбалки и дайвинга. Бог создал Сейшельские острова, чтобы люди увидели, как должен выглядеть рай: укромные пляжи под пальмами, гранитные утесы, чистейшее море и редкой красоты закаты. Пользуются устойчивым спросом свадебные путешествия на острова. В отелях Маврикия, к примеру, скидки невесте достигают 100%, предлагаются бесплатные ночи, ужины, подарки при заселении. Маврикий покоряет гостей разнообразием роскошных отелей, непревзойденным сервисом и атмосферой исключительного дружелюбия его жителей.

Последние годы у россиян вошли в моду Мальдивы. Очень романтичны уникальные виллы на воде, сказочные закаты, к тому же это одно из немногих мест в мире, где можно понаблюдать за китами, а возможности снорклинга и дайвинга поистине безграничны.

Латинская Америка

Здесь влекут исторические загадки и тайны, приключения и экстрим, романтика и гастрономические изыски, роскошные курорты и чудеса природы. Открыть Америку – значит познать целый калейдоскоп эпох, нравов и культур.

Мексика – это незабываемые экскурсионные туры к городам древних цивилизаций, жемчужинам архитектуры и отдых на роскошных пляжах. В Бразилии можно побывать на карнавалах и проникнуться гармонией природы джунглей Амазонии. Аргентина запомнится элегантным танго, изысканным вином и удивительной природой. Любители горных лыж могут жарким летом перелететь на горнолыжные курорты Аргентины и Чили. Перу знаменита своими таинственными древними городами Мачу-Пикчу, Куско и пустыней Наска. Венесуэла, Эквадор и Коста-Рика запоминаются разнообразными экологическими турами, а уникальная природная система Галапагосских островов – настоящая мекка для любителей природы и дайвинга.

«Арт-тур» предлагает в одном путешествии в Латинскую Америку познавательную экскурсионную программу, экстремальные виды туризма и отдых на лучших пляжах. В Латинской Америке тайные мечты становятся явью.

Юго-Восточная Азия

Компания «Арт-тур» – туроператор по Юго-Восточной Азии с собственной блочной программой в Сингапур и на остров Ланкави (Малайзия) на регулярных рейсах авиакомпании Singapore Airlines. Для наших клиентов действует спецтариф на перелет до Сингапура и далее – на острова Индонезии и Малайзии.

Вьетнам известен как место сплава культур Востока и Запада. Великолепные пляжи белого песка, пышная растительность, удивительные тропические леса – райское место для отдыха и познания тайн природы. Путешествуя по Вьетнаму, можно заглянуть в соседние страны Индокитая – Лаос, Мьянму, Камбоджу и увидеть восьмое чудо света – храмы Ангкор-Вата. Остров таинства и магии, разноцветный мир церемоний и ритуальных танцев – Бали стал местом притяжения туристов со всего света, а его курорты заслуженно держат первенство по числу возвращений. Этому способствует особая атмосфера острова: каскадные рисовые поля на склоне гор, вулканы, красивейшие пляжи с золотистым песком, древние индуистские храмы и загадочная культура острова богов. Сингапур – маленькое государство с высочайшим уровнем жизни – никого не оставляет равнодушным. У другой азиатской страны – Таиланда – много названий. Часто ее называют Страной улыбок, местные жители очень приветливы к иностранцам. Также ее именуют Страной свободы. С полным правом Таиланд можно назвать и Королевством туризма. Уже четвертую пятилетку Таиланд входит в список основных зимних направлений отдыха россиян и своих позиций сдавать не собирается. В одной из самых безопасных стран мира – Малайзии – гармонично сочетаются мусульманские традиции и китайская культура, индийская история и колониальное португальское и британское прошлое. Восток влечет и заставляет вернуться. Экскурсионные туры в Китай, Гонконг, маршруты любой сложности и комбинации стран, индивидуальные туры – «Арт-тур» сделает поездку по Юго-Восточной Азии незабываемой.

Туроператор АРТ-ТУР

Туроператорский офис по ОАЭ, Арабскому Востоку, Латине и Европе:
тел.: (495)980-2121, факс: 980-2123
Офис продаж и туроператорский офис по островам Индийского океана, Азии, Африке:
тел./факс:(495)232-3113
www.arttour.ru



Шри-Ланка – гостям «аюбован»

Теперь российские туристы смогут отдыхать сразу на двух океанских побережьях экзотического острова. В этом году к популярным курортам западного побережья Шри-Ланки добавилось и практически неизвестное нашим туристам восточное побережье. Считается, что именно на востоке тропического острова находятся самые живописные и пустынные пляжи, а также побережья, идеально подходящие для занятий спортом. Если сухой и – соответственно – высокий сезон на западном побережье продолжается с октября по май, то на восточном побережье он длится с мая по октябрь. С открытием восточного побережья Шри-Ланка превращается для россиян в круглогодичное направление отдыха, где можно отдыхать зимой и летом. Тем более что температура воздуха и моря в этой расположенной на экваторе стране практически не зависит от времени года.

До последнего времени восточное побережье было практически закрыто для ту-

ризма из-за многолетней кровопролитной гражданской войны между исповедующими буддизм сингалами и индуистами-тамилами. Лишь после того как в мае 2009 года официально признанная международным сообществом террористической военной организация «Тигры освобождения Тамил Илама» была окончательно разгромлена, стало возможно говорить о возрождении туризма на прежде оккупированном тамильскими властями восточном побережье.

В мае на восточном побережье, неподалеку от городка Пассикуда, появился первый роскошный курортный отель с необычным названием Maalu-Maalu Resort&Spa (в переводе это означает «рыба-рыба»), выполненный в виде двух десятков бунгалов (40 номеров) в национальном стиле. Бунгалы стоят на пустынном песчаном побережье, напоминающем знаменитую рекламу райских островов Баунти. В каждом бунгало турист найдет все блага цивилизации, включая спутниковое телеви-

дение и беспроводной интернет. Одновременно гость сможет насладиться полной уединенностью и абсолютным покоем.

Некоторых туристов, приезжающих в новый отель, удивляет, что вокруг еще не создана сопутствующая туристическая инфраструктура – ресторанчики национальной кухни, магазины сувениров и тому подобное. Однако, как заверили корреспондента «Турбизнеса» в управляющей компании нового курорта, все это появится здесь в самое ближайшее время.

Согласно планам развития восточного побережья, в конце декабря будущего года в этом районе откроется уже 13 отелей, в основном уровня 4–5 звезд, а также три трехзвездные гостиницы и бутик-отель. При этом 90% инвестиций в развитие побережья – это местный капитал. Maalu-Maalu Resort&Spa был построен всего за 10 месяцев, обошлось строительство в \$3,5 млн. Отель был возведен на территории, принадлежащей Управлению по туризму Шри-Ланки, поэтому за землю инвесторам платить не пришлось.

К проекту уже проявили интерес туристы из Франции (около 30% всех гостей), Австралии (10%), Германии, Италии, Японии. За первые два месяца работы гостиницы было получено семь заказов на размещение от россиян. Планы в отношении российского рынка у владельцев отеля масштабны – они надеются, что уже вскоре наши соотечественники будут зани-

мать не менее 35–40% мест в новом комплексе.

Среди достопримечательных мест в окрестностях Maalu-Maalu Resort&Spa туристов наверняка заинтересует живописный город Баттикаола, основанный голландскими моряками 4 века назад. Здесь можно посетить старинный голландский форт с сохранившимися пиратскими пушками, прокатиться за пару долларов на моторном катере по живописным тропическим лагунам. Любителей романтики привлечет то, что Баттикаола славится удивительными «поющими рыбами» лагуны Каллади, издающими в полнолуние негромкие, ни на что не похожие звуки.

Отдых на пустынном побережье Пассикуды большинство туристов предпочитает сочетать с более длительными экскурсиями по знаменитому культурному треугольнику Шри-Ланки, стремясь обязательно увидеть всемирно известный Храм Зуба Будды в культурной столице острова – городе Канди и удивительных облачных дев, которые уже более тысячи лет смотрят на нас со знаменитых фресок крепости-скалы Сигирия.

Рейсы стали регулярными

Первые итоги открывшегося в конце сентября регулярного воздушного сообщения между Москвой и Коломбо на самолетах SriLankan Airlines подводят туроператоры, представители авиакомпании и туристических властей страны.



Цейлон – место, где был рай. Здесь, в раю, я сделал больше ста верст по железной дороге и по самое горло насытился пальмовыми лесами и бронзовыми женщинами.

Из письма А. П. Чехова А.С. Суворину, 9 декабря 1890 года.

Круглогодичный рейс летает из Москвы в Коломбо по средам и субботам. Лайнер А-320 (130 мест) вылетает из Домодедово в 17.40 и прибывает на остров в 6 утра. Обратный рейс покидает Коломбо в 7.30 и прибывает в Москву в 16.40 (время местное). Полет занимает около 10 часов с учетом часовой остановки в Дубае.

Как заявил, выступая на пресс-конференции в Москве, посол Шри-Ланки в РФ Удаянга Виратунга, загрузка рейсов составляет сейчас почти 100%. Президент SriLankan Airlines Нишантер Викрама-сингхер сообщил, что планируется в дальнейшем выполнять 5–7 рейсов в неделю, причем без посадки.

Как отметила в беседе с корреспондентом «ТБ» Ирина Озерова, президент компании «Коннайсанс», работающей на ланкийском направлении с 1994 года, новый регулярный рейс наверняка даст импульс развитию российского туризма на острове. «Аэрофлот» прекратил полеты на остров примерно 10 лет назад и после этого попасть на Шри-Ланку из Москвы можно было лишь новогодними чартерами либо пересадочными (впрочем, весьма удобны-

ми) рейсами Etihad, Qatar Airways и «Эмирейтс». Ланкийский перевозчик получил очень удобные слоты, небольшая остановка в Дубае также не создает туристам серьезных проблем. Оператор сразу же взял примерно 30–40 мест на каждом рейсе, которые хорошо реализовались.

1 ноября на этом маршруте появился еще один регулярный перевозчик – полеты в Коломбо два раза в неделю вновь стал выполнять «Аэрофлот» на Boeing 767-300, рассчитанном на перевозку 188 пассажиров в салоне эконом-класса и 30 в салоне бизнес-класса. Вылеты из Москвы по вторникам и пятницам в 23.35, прилет в международный аэропорт Коломбо в 09.50. Вылеты обратного рейса по средам и субботам в 11.20, прилет в Москву в 18.55 (местное время). По словам Ирины Озеровой, билеты «Аэрофлота» примерно на \$150 дороже, чем у ланкийского перевозчика, но этот рейс беспосадочный. «Таким образом, перевозки в этом зимнем сезоне будут очень много, а гостиничная база острова все же пока что достаточно ограничена», – отмечает Ирина Озерова.



КОММЕНТАРИИ

Президент туроператорской компании «Коннайсанс» **Ирина ОЗЕРОВА**

Если нарисовать обобщенный образ российского туриста, посещающего Шри-Ланку, это, прежде всего, интеллектуальный и любознательный человек. Он уже побывал в Египте, Таиланде и ждет чего-то нового и необычного. При этом вполне возможно, что он ограничен в бюджете и может, к примеру, выбрать недельный тур на остров, поселившись в отеле 2* с завтраками, заплатив за такую программу всего \$800.

Здесь, особенно это касается восточного побережья, нет громких круглосуточных тусовок. Большинство местных жителей еще не испорчены «туристической цивилизацией» и очень доброжелательны. Пока что, правда, в стране ощущается нехватка гостиничной базы, прежде всего, недорогого размещения. Но строительство ведется очень активно и вскоре ситуация должна улучшиться.

Очень удобно для туристов и то, что знаменитый культурный треугольник, где расположены основные достопримечательности страны, расположен в центре острова, и до него легко добраться как с западного, так и с восточного побережья. По моему мнению, идеальный вариант посещения Шри-Ланки – это комбинация отдыха на побережье и нескольких дней экскурсионной программы, поскольку посещать какую-то одну достопримечательность и возвращаться в тот же день в отель на берегу довольно утомительно. Большинство туристов сейчас интересуют именно такие программы. И если раньше был востребован двухнедельный отдых на острове, то теперь чаще всего спрашивают программы продолжительностью 10–11 дней.

Заместитель министра туризма и транспорта Шри-Ланки **Махинда Япа АБЕВАРДАНА**

В прошлом году наш остров посетило около 13 тысяч россиян. В этом году рост турпотока составил 30%, и мы ожидаем, что благодаря новым авиарейсам Шри-Ланку посетят не менее 20 тысяч ваших туристов. Всего в этом году на острове отдохнет около 800 тысяч иностранцев, что на 35% больше, чем в минувшем году.

Между Россией и Шри-Ланкой всегда существовали тесные связи. Достаточно вспомнить визит в нашу страну в 1891 году цесаревича Николая – последнего российского императора или путешествие по Шри-Ланке Антона Павловича Чехова. Так что можно сказать, что российский туризм имеет у нас давнюю историю.



До 31 марта 2012 года россияне, как и раньше, будут оформлять бесплатные визы при въезде в страну в аэропорту Коломбо.

Что надо увидеть на Шри-Ланке

Канди

Канди — второй по величине город страны, расположенный в самом центре острова, — несомненная историческая и туристическая жемчужина Шри-Ланки. Самая известная достопримечательность Канди — грандиозный Храм Зуба Будды, где, как считается, хранится спрятанный во множестве золотых футляров подлинный зуб Шакьямуни, найденный учениками после его кремации в 543 году до н.э. Процедура поклонения сотен верующих зубу Будды, проходящая в течение всего дня, сама по себе является красочной и волнующей. Для входа в храм нужно оставить обувь в специальном хранилище, иностранцы должны купить за \$10 специальный билет, внутри которого находится мини-диск с путеводителем по храму. Лучшее время для посещения храма — 6, 10 или 18 часов, когда здесь проходит традиционная религиозная служба — пуджа. Еще одна интереснейшая достопримечательность близ Канди — Королевский ботанический сад в Перадении, где можно увидеть множество красивейших тропических растений, стада диких мартышек, колонии летучих мышей. Памятная доска близ одного из деревьев указывает, что его 120 лет назад посадил последний император России.



Сигирия

В культурном треугольнике, расположенном между Канди, Анурадхапурой и Поллоннарувой, туристы могут увидеть множество шедевров древней ланкийской цивилизации — огромные наскальные изваяния Будды, подземные храмы, руины древних городов. Вероятно, самый известный из этих памятников — крепость-скала Сигирия, которая полтора тысячелетия назад стала центром сингальского владычества на Шри-Ланке посреди непроходимых тогда джунглей. Тогда же на одной из стен крепости-скалы появились многочисленные изображения «облачных дев» — часть этих красочных рисунков сохранилась до наших дней. По легенде, если на эти изображения обнаженных до пояса древних красавиц смотреть слишком долго, можно влюбиться в них и остаться в Сигирии навсегда. На одной из соседних стен археологи обнаружили надпись, сделанную около тысячи лет назад: «Теперь, когда я увидел их, небеса перестали быть для меня желанными».



Заповедник слонов в Пиннавеле

Специальный слоновий приют в Пиннавеле находится в нескольких часах езды от столицы страны Коломбо, сюда также удобно добраться из Канди. В этом приюте сейчас находится около 70 взрослых слонов и маленьких слонят, оставшихся по разным причинам без родителей. Наибольшее число туристов собирается у местной реки с 10 до 12 или с 14 до 16 часов, когда происходит живописное купание десятков слонов в местной реке. В многочисленных лавочках рядом с местом купания можно купить фигурки слонов любого вида и размера и даже, как гласит размещенный тут же баннер на русском языке, экологически чистую бумагу из слоновьего навоза.



Шри-Ланка Ноябрь – декабрь 2011

«Русский Экспресс», Space Travel

Динамика продаж по сравнению с октябрем

- Октябрь — 100%
- Ноябрь — 98% (⬇️ 2%)
- Декабрь — 50% (⬇️ 50%)



Изменение спроса по сравнению с аналогичными месяцами прошлого года

- Ноябрь 2010 — 100%
- Ноябрь 2011 — 170% (⬆️ 70%)
- Декабрь 2010 — 100%
- Декабрь 2011 — 45% (⬇️ 55%)



Изменение цен на путевки по сравнению с октябрем

- Октябрь — 100%
- Ноябрь — 98% (⬇️ 2%)
- Декабрь — 140% (⬆️ 40%)



Глубина продаж туров

- Менее 15 дней — 22%
- От 15 до 30 дней — 42%
- От одного месяца до трех месяцев — 26%
- Более трех месяцев — 10%



Структура спроса на туры

- Отдых — 71%
- Экскурсии плюс отдых — 28%
- Лечение — 1%



Структура спроса на гостиничные услуги

- Отели 5* и выше — 20%
- Отели 4* — 50%
- Отели 3* — 30%



Ломбок – второй Бали

Бали за первые пять месяцев 2011 года привлек 1,05 млн иностранных туристов, что на 6,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Всего остров рассчитывает в этом году принять 2,8 млн туристов, в том числе 35,8 тысячи россиян. В целом турпоток из России в Индонезию в этом году вырос на 16,5%.

Бали по-прежнему является самым популярным местом отдыха в Индонезии у российских туристов, однако представители Управления по туризму советуют агентствам предлагать своим клиентам путешествия и по другим районам страны.

«Первого октября состоялось открытие аэропорта на острове Ломбок. На мой взгляд, благодаря появлению нового хаба, развитой инфраструктуре, гостиничной базе, развлекательным центрам, Ломбок может со временем стать вторым Бали», — отмечает представитель Управления по туризму Индонезии Мария Сладкова.

Появилась еще одна новинка, которая может быть интересна туристам: 22 сентября недалеко от древней столицы Индонезии Джокьякарты после реконструкции открылся один из самых больших буддийских храмов Боробудур, который очищали от вулканического пепла. Теперь туристам можно предлагать очень интересные одно-двухдневные экскурсии.

В этом году изменится статус министерства по туризму Индонезии. По словам Марии Сладковой, новый кабинет министров Индонезии уже собран, назначен новый министр по туризму, а само ведомство теперь называется Министерством по туризму и креативной политике. Всего страна в этом году рассчитывает принять 7,7 млн иностранных туристов.

Не последнюю роль в этом, особенно, если говорить о турпотоке из России, сыграет авиакомпания Cathay Pacific. Как рассказала представитель по продажам Cathay Pacific Елена Антипова, перелет в Денпасар выполняется со стыковочной посадкой в Гонконге, где базируется авиакомпания. Там к услугам пассажиров первого и бизнес-классов пять залов ожидания, где можно не только отдохнуть, пообедать, но и посетить библиотеку и даже принять ванну.

В этом году авиакомпания выпустила ряд интересных спецпредложений. Например, по 31 марта включительно из Москвы до Гонконга и обратно можно долететь за 21895 рублей в экономклассе и за 72940 рублей в бизнес-классе (включая все налоги и сборы, сумма указана в рублях по курсу IATA на 1 ноября).

С 7 ноября по 15 декабря можно приобрести билеты на вылеты с 15 ноября по 15 декабря из Москвы и Санкт-Петербурга на Бали за 600 евро (экономкласс), в Сингапур, на Филиппины за 400–450 евро (без налогов и сборов). Агентская комиссия при этом составляет 7%. Есть и специальные групповые тарифы: стоимость авиабилета Москва — Гонконг — Москва — от 300 евро, агентские 199 евро (экономкласс) и 999 евро (бизнес-класс) без налогов и сборов.

Предлагает авиакомпания своим клиентам и специальные бонусные программы накопления миль, участники могут получить бесплатные авиаперелеты, доступ в залы ожидания первого и бизнес-класса в аэропорту Гонконга.

Русский бизнес в Камбодже

Руководители Межправительственной российско-камбоджийской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству — глава Ростуризма Александр Радьков и госсекретарь Министерства иностранных дел и международного сотрудничества Королевства Камбоджа Сунн Сопхьен — назвали туризм одним из наиболее перспективных направлений двустороннего сотрудничества на ближайшие годы. Об этом они заявили в беседе с журналистами после заседания Межправительственной комиссии, прошедшей в середине ноября в Москве.

По словам Александра Радькова, Камбоджа становится все более популярной на российском туристическом рынке. В 2010 году ее посетили свыше 30 тысяч наших соотечественников — в основном они прибывают сюда из Таиланда и Вьетнама в рамках ком-



Глава Ростуризма Александр Радьков и госсекретарь Министерства иностранных дел и международного сотрудничества Королевства Камбоджа Сунн Сопхьен

бинированных туров по странам Юго-Восточной Азии. Руководитель Ростуризма отметил, что российский бизнес начал вкладывать деньги в инфраструктуру туризма в Камбодже. В настоящее время с участием российского капитала реализуется крупный инвестиционный проект по строительству курорта международного уровня на острове Змеиный. Это довольно большой остров, почти 2,5 км в длину, с прекрасными пляжами и щедрой природой.

Сунн Сопхьен отметила, что российские инвесторы знают, что делают, и их работа идет успешно. Чтобы связать остров с побережьем, они уже построили крупнейший в Юго-Восточной Азии морской автомобильный мост. На Змеином острове будут построены отели высокого уровня и различные развлекательные центры, остров станет одним из важнейших туристических центров Камбоджи.

Индустрия туризма занимает в Камбодже второе место после швейно-текстильной промышленности по объему валютных доходов. Страна предлагает самые различные виды проведения досуга: экскурсии, пляжный отдых, занятия гольфом. Количество иностранных туристов, посетивших королевство в 2010 году, достигло отметки в 2,5 млн человек. Это в основном туристы из Вьетнама, Республики Корея и США. К 2020 году число гостей из-за рубежа, как предполагают эксперты, может вырасти до 6 млн человек. Камбоджа сегодня располагает 438 отелями с общим фондом в 25 тысяч номеров. К 2015 году стране потребуется не менее 40 тысяч, а к 2020 году — 70 тысяч номеров. Доход от туризма в 2020 году может составить 4 млрд долларов.

Главным сдерживающим фактором для туротрасли Камбоджи является авиасообщение. Из России в Камбоджу возможны перелеты через Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Китай или Францию. Для россиян туристическую визу сроком на месяц можно оформить по прибытии в страну в аэропорту или на границе. Стоимость визы — 20 долларов.

Змеиный туризм

Через несколько лет в Камбодже появится новый курорт — «Змеиный остров», строительство которого финансируют российские бизнесмены, заявила государственный секретарь министерства иностранных дел и международного сотрудничества Королевства Камбоджа Сунн Сопхьен: «Змеи-

ный остров станет туристическим центром международного значения, это один из крупнейших частных инвестиционных проектов России в Камбодже — заявленный объем инвестиций составляет порядка \$300 млн».

Михаил ШУГАЕВ,
Борис СИРОТИН



Япония – вперед в будущее

На Международной туристской ярмарке VJTM-2011, состоявшейся в конце ноября в Иокогаме, особая ставка была сделана на новые рынки, в том числе на Россию. Несмотря на последствия мартовской катастрофы, Япония надеется через год принять 15 млн зарубежных туристов. На эту выставку японская сторона возложила особые надежды в деле преодоления последствий мартовской катастрофы, «Великого Восточно-Японского землетрясения», как часто его называют здесь.

Последствие этого события – 30,5%-ное снижение общего числа зарубежных туристов за период с января по октябрь по сравнению с тем же периодом 2010 года. Однако, проявив чудеса стойкости, выдержки и дисциплинированности, Япония уверенно восстанавливает свою репутацию страны безопасного и удобного туризма с традиционно высоким уровнем радушия и гостеприимства. Так, если в апреле «провал» составил 62%, в сентябре – 25%, то в октябре уже всего лишь 15%.

Конгресс-центр Pacifico суперсовременного района Иокогамы «Минато Мирай» – «Гавани будущего» (на фото вверху) стал причалом международной туристской ярмарки VJTM-2011. Это ежегодное профессиональное мероприятие является самым представительным форумом туристических предложений Японии. Впервые ярмарка под названием Yokoso Japan Travel Mart состоялась в 2005 году в Токио и собрала под своей крышей для делового общения 371 японского «продавца» и 175 компаний из 21 страны, в том числе 11 российских участников.

Подобное соотношение сил с некоторым увеличением числа «гостей» сохранялось и в последующие годы. Так, в наиболее успешном 2010 году «продавцов» было 370 против 260 «покупате-

Japan National Tourism Organization (JNTO) работает над реализацией трехэтапной программы привлечения 30 млн гостей из-за рубежа. Первый этап завершится в 2013 году с результатом в

15 млн

зарубежных туристов, второй – в 2016 году с 20 млн туристов и 25 млн гостей в 2019 году, с выходом на 30-миллионный уровень посещений в последующие годы.

лей» из 23 стран, среди которых – 16 российских компаний. В нынешнем году в мероприятии участвовали 373 «продавца», 243 «покупателя», из них 27 российских.

Только правда

Важными факторами реабилитации японского туризма стали правдивое освещение событий в стране, раскрутка новых направлений, разнесение границ высоких сезонов, система скидок на товары и услуги для туристов (см. «ТБ» № 13), а также новые подходы в концепциях спортивного, медицинского и некоторых других видов туризма. По возможности гостям предлагается быть не только зрителями, но и непосредственными участниками событий, например, спортивного марафона, приготовления традиционных блюд или искусства икебана.

Интересно отметить, что, по данным министерства туризма, у всех туристов самый живой интерес вызывает национальная кухня страны, у россиян на втором месте стоит любованье японскими пейзажами и ночными видами больших городов.

На основании скрупулезного поведенческого анализа на 2012 год JNTO выделила 15 наиболее перспективных зарубежных рынков, разделив их на 4 группы. Категорию «быстрорастущих» (Highly growing) составили КНР, Таиланд, Малайзия. На них в 2010 году приходилось 20,2% прибытий. В группу «высокой возвратности» (Revisited market) вошли Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур. Группу «стабильности» составили США, Канада, Франция, Великобритания, Германия и Австралия. Наконец, в категорию «многообещающих» вошли Россия и Индия, с невысокими показателями посещаемости (0,5% и 0,8% соответственно), но с активной динамикой роста и высоким средним уровнем трат. По последнему показателю Россия занимает второе место – 223 тысячи иен за поездку на человека, Индия – третья – 177 тысяч.

Интересно, что туристы из Южной Кореи, дающей самую высокую массовость (2,44 млн гостей, или 28,3% в 2010 году), являются наиболее скаредными из всего списка со средним уровнем трат 80 тысяч иен за поездку. Отмечено также, что этот рынок характеризуется самыми медленными темпами восстановления. Согласно прогнозам JNTO, в будущем надежды могут оправдать Индонезия, Бразилия, Вьетнам, Филиппины и Мексика. Категорию стабильных, вероятно, дополнят Италия и Испания. Наконец, возможно появление новой категории «визиты состоятельных», то есть граждан Саудовской Аравии и ОАЭ.

Группа пятнадцати

На продвижение Японии как туристического направления в перспективной «группе пятнадцати» на 2012 финансовый год заявлен общий бюджет в 6374 млн иен, что на 319 млн превышает

уровень 2011 года. Бюджет будет утвержден правительством в декабре-январе, а начало реального промоушн-процесса, по словам директора Департамента продвижения международного туризма Сюити Камэямы, ожидается в марте 2012 года.

Появятся и новые статьи бюджета. Одна нацелена на поддержку молодежного туризма в связи с 40-летием дипломатических отношений с Китаем. Вторая, в размере 1186 млн иен – на проект «Fly to Japan», согласно которому 10 тысячам отобранным зарубежным туристам будет предоставлен бесплатный перелет взамен на определенную программу действий по продвижению страны.

Стиль работы

Работа ярмарки VJTM-2011 была безупречно организована, эффективность работы форума обеспечена компьютерным планированием деловых встреч участников, главным образом по системе Book fixed. Все паузы, как, например, обеденные перерывы, были также информационно заполнены лекциями-семинарами по предложениям крупнейшей транспортной компании страны JR, а также различным сферам культурного туризма, как в традиционных, так и в новых аспектах.

Выставку предваряли ознакомительные туры по семи маршрутам в разных регионах Японии, культурная программа включала «Баркруз» с целью показать ночную жизнь Иокогамы, знакомство с необычным, но уже очень популярным Музеем лапши быстрого приготовления, открывшимся в конце сентября и уже привлечшим более сотни тысяч посетителей. Гости также прикоснулись к традиционному искусству на примере фрагментов из репертуара театра Но.

Завершило выставку красочное прощальное гала-мероприятие с обращениями официальных лиц, оглушительным выступлением японских барабанщиков, демонстрацией разделки туши тунца и, конечно же, активным общением всех участников.

Алексей ПЕЛЕВИН

КОММЕНТАРИИ

Ольга ХАРЛЁНОК,
ведущий специалист по Японии,

Анна КРЫЛОВА,
менеджер по маркетингу компании JTB Russia

В этом году интерес к российскому рынку в Японии действительно вырос. Проявилось это хотя бы в том, что заметно расширилась география приглашенных на выставку российских регионов. Участвовали компании из Екатеринбурга, дальневосточного региона – из Владивостока, Хабаровска, Южно-Сахалинска. Сама выставка стала еще более информативной, например, появились ланч-семинары во время обеденного перерыва. В соответствии с пожеланиями участников выделено специальное

время для живого общения и поиска новых партнеров, в прошлые годы этого не было. Интерес к Японии постепенно восстанавливается, турпоток растет. Очень надеемся, что к цветению сакуры мы приблизимся к прошлогодним показателям, а к поре «красных кленов» уже будем брать новые рубежи. Процесс восстановления начался с бюджетных вариантов поездок. Сейчас ширится поток корпоративных клиентов, появились индивидуальные, VIP-туристы, причем многие едут с детьми, что свидетельствует о доверии к уровню безопасности в стране. В первый раз большинство туристов выбирает «золотой маршрут» Токио – Киото – Хаконэ, «повторников» часто привлекают Кюсю, родина карате – Окинава. Россияне любят погружение в культуру Японии, очень популярны всевозможные мастер-классы по самым разным темам. Целые группы людей, периодически выезжают на горячие источники – онсэн. Привлекает красота японской природы, а дети «отрываются» в многочисленных тематических парках.



Президент JNTO Рёити МАЦУЯМА, мэр Иокогамы Фумико КАЯСИ, уполномоченный представитель JTA Хироси МИДЗОХАТА, представитель «покупателей» Ронделл ХЭРРИОТ и Мисс Япония 2011 торжественно открывают VJTM-2011

Представители префектуры Окинавы Ом ХЕЁНГ, Сэн ТАМАКИ и Тосихидэ ОДЗАКИ

Алексей КАБАНОВ из московской компании «7 Вершин» с японскими партнерами



Почему Израиль

Согласно опросам, проведенным Министерством туризма Израиля, 43% туристов прибывают в страну с повторным визитом. Из них 77% посещают Иерусалим, 56% — Тель-Авив, 51% проводят свой отдых на Мертвом море, 35% посещают Тверию, 33% — Назарет.

EL AL

Национальная израильская авиакомпания «Эль Аль израильские авиалинии» осуществляет регулярные полеты в Россию уже 20 лет, постоянно увеличивая объем перевозок. В настоящее время авиакомпания выполняет три ежедневных рейса в Тель-Авив из Москвы из аэропорта Домодедово и пять рейсов в неделю из С.-Петербурга.

«Эль Аль израильские авиалинии» — одна из самых безопасных авиакомпаний в мире. Все больше российских туристов придает важное значение безопасности полета и останавливают свой выбор на рейсах этой компании.

www.elal.co.il

Любое пожелание

«Потенциал Израиля как туристического направления неистощим. Нет ничего удивительного, что каждый год число россиян, посещающих страну, растет. По сравнению с летом 2010 года турпоток в нашей компании увеличился примерно на 15%», — говорит руководитель отдела Израиля туроператора «Русский Экспресс» Екатерина Боброва.

«Иерусалим — город трех религий. Каждый верующий человек хоть раз в жизни должен совершить паломничество, прикоснуться к его святыням. Кроме того, многие едут в клиники Тель-Авива, Иерусалима, Герцлия на обследование, лечение или сделать операцию. Израиль славится своими специалистами — докторами, а также высококачественным, современным оборудованием. Курсы лечения в Израиле обходятся дешевле, чем в Европе и США», — отмечает заместитель директора по зарубежному туризму компании «Роза ветров» Екатерина Куклина.

«Лечебные свойства Мертвого моря, его благотворное воздействие на кожу известны во всем мире. В последние годы туристы, приобретающие экскурсионные туры, очень часто дополняют поездку в Израиль отдыхом на Мертвом море», — говорит руководитель европейского отдела турфирмы «Нева» Наталья Луничева.

Однако есть и нюансы. «Состояние большинства отелей уровня 3* таких курортных городов, как Нетания, Тель-Авив, Эйлат, оставляет желать много лучшего. Они не ремонтировались порядка десяти лет. Еще один проблемный аспект направления — ценовая политика принимающих операторов. Снижение цен на комбинированные программы с отдыхом, несомненно, увеличило бы поток туристов в страну», — считает Наталья Луничева.

Самые популярные

Осенью и зимой спросом у россиян традиционно пользуется Мертвое море. «Вода этого моря славится не только высочайшей концентрацией солей, здесь представлена практически вся таблица Менделеева. Естественно, это оказывает несравнимый ни с чем эф-

В воздухе как дома

Несколько месяцев назад авиакомпания «Эль Аль — Израильские авиалинии» расширила кодшеринговое соглашение с авиакомпанией S7. Благодаря гибкому расписанию и удобным стыковкам в аэропорту Домодедово жители десяти городов России теперь могут отправиться в Тель-Авив по специальной цене. Соглашение действует на рейсах из Казани, Красноярска, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Омска, Перми, Ростова-на-Дону, Самары, Сочи, Челябинска.

Авиакомпания учитывает разнообразие интересов туристов, путешествующих в Израиль, и успешно удовлетворяет потребности всех пассажиров. «Эль Аль» предлагает привлекательные тарифы для пассажиров, отправляющихся в отпуск и выбирающих пляжный отдых в сочетании с экскурсиями; специальные тарифы и питание для паломников различных конфессий; скидки в экономическом и бизнес-классах для людей,

отправляющихся в Израиль на лечение, а также для их сопровождающих. Уже на борту самолета пассажиры почувствуют израильское гостеприимство и колорит. Вкусные блюда средиземноморской кухни от одного из самых известных в Израиле поваров, программа развлечений, вежливый персонал, владеющий русским языком, сделают полет комфортным и приятным, каждый пассажир будет чувствовать себя на борту как дома.

Авиакомпания выполняет внутренние рейсы по маршруту Тель-Авив — Эйлат, предлагая своим пассажирам такой же высокий уровень обслуживания, как и на международных рейсах. Этот маршрут стал популярным у российских туристов, ведь к билетам Москва — Тель-Авив — Москва или Санкт-Петербург — Тель-Авив билет на внутренний перелет Тель-Авив — Эйлат — Тель-Авив предоставляется бесплатно.

фekt на здоровье отдыхающих. Мертвое море также известно своей лечебной грязью, которая образуется в результате жизнедеятельности археобактерий. Вдоль побережья расположено множество термальных источников, богатых селеном. Эти факторы способствуют тому, что отдых здесь является уникальным методом оздоровления и омоложения круглый год», — говорит директор департамента зарубежного туризма компании «Аврора Интур» Юлия Кудряшова.

На средиземноморском побережье наши туристы предпочитают Тель-Авив и Нетанию, в последние годы устойчивый интерес вызывает Герцлия. С появлением полетной программы в Овду значительно вырос спрос на Эйлат. По словам ведущего менеджера отдела стран Ближнего Востока компании «Астрал» Динары Дадажановой, хорошим спросом пользуется экскурсия в Иерусалим, Вифлеем. «Сложившаяся ценовая политика отелей, развитие инфраструктуры, ориентированной на туристов из нашей страны, делают курорты Израиля очень привлекательными и практически по-домашнему привычными для российских туристов. Вплоть до того, что некоторые начинают приобретать недвижимость на этих курортах», — говорит руководитель департамента выездного туризма «КМП групп» Екатерина Ефимова.

Спрос на комбинированные туры, по оценке компании «Русский Экспресс», пока не очень высок. С этим согласна Наталья Луничева, которая отмечает, что такие программы, как «Израиль + Иордания» или «Израиль + Сирия» имеют спрос лишь на рынке индивидуальных туров и VIP-туризма, так как их средняя стоимость составляет от 1400 у.е. на человека при двухместном размещении (без учета авиаперелета и медицинской страховки). Более популярны экскурсионные маршруты в Израиль плюс дополнительные экскурсии на один-два дня в Петру (Иордания).

Баланс перевозки

По мнению ведущих операторов, в этом сезоне ситуация с авиаперевозкой на израильском направлении значительно лучше, чем прошлой зимой. «Мы делаем ставку на перелет рейсами авиакомпаний

«Солвекс-Трэвэл» в Израиле

24 ноября в ресторане «Тель-Авив» состоялась совместная презентация туроператора «Солвекс-Трэвэл» и авиакомпании Israir, посвященная Израилю. Почетным гостем мероприятия стала глава департамента Министерства туризма Израиля в странах СНГ Нета Пелег-Брискин. Она рассказала, что на рекламу направления в России в этом году израильской стороной было потрачено 5 млн евро. В 2012 году эта цифра возрастет до 5,5 млн евро. Существенная помощь в рекламе Израиля будет оказана и российским туроператорам. «Солвекс-Трэвэл» работает на направлении почти 14 лет. В 2009 году компания стала одним из первых «блочников» израильского перевозчика Israir. Поэтому Министерство туризма Израиля приняло решение наградить «Солвекс-Трэвэл»

грамотой. Как отметила руководитель направления Израиль компании «Солвекс-Трэвэл» Наталья Алпатова, в этом году полетная программа оператора в Тель-Авив на самолетах Israir стартовала 29 октября и продлится до 28 марта 2012 года. С 4 сентября оператор летает в Овду на самолетах «ВИМ-Авиа». Эта программа продлится до 20 мая 2012 года. Оператор предлагает отдых на всех курортах Израиля: в Эйлате, на Мертвом море, в Тель-Авиве, Нетании, Герцлии, Хайфе и Тверии. В ассортименте компании — множество экскурсионных программ, в том числе и ноу-хау — туры повышенной комфортности в мини-группах (от двух человек) по цене стандартных групповых программ, а также уникальные авторские экскурсионные программы.

«Трансаэро» и «ВИМ-Авиа» два раза в неделю в Тель-Авив и Овду соответственно. Вообще по рынку перегибов нет: все желающие посетят страну без проблем. При этом полупустых бортов авиакомпании поднимать не будут», — считает Екатерина Боброва. В то же время, по мнению Екатерины Ефимовой, в этом году появился другой фактор, который может повлиять на рынок перевозки, — чартеры из регионов, они сильно сокращают число туристов, летящих через Москву. Наталья Луничева отмечает, что, если сравнить чартерные программы Египта или Турции, то их стоимость будет значительно ниже.

«Большинство многопрофильных туроператоров России считают нерентабельным брать блоки мест у израильских и российских перевозчиков. В связи с избытком перевозок стоимость авиабилета в свободной продаже превышает стоимость блочных мест всего на 10–15%. Это очень мало по сравнению с убытками туроператоров при потерях непроданных блочных билетов», — отмечает Наталья Луничева. По ее мнению, единственным выходом в сложившейся ситуации может стать подписание туроператорами и перевозчиками соглашения так называемого мягкого блока мест. Это бы простимулировало российских операторов и было выгодно для туристов.

Опера и марафон

16 марта 2012 года состоится второй международный марафон в Иерусалиме. Его программа включает забег на полную дистанцию, полумарафон, забег на 10 км и благотворительный забег на 4,2 км. Спонсоры мероприятия — Министерство туризма Израиля, Управление по развитию туризма Израиля, Министерство культуры и спорта Израиля, Управление по развитию Иерусалима, авиакомпания «Эль-Аль». Маршрут пройдет рядом с самыми знаменитыми

По данным Министерства туризма Израиля, с января по сентябрь 2011 года страну посетили

2,3

млн

человек, в том числе 1,9 млн (+4%) провели здесь более одного дня. После отмены визового режима с РФ в сентябре 2008 года поток российских туристов в Израиль вырос в несколько раз. В 2006 году в Израиль приехали порядка 75 тысяч россиян, в 2008 году страну посетили уже 360 тысяч российских туристов, в 2009 году — более 400 тысяч человек, а в 2010 году — свыше 550 тысяч. Ожидается, что по итогам нынешнего года турпоток из России увеличится до 600 тысяч человек. С января по сентябрь 2011 года Израиль принял почти 357 тысяч наших соотечественников. Это вторая строчка в рейтинге зарубежных гостей после граждан США.

Израиль от А до Я

Групповые и индивидуальные туры от эконом до VIP. Гостиницы, морские курорты, лечение, экскурсии по стране, паломничество, авиабилеты а/к EL AL, ТРАНСАЭРО, АЗРОФЛОТ. Работаем быстро, четко, профессионально.

ЧАРОИТ

м. Овотный Ряд, тел.: 514-1568, 505-1395, 505-4094
Все предложения на www.charoittravel.ru

В ТЕМУ

С ОПТИМИЗМОМ

«Мы настроены на удачный сезон. Если не возникнет никаких форс-мажорных обстоятельств, то итогом будет продолжение роста турпотока и сотни дополнительных туристов», — считает Екатерина Боброва. Екатерина Ефимова также полагает, что сезон будет достаточно ровный и прежде всего благодаря более сбалансированной перевоз-

ке. «Остается надеяться, что направлению удастся избежать систематического демпинга, как это было в прошлом году», — говорит она. «Вероятно, как всегда будет небольшое «горение» билетов в середине декабря и после новогодних праздников в середине и конце января. Однако в целом сезон будет хорошим», — полагает Екатерина Куклина.

местами города, такими как Масличная гора, Султанские пруды, гора Сион, район Немецкая колония, пешеходные улицы Иерусалима.

Время проведения мероприятия выбрано не случайно. В марте в Израиле стоит хорошая погода, а влажность невысока, что делает условия для участников забега наиболее комфортными. Бегуны из разных стран получают возможность воспользоваться специальными предложениями ресторанов, музеев и других мест развлечений, а также будут приглашены на традиционный предмарафонский вечер пасты. Как и в 2011 году, в преддверии марафона 2012 в международном конгресс-центре с 13 по 15 марта 2012 года пройдет трехдневная выставка «Здоровье и фитнес».

В самой низкой точке планеты у подножья крепости Масада будет представлена опера Жоржа Бизе «Кармен». Дирижировать оркестром и хором Израильской оперы будет маэстро Даниэль Орен. Главные роли исполняют международные оперные звезды. 3,5-часовые постановки пройдут в четверг 7 июня, в субботу 9 июня и в воскресенье 10 июня. Опера будет исполнена на французском языке с субтитрами на английском языке и иврите. В пятницу 8 июня состоится гала-концерт знаменитого пианиста Фазиля Сая вместе с Королевским оркестром филармонии Лондона.

Новинки операторов

В этом сезоне компания «Астрвел» подготовила множество новинок, главными из которых являются спа-туры на Мертвое море. Все спа-туры, специальные программы «В Шоколаде», Men only и другие на Мертвом море отличаются тем, что включают консультации врачей (куртолога и диетолога), ультразвуковое обследование костной ткани, набор спа-процедур, а также экскурсии в Иерусалим и Яффу.

«КМП групп» пролонгирует эксклюзивный контракт с одним из лучших отелей уровня 5* в Тель-Авиве — Hilton Tel Aviv, готовит целый пакет новых предложений по размещению в городе. «Совместно с ассоциацией отелей Тель-Авива мы участвуем в продвижении нового комплекса предложений для туристов, прибывающих в этот город, так называемый city break — пакет бонусов на экскурсии, посещение музеев, театров или при покупках в магазинах», — говорит Екатерина Ефимова.

Основная новинка компании «Роза ветров» — йога-туры в Эйлате. Недавно на базе отеля Isrotel Yam Suf 4* открылась школа йоги, которая уже вызвала интерес у россиян.

Этой осенью и зимой турфирма «Нева» предлагает лечение на Галилейском море (озере Кинерет), поездки в Герцлию, Кейсария, Хайфу. Изюминки каталога оператора — морские круизы вдоль берегов Израиля и гастрономические туры.

КОММЕНТАРИЙ

Директор компании «Чароит» **Валентина ТРЕСКОВА**. Два традиционных вида туров, которые из года в год предпочитают россияне, путешествующие в Израиль, это отдых и отдых, совмещенный с экскурсионной программой. В последнее время мы ощущаем небольшой перевес в сторону пляжного отдыха. Это можно связать с ростом объемов перевозки в Эйлат, который развивается как самостоятельный курорт.

Наряду с Эйлатом наиболее популярным из городов, в котором останавливаются туристы из России, остается Тель-Авив. Это центр страны, место очень веселое, с ночной жизнью, магазинами и ресторанами. Отсюда удобно ездить на экскурсии для осмотра основных достопримечательностей.

Эйлат и Тель-Авив — традиционные любимые россиянами направления. В то же время российские туристы открывают для себя относительно новые места. К примеру, сейчас таким направлением можно назвать север Изра-

ти страны было несколько однобоким. Люди ехали в Хайфу, причем в основном из-за того, что у них там живут друзья или родственники. Другие путешественники рассматривали север как направление однодневных экскурсий (Назарет и Галилея). Но практически никогда российские туристы в северных городах не останавливались, гостиницы не были востребованы. В последнее время к северной части Израиля появляется интерес. На берегу озера Кинерет, так называемого Галилейского моря, есть термальные источники. Это альтернатива Мертвому морю. Ведь Мертвое море — это специфический курорт, куда ездят лечить определенные заболевания. А здесь можно отдохнуть, расслабиться, искупаться, позагорать, но при этом принимать какие-то процедуры. Кроме того, на Голанских высотах производится неплохое вино, можно проехать по винным дорогам, посетить город Цфат, где торгуют художники, фотографы. Это совсем небольшой городок, по духу похожий на наш Арбат.

В ТЕМУ

Путешествия с комфортом



Израильская авиакомпания Isralair по праву считается обладателем самого современного авиапарка в Израиле. Только в 2010 году было приобретено два французских авиалайнера Airbus A320 и два ATR-72-500 французского производства. Рассчитанные на 170 пассажиров Airbus A320 авиакомпании Isralair осуществляют как внутренние, так и международные рейсы, в том числе в Москву. Самолеты ATR-72-500 вместимостью пассажирского салона 72 кресла используются на рейсах внутри Израиля, а также небольших по дальности международных перелетах в страны средизем-

номорского региона. Аэробусы оснащены в соответствии с самыми последними технологиями, в числе которых система подавления шума на борту, новейшая система освещения, создающая приятную атмосферу в салоне, встроенные аудио- и видеосистемы. Располагают к приятному полету и удобные кожаные кресла, а также дизайн салона, для декорирования которого выбраны оттенки оранжевого и синего — фирменные цвета авиакомпании. На своих рейсах Isralair принимает все необходимые меры безопасности и стремится, чтобы полет был приятным и максимально комфортным. Пассажиры Isralair высоко ценят авиакомпанию за хороший уровень сервиса и демократичные цены.

Планы на лето

По словам Неты Пелег-Брискин, главы департамента Министерства туризма Израиля в странах СНГ, в Израиле, который традиционно считался осенне-зимним направлением, в нынешнем году очень хорошие результаты были продемонстрированы в летнем сезоне. Впервые в период с июня по август был зафиксирован 30%-ный рост турпотока из России. Это можно считать результатом двухлетней работы Министерства туризма по продвижению страны как круглогодичного направления отдыха. Россияне сейчас занимают второе место по числу туристов после граждан США. В 2010 году из России пришло 560 тысяч туристов, в этом году ожидается увеличение до 600 ты-

сяч человек. Намечалась интересная тенденция — те, кто приезжает из России в гости к родственникам или друзьям, все чаще останавливаются в отелях и активно покупают экскурсионные туры. Еще недавно ситуация в этой сфере была совершенно иной — гости жили у родственников и не проявляли заметной туристской активности. Сейчас около 35% прибывающих в Израиль — это те, кто приехал в гости, но 20% из них останавливаются в отелях, питаются в ресторанах и покупают туры. То есть они становятся классическими туристами.

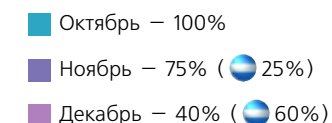
Сергей ДЕМЕНТЬЕВ,
Евгений ГОЛОМОЛЗИН,
Анна ЮРЬЕВА

Израиль

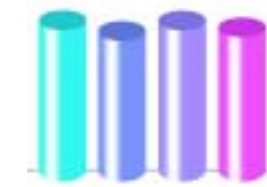
Ноябрь–декабрь 2011

«Астрвел», «Трансаэро Тур»

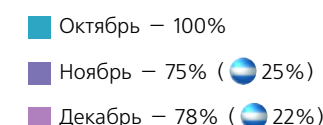
Динамика продаж по сравнению с октябрем



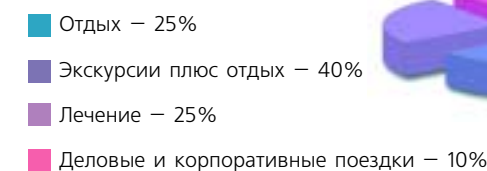
Изменение спроса по сравнению с аналогичными месяцами прошлого года



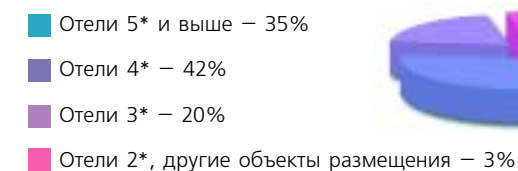
Изменение цен на путевки по сравнению с октябрем



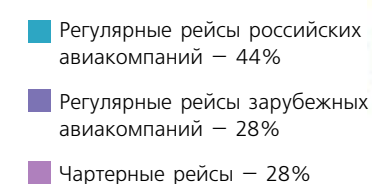
Структура спроса на туры



Структура спроса на гостиничные услуги



Структура спроса на авиаперевозку



Самый удобный путь на Святую Землю с авиакомпанией **ISRAIR**

Прямые рейсы из Москвы в Тель-Авив и сезонные рейсы в Эйлат!

- легкое кошерное питание на всех международных рейсах
- услуги беспошлинной торговли Duty Free (особые предложения для российских пассажиров)
- 10 музыкальных каналов, демонстрация фильмов и видеоклипов

Забронируйте свой билет прямо сейчас!
Совершите незабываемое путешествие в Израиль!

Представительство **ISRAIR** в Москве
ул. Трубулак, 12, БЦ «Миллениум Хаус», 7 этаж
Тел. +7(495) 789 32 50 Факс +7(495) 647 10 83
israir@rgholdings.ru www.israirlines.com

ИСПАЭР ISRAIR

Касается каждого

Медицинский туризм — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей туристической индустрии — стал главной темой прошедшей 16 ноября в гостинице Radisson Slavyanskaya II Конференции и workshop АНТОР по медицинскому туризму и туризму для людей с ограниченными физическими возможностями. Мероприятие собрало более 200 профессиональных посетителей из различных регионов России, стран СНГ и зарубежных специалистов. В мероприятии приняли участие туристические компании, авиаперевозчики, национальные туристические представительства, международные курорты и клиники, всего 35 фирм. Партнерами мероприятия выступили компания «Трансаэро», Паралимпийский комитет Москвы, «ИнваТВ», туристическая компания «Паратуризм WELL», компания РЖД, страховой партнер конференции — компания ERV, генеральный медиапартнер — ИД «Турбизнес».

В России ежегодно путешествуют с медицинскими целями

20-30

тысяч человек, что составляет менее 1% от всех туров. Самые популярные направления лечебного туризма у россиян — Венгрия, Таиланд, Израиль, Германия.

Сергей Шпилько, руководитель комитета по туризму и гостиничному хозяйству правительства Москвы, президент Российского союза туриндустрии, выступая на конференции, отметил своевременность выдвижения на первый план обсуждения бизнеса и общественности тему «Путешествия за здоровьем»: «Я считаю правильным, что АНТОР вводит понятие медицинского туризма, поездок для лечения, включая сложные операции, а также ставит вопросы безбарьерного туризма. Поэтому со стороны РСТ и комитета по туризму Москвы хочу всемерно поддержать инициативы в этом направлении».

Умножение пользы

Интересными были рабочие встречи в рамках мероприятия. Программы медицинского страхования при выезде за рубеж с целью оздоровления представила Юлия Алчеева, исполнительный директор страховой компании ERV. На сегодняшний день это одна из немногих фирм в России, специализирующихся на страховании медицинских туров. У ERV есть перспективные предложения для турагентств. Например, возможность выписывать договор страхования туристам прямо в офисе. Компания подключается к онлайн-системе по оформлению страховых полисов и после вводного семинара сотрудники турагентства смогут предложить клиентам новый сервис. Также интересна программа «Отмена поездки плюс», когда турист дополнительно страхуется на случай, если поездка не состоялась или прервалась в результате амбулаторного заболевания, из-за стихийных бедствий и метеословий. Причем страхование распространяется не только на туриста и его близких родственников, но и на компаньонов по поездке (если они внесены в страховой договор).

Алла Адамс из представительства университетской клиники Гамбург-Эппендорф в России и странах СНГ рассказала о медицинской программе «Check Up за 5 часов». Это комплексное обследование организма, которое пациент проходит в течение одного дня и по результатам обследования получает индивидуальную консультацию ведущих врачей Германии. «Такие программы могут быть интересны для компаний, предлагающих бизнес-путешествия», — сказала Алла Адамс.

О скидках для туристов, которые отправляются на лечение в Израиль, рассказала Татьяна Токаренко, начальник отдела продаж авиакомпании El Al: «Если пассажир летит в израильскую клинику на лечение и может подтвердить это документом из больницы (причем это может быть факсовая копия), ему предоставляется скидка как в экономическом (10%), так и в бизнес-классе (15%). Дополнительно он может перевезти 10 кг багажа бесплатно и изменить дату обратного вылета без штрафа». Эти привилегии получает не только сам пациент, вылетающий на лечение, но и два сопровождающих его лица.

Круизная компания «Мостурфлот» в навигацию 2012 года намерена предложить туристам настоящее путешествие за здоровьем на теплоходе «Сергей Есенин». «Новый проект разработан совместно с клиникой лечебного питания НИИ Питания РАМН. Программа будет включать консультации специалистов НИИ, лечебное питание, массаж и лечебную физкультуру, другие комплексные мероприятия по коррекции веса и общему оздоровлению организма в течение круиза», — рассказала Светлана Гончарова, заместитель генерального директора по туризму компании «Мостурфлот».

Возможности латвийских курортов представила Светлана Кудряшева, партнер по маркетингу в России Латвийского государственного агентства по развитию туризма. Профессионалы узнали о премиях в Латвии: близость к России, отсутствие языкового барьера, высокий уровень обслуживания — медицинский персонал даже среднего звена имеет высшее образование. Из отраслей медицинского туризма в стране развиты стоматология, реабилитация, лечение болезней опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечного тракта, онкологических заболеваний. В Латвии работает Центр виротерапии, где используется первый в медицинской практике вирусный препарат с противоопухолевым и иммуномодулирующим действием RIGVIR.

Приоритетное направление фирмы «Адриатика» — курорты Словении. Раиса Смирнова, генеральный директор компании, рассказала, что природные жемчужины Блед и Бохин, альпийские озера и термальные лечебницы, например, Рогашка-Слатина и Чатеж, уже получили широкую известность. Многие знают минеральную воду Donat Mg. Но в Словении есть и другие курорты, например, Раденцы, Порторож и Струнян.

Красимира Виткова, старший менеджер по продажам компании «Албена», уверена в широких возможностях одно-

именного болгарского курорта в сфере медицинского и оздоровительного туризма. «Помимо уникальных природных условий национального заповедника «Балтата», оздоровлению способствуют морской климат и вода, лиманная грязь и высочайшие стандарты нашего центра бальнеолечения», — сказала она. Курорт работает под единым управлением, а туристический продукт помогают создавать дочерние компании, которые поставляют экологически чистые фрукты и овощи, организуют конференции, туристические программы и различные мероприятия. Специалистам понравились 10-дневные лечебные программы АО «Албена» под названием «Мать и дитя» и крайне востребованные сейчас программы «Профилактика синдрома эмоционального выгорания» и ESCAPE для снятия стресса.

Социальный аспект

Развивая на российском рынке такие сегменты, как лечебный туризм и туризм для людей с ограниченными физическими возможностями, АНТОР — организатор мероприятия — в этом году включила в программу новую тему — туризм для пожилых людей (50+). «Деятельность АНТОР, — сказала Андреа Сегеди, председатель ассоциации, — направлена на то, чтобы способствовать расширению возможностей отдыха и лечения для людей, страдающих различными недугами и нуждающихся в специальных услугах». Актуальность проблемы не вызывает сомнений и если медицинский туризм давно и успешно развивается как во всем мире, так и в России, то обсуждение вопросов организации туризма для инвалидов, пожилых людей и людей с ограниченными физическими возможностями на различных мероприятиях в последние годы можно смело поставить в заслугу АНТОР.

Наталья Ульянова, генеральный директор благотворительного фонда «Паралис», и Юлия Шилкина, генеральный директор туристического агентства Well, председатель оргкомитета конфе-

Сергей ШПИЛЬКО, руководитель комитета по туризму и гостиничному хозяйству правительства Москвы, президент РСТ, поддержал инициативы АНТОР

О преимуществах речных круизов рассказывает Светлана ГОНЧАРОВА, круизная компания «Мостурфлот»

Университетскую клинику Гамбург-Эппендорф представляет Алла АДАМС

Стенд компании Lakeside Marketing. Консультирует Татьяна ПИЛИПЕНКО, директор представительства компании

Добровольно-обязательно

В связи с увеличением числа несчастных случаев за рубежом с участием российских туристов и угроз их безопасности Ростуризм предложил внести изменения в «Административный регламент по информированию об угрозе безопасности». «Нами подготовлены предложения о внесении изменений в Административный регламент, в частности, будет введена такая услуга, как добровольная регистрация на сайте наших гражд-

дан, выезжающих за рубеж с целью туризма», — сообщил Александр Радьков. В ряде стран, лидирующих по объемам въезда российских туристов, все чаще возникают ситуации, требующие оперативного вмешательства со стороны как местных, так и российских властей. Наибольшее количество несчастных случаев, по его словам, были связаны с ДТП, хищениями имущества и насилием, а также с различными медицин-

скими проблемами. Среди основных мер по выправлению ситуации, по мнению Александра Радькова, — введение обязательного страхования туристов, определение минимального набора рисков и страховых услуг, создание механизмов неотложной помощи российским туристам, открытие представительств Ростуризма за рубежом, создание спецфондов для оперативного реагирования в кризисных ситуациях.



В мире насчитывается около 650 млн человек с ограниченными возможностями здоровья. В России таких людей — около 14 млн.

рениции, считают туризм одним из эффективных методов реабилитации и интеграции инвалидов в общество. «Необходимо помогать компаниям, которые занимаются этим видом туризма, например, с помощью определенных налоговых льгот», — сказала Наталья Ульянова.

Еще один сегмент, который нуждается в развитии, — это внутренний туризм для инвалидов и людей с ограниченной мобильностью. В Европе 130 млн потребителей туристических услуг с проблемами по здоровью. Причем они вполне обеспечены, поскольку там пенсионные отчисления составляют не 20–25%, как в России, а 60–65%. Участники и гости рабочих встреч изучили зарубежный опыт и поделились своими достижениями в области развития безбарьерного туризма. Артем Винокуров, руководитель проектов Паралимпийского комитета Москвы, познакомил собравшихся с московскими программами для инвалидов. О туризме для людей с ограниченными физическими возможностями и пожилых туристов рассказали Ирина Кейко (национальный туристический офис Германии в России), Кристина Ионичкая («Каталония турист Борд»), Елена Журавлева («Трансаэро»), Светлана Гончарова («Мостурфлот»), Маргарита Бабаян (НП «Visit USA»). Также прозвучали доклады о медицинском туризме в Таиланде, на термальных курортах Венгрии, Латвии, Болгарии, Иордании.

«Нам понравилось мероприятие, — сказал коммерческий директор компании «Неда-тур» из Болгарии Иван Димитров, — мы с удовольствием приедем в следующем году». Петер Варга, генеральный директор «Варгалент дентал клиник» из Венгрии также доволен: «Мы существенно расширили круг наших деловых партнеров».

В рамках мероприятия были анонсированы III Конференция и workshop АНТОР по медицинскому и доступному туризму, которые пройдут в следующем году 15 ноября.

КОММЕНТАРИИ

В фокусе внимания профессионалов



Сергей КАНАЕВ, член совета АНТОР

Нашей целью было задать новую тему безбарьерного туризма, обратить внимание, привлечь туристический сектор. Что мы и сделали в самом широком смысле, собрав неравнодушных людей начиная с Совета Федерации, Министерства спорта и туризма, Европейской ассоциации доступного туризма ENAT и заканчивая туроператорами. Объединив эту тему с лечебным туризмом, мы получили

широкую аудиторию профессионалов, участников и посетителей конференции, которая была очень успешной как в прошлом году, так и в этом. Пока в нашей стране узок круг компаний, которые занимаются доступным туризмом. Хотя эта деятельность при сочетании государственной поддержки и возможностей страховых компаний могла бы стать интересным нишевым бизнесом.

Пора и власть употребить



Галина НАЗАРОВА, первый вице-президент ОАО «Центральный совет по туризму и отдыху»

прекрасные результаты в оздоровлении отдыхающих. Еще одна наша подмосковная здравница «Виктория» была когда-то турбазой. Теперь этот санаторий располагает всем необходимым для отдыха и лечения, успешно внедряет инновационные программы по реабилитации больных невро- и кардиологического профиля. В будущем мы сможем считать данный санаторий полноценным спа-курортом. Принадлежит нам и сочинский санаторий «Светлана», который сегодня преобразуется в соответствии с программой строительства олимпийских объектов.

Мы активно выступаем за развитие туризма, отдыха и лечения на территории нашей страны и делаем все, что в наших силах, для этого. Курортный потенциал России уникален и колоссален, но без участия государства невозможно привести в порядок инфраструктуру — дороги, объекты размещения и поквартирные объекты, и сделать туризм доступным основной массе населения. Нужно решать проблему дороговизны авиационных и железнодорожных билетов. Во всех этих вопросах должно присутствовать прямое регулирование государства. Мы считаем, что основным элементом социального туризма могли бы стать так называемые отпускные че-

ки. Они уже реализованы на практике в Швейцарии и Франции, почему бы не попробовать сделать это в России? Чеки, выпущенные специально уполномоченным органом, приобретаются оптовыми покупателями, например, предприятиями, и затем реализуются физическим лицам со значительной скидкой. В нашей стране уже появились сильные, богатые производства, которым по силам участие в такой программе. Насколько мне известно, в Швейцарии дотации предприятий составляют до 50% стоимости отпускного чека, во Франции — до 80%. Среди отдельных категорий населения отпускные чеки распространяются вообще бесплатно. Используются эти платежные средства могут исключительно на оплату услуг, связанных с отдыхом, путешествиями, посещением культурных и зрелищных мероприятий. Мы выходили с этим предложением в Госдуму РФ, писали письма в Федеральное агентство по туризму, но пока все безрезультатно. Понятно, что ввести систему отпускных чеков непросто, нужно решать массу проблем на государственном уровне. Но этим нужно заниматься.

Подготовила Елена СМЕРНОВА

Дома и стены помогают

Санаторно-курортное лечение как вид лечебно-профилактической помощи населению уже несколько столетий доказывает эффективность использования природных физических факторов для лечения и укрепления здоровья россиян. Издавна русская интеллигенция, зная о целебной силе минеральных и грязевых источников, их многогранной пользе, стремилась проводить целый сезон «на водах», в заботах о своем здоровье. Первые труды научного изучения отечественных минеральных вод и открытие первых курортов в России появились во времена Петра I. Тогда начали формироваться проекты государственного регулирования санаторно-курортной деятельности.

Социальные преобразования последних лет дали толчок к развитию санаторно-курортных услуг, которые становятся неотъемлемой частью всех медицинских программ профилактики, лечения и реабилитации граждан. Современные российские санатории оборудованы новейшей аппаратурой, лабораториями, квалифицированными кадрами и специализируются на лечении различных патологий в зависимости от целебных свойств имеющихся природных факторов.

Курортное лечение, включающее реабилитацию и профилактику, — мощный по своему воздействию вид терапии. Он развивается вместе с развитием медицинской науки и практики, возможности курортной медицины существенно расширяются на фоне успехов хирургической и комплексной терапевтической коррекции различных состояний у лиц с патологией органов и систем. Еще несколько десятилетий

назад невозможно было представить, что через 15–18 дней после инфаркта миокарда пациенты будут прямо из стационара переводиться в санаторий и в дальнейшем успешно возвращаться к трудовой деятельности, к своей профессии. Причем это происходит быстрее у пациентов именно после курортного лечения, чем у тех, кто после стационара лечился амбулаторно.

Современный подход к организации санаторно-курортной помощи соответствует действующей концепции развития здравоохранения. Отсюда — активное формирование оздоровительного направления: профилактики хронических заболеваний и их обострений, как у взрослых, так и у детей. Это позволяет в послекурортном периоде уменьшить число дней нетрудоспособности не только у взрослых пациентов, но и у родителей, вынужденно нетрудоспособных по уходу за часто и длительно болеющими детьми. Это, несомненно, дает экономический эффект.

Одной из важных задач курортной терапии является усиление защитных физиологических компенсаторных способностей человека. Доказано, что природные лечебные факторы способны оказывать целенаправленное, специфическое действие на пораженный орган или систему. Например, орошение сероводородной водой под давлением ускоряет процесс восстановления и размягчает кожные рубцы при ожоговой травме. Аппликации лечебной грязи улучшают обменные процессы и могут способствовать замедлению процессов старения соприкасающихся хрящевых поверхностей суставов костей. На-

илучший эффект процедур достигается, как правило, при комплексном воздействии. Это сочетание между собой природных лечебных факторов, комбинация некоторых из них с физиотерапией, лечебной физкультурой, мануальной и рефлексотерапией, медикаментозными средствами. На бальнеологических курортах ведущее место принадлежит минеральным родниковым и другим водам, используемым в лечебных целях курсов терапии. На грязевых курортах успешно лечатся заболевания нервной системы, пищеварения, кожные. Указанное разделение курортов несколько условно, так как многие располагают сочетанием различных лечебных курортных факторов.

Пребывание на курорте может иметь противопоказания. Например, человеку, ослабленному тяжелой болезнью, бывает вредно перемещение в климатически контрастные зоны, так как период адаптации и акклиматизации для них сложен. Даже у больных, которые имеют показания для курортного лечения, бывают отрицательные реакции в виде ос-

ложнений и обострений хронической патологии. Поэтому врачи, ориентируя пациента на курортное лечение, строго следуют методическим рекомендациям Минздравсоцразвития. Отступление от действующих правил может нанести вред здоровью и привести к необоснованным затратам государственных и личных средств граждан.

Пребывание на курорте и в санатории может быть кратковременным (5–7 дней), хотя, конечно, для полноценного курса лечения предпочтительнее 21-дневный срок. Многими курортами уже разработаны краткосрочные оздоровительные программы. Выбор курорта, подходящего сезона и санатория — серьезная задача для пациента и ответственная для врача. Важен профессиональный совет специалиста с учетом течения того или иного заболевания, острых и фазы патологического процесса, медицинских показателей и противопоказаний для пребывания на том или ином курорте. Соответствующими знаниями должны обладать и специалисты турфирм, которые занимаются лечебным туризмом.

ПРОФКУРОТ. ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ НА СОВРЕМЕННОМ УРОВНЕ

наши преимущества

- НАДЕЖНОСТЬ**
Большой опыт работы в области санаторно-курортного лечения
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД**
Выбор оптимальной программы лечения в каждом конкретном случае; возможность приобретения государственного сертификата
- ГИБКОСТЬ**
Мы предоставляем путевки по ценам здравниц и скидки членам профсоюза
- ИННОВАЦИОННОСТЬ**
Система он-лайн бронирования
- УНИКАЛЬНОСТЬ**
Самые современные методики и лечебная база, с использованием широкого спектра природных ресурсов, лечение осуществляют высококвалифицированные специалисты

340 «СКО ФНПР «ПРОФКУРОТ» Москва, Балашиха, 18
Телефон/факс: (495) 664-23-28
www.profkurot.ru; profkurot@profkurot.ru

Испания – «за»

За 10 месяцев 2011 года в Испании побывали 900 тысяч россиян. Ожидается, что к концу декабря объем российских прибытий в страну приблизится к отметке в один миллион человек. Для сравнения: 5–6 лет назад турпоток из России в Испанию не превышал 200 тысяч человек в год.

Позитивной статистикой поделился с представителями деловых СМИ чрезвычайный и полномочный посол Королевства Испания в РФ и странах СНГ Луис Фелипе Фернандес-де-ла-Пенья во время пресс-ланча, организованного 8 ноября агентством «РИА Новости». В ходе неформальной встречи дипломат рассказал о плане антикризисных мер, предпринимаемых правительствами стран ЕС. Он подчеркнул, что для испанской экономики в нынешних непростых условиях туризм становится важнейшей стратегической отраслью, а масштабный выход на российский туристический рынок –

ключевой задачей. Преференции государства операторскому бизнесу и авиаперевозчикам, работа над повышением туристической привлекательности Испании уже приносят свои плоды.

В 2011 году был реализован масштабный культурный проект – «Перекрестный год Россия – Испания». Насыщенный событийный календарь поднял дополнительный волн интереса россиян к Испании, а испанцев – к России. По данным американского исследовательского агентства Reputations Institute, в этом году из 40 самых посещаемых россиянами зарубежных стран по коэффициенту привлекательности и интереса к туристическому направлению Испания заняла седьмое место, опередив, в частности, Германию, Италию, Францию, Японию и США.

Свыше 74% респондентов из России хотели бы побывать в Испании. Одним из ключевых факторов, обеспечивших суще-



ственный рост турпотока, стало упрощение процедуры оформления визы. Посол назвал работу испанских визовых центров в РФ рекордно быстрой. Сегодня российский турист получает испанскую шенгенскую визу за 3 дня.

Снова дома – в Москве

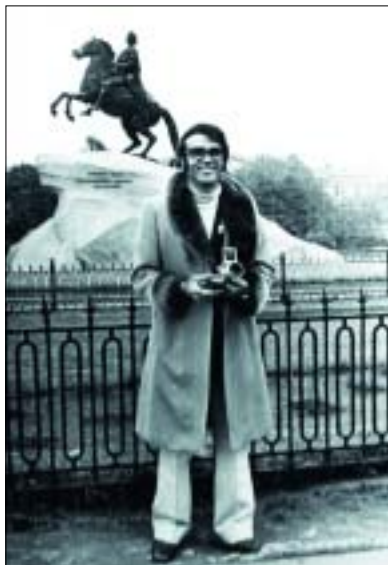
«Мичел. Голос, который разорвал железный занавес» – книга-альбом под таким названием была представлена в Испанском центре на Рождественке в конце ноября. Сценическое имя Мигеля Самперо Пейро – Мичел – появилось на стенах концертных залов Советского Союза так часто, что он, казалось, и вовсе не уезжал от нас с 1968 по 1983 годы. Действительно: пятнадцать гастролей, пятнадцать гастрольных поездок и 1400 концертов за полтора десятилетия – от Грузии до БАМа, дружеские контакты с Гурченко, Магомаевым, Тухмановым, несколько записанных по-русски пластинок, медаль Чайковского в 1976 году. Получалось, что Мичел действовал в качестве посла полузапретного тогда мира западной эстрады. Судя по записям, прозвучавшим в ходе презентации на Кузнецком мосту, – имея на

это полное творческое право: его голос и сегодня, в неотреставрированных ретрозаписях, звучит уверенно, широко и, как выразились раньше, проникновенно. А вот артистическую судьбу Мичела можно понимать по-разному: в тридцать лет, волею случая проникнув к нам, за железный занавес, он фактически покинул испанскую сцену. И, несмотря на яркий дебют в ран-

ней молодости, там ему места уже не оказалось. Последние четверть века этот незаурядный человек провёл с кистью и резцом в руках: творческую натуру убить не так просто. Когда в 2009 году Мичел умер, мэрия его родного городка Пего в провинции Аликанте решила составить жизнеописание певца. Это задание с огромным, по его словам, удовольствием выполнил симпатичный архи-

вариус Хуан Мигель Альмела, который и представил книгу москвичам. «Презентация была организована отделом туризма посольства Испании в Москве в рамках культурной программы «Перекрестного года Россия – Испания», – отметила в беседе с корреспондентом «ТБ» представительница отдела туризма Ольга Сбитнева.

Геннадий ГАБРИЭЛЯН



По количеству отказов в выдаче визы эта страна имеет самый низкий показатель в Европе – 0,8% от общего количества заявлений.

На вопрос корреспондента «ТБ», как правительство Испании оценивает туристические перспективы 2012 года, посол ответил, что страна намерена наращивать объемы турпотока из России. Во всяком случае, инфраструктура Испании позволяет принимать гораздо больше гостей, хотя на данном этапе важно не потерять то, что уже сделано. Главным механизмом для выхода на более высокий уровень взаимного туристического обмена станет отмена визового режима между Россией и странами Евросоюза. Луис Фернандес подчеркнул свою абсолютную уверенность в том, что подобное соглашение будет достигнуто, и заявил, что Испания является одним из главных лоббистов принятия этого решения.

Советник по туризму посольства Испании Феликс де Пас Гарсиа (на фото), анализируя туристский бум этого года, называет целый ряд факторов, его обусловивших. В уходящем году было открыто несколько испанских визовых центров в российских городах. Сегодня визы в Испанию можно получить в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Казани, Самаре, Нижнем Новгороде и Красноярске. Еще одно важное преимущество испанского турпродукта – хорошее соотношение цены и качества, неслучайно, по статистике, доля возвратных туристов из России превышает 50%. Третий фактор – большой объем авиаперевозки в Испанию из российских регионов в Барселону, Аликанте, на Канарские острова.

По мнению Феликса де Пас Гарсиа, Испания – модное направление у россиян, а бренд страны прочно ассоциируется с качественным морским отдыхом и уникальной культурой. В 2012 году правительство страны и Turismo продолжат активную работу по рекламе и продвижению Испании в РФ. В информационно-рекламных кампаниях будет сделан акцент на новые и перспективные, но недостаточно популярные пока виды туризма в страну: деловой и MICE, событийный и культурный, спортивный, а также комбинированные cross-selling-программы. Будут открыты и новые визовые центры – в Калининграде, Липецке, Уфе, Иркутске, Хабаровске и Владивостоке.

Новое правительство Испании, понимая важность туризма как сектора номер один в национальной экономике, планирует сокращение НДС для туристических предприятий с нынешних 6% до 4%. Другие важные меры – приватизация популярных гостиниц – «парадоров», открытие для инвесторов ведущих международных аэропортов страны.

Роман МЕЛЬНИКОВ

Путь в 126 лет

Поток туристов в Аргентину из России после отмены виз в 2009 году увеличился в полтора-два раза и в 2011 году превысит 6 тыс человек. Об этом заявил корреспонденту «ТБ» посол Аргентинской Республики в РФ Хуан Карлос Креклер (на фото) на прошедшей 22 ноября в ТПП РФ российско-аргентинской деловой встрече, обсудившей инвестиционное сотрудничество в областях экономики, в том числе в сфере туризма.



Хуан Карлос Креклер подчеркнул, что в этом году исполнилось 126 лет установлению дипломатических отношений между Россией и Аргентиной и сегодня можно говорить о подъеме деловой активности, росте контактов между двумя странами.

Аргентина вышла на первое место по приему иностранных туристов в Южной Америке и на четвертое – на американском континенте. Туристов из России и других стран привлекают Буэнос-Айрес, входящий в десятку лучших для посещения городов мира, любимые альпинистами Патагонские Анды, Огненная Земля, мыс Горн, национальные парки, водопады Итуасу в субтропической сельве на границе с Бразилией – их 260, до 80 метров высоты – они объявлены ЮНЕСКО природным достоянием человечества, и многие другие достопримечательности. В числе последних туристических предпочтений – маршруты «Дороги к вину», по которым ежегодно проходит до 3 тысяч туристов, стремящихся оценить аромат, цвет, вкус знаменитых аргентинских вин – в Аргентине более 160 винодельческих заводов.

В настоящее время из России в Аргентину ежегодно прибывают около 3 тысяч граждан. Заметную их часть составляют россияне – люди, которые не мыслят своей жизни без танго и стремятся совершенствоваться в нем на его исторической родине. Самые мотивированные из них приобретают здесь недвижимость, благо цены на нее в Буэнос-Айресе, если их сравнить, скажем, с московскими, оказываются вполне либеральными.

Борис СИРОТИН

Сюрпризы в Трентино

Фабио Джерола, менеджер региона Трентино по маркетингу, на прошедшей в Москве презентации, отметил, что в Трентино работают наиболее популярные у россиян итальянские горнолыжные курорты. Это Мадонна-ди-Кампильо, ежегодно принимающий до 4 тысяч путешественников из нашей страны, а также более ориентированный на массовый туризм Валь-ди-Фасса.

В Мадонна-ди-Кампильо в новом сезоне заработает новая канатная дорога – гондола Tulot с 8-местными кабинами. Она будет доставлять желающих на склон Dolomiti с перепадом высот 1248 метров. Здесь функционируют две трассы: 5,8-километровая Toug, доступная всем горнолыжникам-любителям, а также 3,5-километровая Star для более опытных катальщиков. Туристов также порадует расширение сноупарка Ursus, теперь он располагается на территории 70 тысяч квадратных метров и оснащен новыми разнообразными рейлами и боксами.

С 8 по 15 января на в Трентино пройдет ежегодное светское мероприятие под названием Wrooom, на котором ежегодно встречаются пилоты «Формулы-1» команд Ferrari и Ducati.

Ближе к концу сезона, с 16 по 18 марта, в Валь-ди-Фьемме состоится 15-й фестиваль джазовой музыки Dolomiti Ski Jazz. Выступления джазовых музыкантов в это время можно будет услышать не только на открытых сценах и в концертных залах, но и непосредственно во время катания.

Весной в низкий сезон действует специальное предложение SkiSpecial for Kids (с 18 марта по 15 апреля 2012). Детям до 8 лет будет предоставлено бесплатное размещение и ски-пасс при условии бронирования взрослого пакета. Предложение действительно для семей не более чем с двумя детьми, чей отдых продлится более недели.

Анна ЮРЬЕВА

Аргентину в 2010 году посетили

5,3 млн

иностранных туристов, доход от въездного туризма составил 3,4 млрд евро. По новому стратегическому плану развития туризма в 2020 году ожидается до 8 млн туристов из-за рубежа. На программу правительство выделило 10 млрд долларов.

Литва – праздники и развлечения

Директор Информационного центра по туризму Литвы в Москве Бируте Ненартавичюте отмечает, что Литва становится все популярнее у российских туристов. Туристический поток из России с января по июнь 2011 года вырос на 63% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако важно сделать туристический сезон в стране круглогодичным. Поэтому большое значение придается распространению информации о Литве на русском языке. Для этого выпускается множество информационных брошюр, например «Гольф в Литве», «Литва: Мир водных развлечений», «Литва: Активные развлечения», «Литва: Карта туризма», а также региональные рекламные гиды – Аникшай, Тракай, Зарасай и другие.

Одним из наиболее популярных маршрутов по стране является тур «Большое путешествие по Литве». Туристы посещают Вильнюс, Шауляй, Каунас, Клайпеду, Тракай, Палангу. Такой маршрут позволяет составить полное впечатление об этом прибалтийском государстве, ближе прикоснуться к культуре литовского народа. Особой услугой в туре является постоянное сопровождение группы фотографом, который делает снимки и фильм для всех участников маршрута.

Анастасия АНЗЕР из гольф-отеля Le Meridien Vilnius – The V Golf Club, директор компании по активному отдыху «Юстина» Владас РАЙШИИС, Марина ВИРБАЛЕ из компании Vilnius Travel Service и директор Информационного центра по туризму Литвы в России Бируте НЕНАРТАВИЧЮТЕ



Зимняя Европа

Генеральный директор компании «Жарков-тур» **Андрей ЖАРКОВ**

Зимними хитами для российских туристов были и остаются страны Прибалтики. Мы предлагаем комбинированные туры с круизами из Риги и Таллина на паромах в Стокгольм, Хельсинки и Копенгаген. Очень хорошо продается программа «Новогодний карнавал на Балтийском море» – круиз на пароме Silja Festival из Риги в Стокгольм и обратно. В период новогодних и рождественских праздников палубы всех судов компании Silja Line декорируются украшениями и огнями, что создает уникальную праздничную атмосферу. Среди интересных новогодних направлений в Восточной Европе я бы назвал Польшу. Мы предлагаем «Большой рождественский тур по Польше», проходящий по маршруту Варшава – Торунь – Гданьск – Мальборк – Гнезно – Познань – Вроцлав – Свидница – Вальбжих – Краков – Величка – Сандомир – Варшава. Эта программа охватывает самые известные и любимые туристами города, музеи, достопримечательности страны. Среди них – семь объектов, которые находятся под охраной ЮНЕСКО. Отдельного упоминания заслуживает встреча Нового года в Кракове. Есть много красивых мест, но этот город особенный: уютные средневековые улочки с внутренними двориками, центральная Торговая площадь с великолепным зданием суконных рядов и главной рождественской елкой Кракова, католические костелы с великолепием рождественского убранства и манящим светом витражей, знаменитый район Казимеж с восстановленным с любовью интерьером еврейских кварталов начала XX века. И над всем этим возвышается величественный средневековый Вавель – замок-крепость-музей.

Оригинальным предложением зимнего сезона является Молдавия. Сюда едут ради прекрасного вина, известного во всем мире. Один из винных подвалов страны даже занесен в Книгу рекордов Гиннеса. Самые известные политики мира хранят молдавские коллекционные вина. Мы приглашаем россиян провести рождественские каникулы в Молдавии, посмотреть древние монастыри, полюбоваться живописными пейзажами. И, конечно, попробовать лучшие молдавские вина и насладиться гостеприимством молдаван.

Светлана ФУНТУСОВА, Сергей ДЕМЕНТЬЕВ



Компания «Мистер Тур», Москва

Компания «Мистер Тур» работает на туристическом рынке с 2003 года. Мы специализируемся на пляжном отдыхе, экскурсионных, горнолыжных, оздоровительных турах, помогаем в оформлении визы.

Мы считаем, что нет ничего зазорного в желании хорошо отдохнуть за небольшие деньги. Скажем больше, мы сами только так и делаем! Наш подход – не просто низкие цены на дешевые отели, а скидки на хорошие, обычно дорогие гостиницы, специальные предложения и акции от авиакомпаний или отелей. В туризме много нюансов, а мы в них хорошо ориентируемся.

ДЕНЬ ЗА ДНЕМ

Понедельник

С раннего утра раздаются звонки. Туристы соскучились по разговорам об отдыхе. Интересно абсолютно все: гоняют по всему глобусу. Главное, что объединяет потенциальных клиентов, все хотят найти «секретную» страну, где тепло и дешево.

– Может, это Марокко? – спрашиваем мы. – Нет, не то. – Эмираты? – Совсем недешево. А что у нас с Коста-Рикой? – Вот уж вопрос! Скажу честно: цен сразу не назову, но знаю точно, что дешево не будет.

К обеду ситуация улучшается: звонят меньше, но намечаются реальные клиенты. Однако есть предчувствие, что и они не придут. Вечером все же приходят и после долгих разговоров покупают поездку в Турцию. Под наше честное слово, что там еще тепло.

Вторник

День начался с вопросов о горящих турах на Новый год. Это нормально для осени. Затем звонили агенты. Сначала просили бухгалтера, ему же необходимы новые программы и обновления законодательства, потом – директора, чтобы сделать фееричное предложение по сотрудничеству, потом – того, кто отвечает за рекламу: предложили огромное количество звонков за умеренную плату.

Словом, ерунда какая-то. А вот это уже серьезно. Внештатная ситуация, да еще какая! Вчерашнее предчувствие о чем-то нехорошем сбылось. В одной из европейских столиц арестовали нашего туриста. Из аэропорта позвонил его коллега, мы их вместе оформляли в командировку. Местный спецназ надел наручники и уволок нашего клиента прямо со стойки регистрации. Да уж. Дальше на

все звонки и приходы туристов отвечаем на автомате, все наши мысли там.

Непонятно: турист летел по делу, человек он приличный, компьютерщик. Созваниваемся с его начальством в Москве. Они уже в курсе и тоже пытаются что-то сделать. Уже не радует и бронирование дорогого тура на Мальдивы.

Среда

Коллега арестованного туриста оказался парнем не робкого десятка, не пошел на рейс, а помчался в консульство. Жаль, что там его, мягко говоря, послали, сказав, что у них нет про это информации. А в ответ на то, что он и принес им эту новость, попросили не скандалить и покинуть заведение. Хорошо другое: ребята работают в европейской компании, а те своих не бросают – очень горько, что это не про русских, – их юристы еще вчера вылетели на помощь. Позитивных новостей нет, наоборот, говорят, что арестован за убийство. Нам вроде как все равно, а вроде как и нет: киллер-то от нас полетел.

Рутина середины недели продолжается сама собой. Выдача документов, заявки, оплаты, доплаты. Просят скидку «ну хотя бы 30 процентов», их 6 человек. Очень удивляются нашему отказу. Продолжаются тренировки по географии.

Четверг

Есть правда на земле! Все разрешилось. Турист на свободе. Без извинений и компенсаций, но хоть так. Ошибка вышла. С таким же именем и фамилией разыскивается за преступление житель Прибалтики. Чтобы это выяснить, понадобилось чуть меньше 48 часов. А наше консульство так и не шелохнулось. Между тем юристы европейской компании молодцы: не уходили двое суток из



полицейского участка. У нас как камень с души, отлегло. Все-таки хорошо, что он не киллер. Первый раз за границу, и сразу в тюрьму, да не за кражу халатов и полотенец, а за убийство. Везунчик! Настроение в офисе отличное. На вопрос, сколько стоит Египет на двоих взрослых и ребенка, ответ: 50 тысяч рублей. – А это получается, что ребенок летит бесплатно? – Конечно, вы по 25 тысяч, а ваш ребенок – бесплатно. Ответ явно нравится.

Пятница

Несмотря на дождик, клиенты звонят. Странное наблюдение, которое мы делаем уже много лет: обычно народ думает об отдыхе в хорошую погоду. Пришли туристы с тортом и вином. До этого были в Доминикане в Naturapark, теперь вернулись со Шри-Ланки из отеля Eden, понравились гораздо больше. Это трудно сравнивать, но радует результат: клиентам все понравилось и они довольны. За подарочки – отдельное спасибо.

В пятницу у нас, как всегда, интенсивная выдача документов на выходные, кому в офисе, кому на почту. Двое туристов пожелали прийти в субботу, решаем, кому выходить в дежурном режиме.

А вообще хорошая была неделя, хоть и с неприятностями, но мы к ним всегда готовы. Все выбирали работу осознанно. Статьи, о работе: пришло подтверждение на очередной «рекламник». Надо написать в «Одноклассники» и «В контакте» – пусть коллеги присоединяются, веселее будет отели смотреть. Хорошая у нас работа, и отличный коллектив.

Дневник вели директор компании Екатерина САЗАНОВА и заместитель директора Анатолий КОНОНЕНКО

Подготовила Анна ЮРЬЕВА

Карнавальные мили

Репортажи с борта круизного лайнера о путешествии вокруг британских островов на лайнере Royal Princess в августе 2010 года

**23 августа, пятница.
Англия.**

Первый порт — первая остановка, первый кусок настоящей Англии. Не Лондон, который называют еще столицей мира, а маленький городок Фалмут (Корнуолл). Наш Royal Princess своим королевским носом въехал прямо в заросли портового берега. Еще немного и «обсохнем».

Это хорошо, что в первый день круиза нет длинных экскурсий и большого города.

Население крохотного прибрежного поселка с появлением круизного корабля увеличилось неизменно или это только так кажется? Все люди на улице, в пабах, магазинах и даже в полиции говорят на правильном английском языке, не жуют и не проглатывают буквы. Все любезны и с достоинством провожают взглядами бесцеремонных американцев и нас, шарахающихся по центральной прибрежной улице, плавно меняющей название и назначение. От портовой к магазинной и почтовой.

Пабы, морские конторы, повсюду запахи моря и снастей. Весь город живет только морем. Другого здесь просто нет. Если магазин моторов, то лодочных, если школа на берегу, то дайвинга, если гостиница, то пиратская. Акватория возле порта и города заставлена частными катерами и яхтами. Подростки лет по 10–12 болтаются по морю на маленьких парусных яхтах, шныряют между проходящих больших судов на водных мотоциклах и надувных моторках. Можно подумать, что им всем нечего делать. Хотя понятно. Приход такого судна в их порт — это праздник и для кошечек, и для души. Можно и себя показать. Еще здесь есть морской музей, один из самых-самых в Англии. На его открытие приезжали королевские особы. Приятно и просто.

Вечером был ужин с капитаном. Все наряжаются и чинно выходят к ресторану, где

в свете ламп и драгоценностей рассматривают соседей, фотографируются и садятся своими компаниями за столы. Кому повезет, к тому присоединится капитан, старший помощник и второй помощник капитана. За соседним столом ужинал staff-captain с женой. Ужин был обычный, то есть все, что хотите, и еще десерт.

Уходим из Англии, море спокойное, мы довольные, завтра — Ирландия.

**24 августа, суббота.
Ирландия.**

Корабль пришел к месту стоянки в 6.00. Стоим на специально оборудованном для круизных судов причале в местечке Данмор-Ист в устье реки. В 12 милях выше — городок Уотерфорд. Его мы посетили на предмет изучения местных промыслов. Здесь находится известная на весь мир хрустальная фабрика. Надо заметить, что это все очень интересно, но ради этого можно съездить и в Гусь-Хрустальный. Хрусталь дорогой, разнообразный и очень вычурный. Зато рядом с фабрикой большой магазин, где продают все ирландские товары: шерсть, керамику и хрусталь.

Вообще Ирландия производит очень странное впечатление. Вроде Англия, да не Англия. И язык другой, более быстрый, с мягкими согласными, что создает определенные трудности при восприятии. Наш гид, а мы берем экскурсии у Princess на английском языке, узнав, что мы из России, вначале даже пытался говорить по-медленнее, но потом забылся, и мы иногда отключались от его ирландского языка. Всю дорогу гид рассказывал разнообразные истории об Ирландии, о традициях, замках, королях и прочих преимуществах Ирландии перед всем миром, особенно перед Англией. Ирландцы — точно потомки викингов-скандинавов — белобрысые, рыжие

с лицами и статью породистых лошадей, особенно женщины. Колорит очень своеобразный. Дороги, по которым мы ехали, особенно «проселочные», с идеальным асфальтом, но очень узкие. Обочины нет, развезать машины не могут. Поэтому пятятся назад те, кто поменьше и кто не спешит. Мы по дороге обратно опаздывали на корабль, поэтому ирландцы в своих маленьких машинках недо-

вольно вереницей ехали перед нашим автобусом задом около километра, но не хамили и пропускали.

Итак — Ирландия, страна «сорока оттенков зеленого», и это сущая правда. Таких зеленых стриженных лужаек, таких полей и дальних планов в зеленом цвете нет даже в Англии. Не знаю, как им удается добиться такого, но как в сказке про волшебника из Изумрудного города: вся природа разнообразно зеленая. Везде стада упитанных коров и шерстяных овец. Живые изгороди разделяют частные владения. Создается впечатление, видимо, обманчивое — дикости этого края, суровости и древности. Например, 500 лет назад они уже переносили столицу из Килкенни в Дублин. Об этом факте, кстати, очень сожалел наш гид, когда мы посещали первую — древнюю столицу Ирландии. Он оказался жителем этого маленького городка Килкенни, его истинным патриотом и человеком, сильно обиженным на короля, перенесшего столицу. Это, правда, не мешает ему быть профессионалом в своем деле. Когда мы посещали великолепный королевский замок в Килкенни, мы получили настоящее удовольствие от рассказа гида об истории замка, истории королей, их нравах. Например, они очень любили засыпать на огромном столе в прихожей, причем все и во все века, особенно когда напивались или просто старились и не могли подняться по лестнице на второй этаж. Шутка, конечно. Фото не могут передать того духа, который царит в этом замке. Это не так, как в Кремле или Эрмитаже, это ближе, это по-домашнему. Но картины королей, старинные манускрипты, вековые лужайки и замшелые тысячелетние стены наводят на мысль о том, что в этом маленьком королевстве все друг друга знали и знают, а короли были ближе к народу, чем наши работники жэков. В замке можно ходить везде, все трогать, все доступно и по-настоящему. Замок, кстати, был продан государству последним владельцем, потомком королей неким Дьюком, после Второй мировой войны, за 50 фунтов. Это тоже о многом говорит. Снаружи замок — мрачное сооружение, полностью сохранившее свой первозданный вид. Только окна переделаны из узких бойниц в светлые проемы. Внутри последние изменения вносились во времена Викторианства, поэтому — обои шелковые XVIII века, и ковры тогдашние, и мебель уже не из неотесанного дерева.

Немного об Ирландии. Население 3,4 млн человек, площадь — слегка больше, чем Западная Виргиния. Валюта — евро. Парламентская республика. Столица — Дублин.

Уходим из Уотерфорда вечером, проходим мимо живописных деревушек по берегам короткой протоки. Курс на север, в Дублин.

Максим и Людмила РАДИОНОВСКИЕ

Продолжение следует

Греческий корабль плывет

В Москве в Центральном Доме журналиста прошла презентация проекта, который может стать одной из самых популярных новинок весенне-летнего туристического сезона — паломнического круиза к православным святыням Греции.

Как рассказал Алексис Хатзис, много лет возглавлявший греческое туристическое представительство в России, сегодня паломники могут выбрать тур в Грецию на любой вкус и кошелек. Но подобного почти четвертьвековая история отечественного паломнического туризма еще не знала. Практически ко всем православным святыням Греции туристов доставит теплоход.

9-дневный тур начнется в первых числах мая в Стамбуле (Константинополе) — одной из колыбелей мирового православия. Туристы смогут посетить не только одну из главных святынь христианства — храм Святой Софии и подворье патриарха Сербского, но и храм Спасителя в пригороде бывшей византийской столицы, который сохранил лучшие в мире образцы мозаичных фресок. После этого теплоход проследует вокруг полуострова, на котором стоят все двадцать афонских монастырей (экскурсия в Свято-Пантелеймонов монастырь входит в стоимость тура) и остановится в порту Волос, откуда начнется поездка в горный массив Метеоры, где действуют семь монастырей. Маршрут продолжится в Салониках — с посещением катакомб, где был замучен святой Дмитрий Солунский, на острове Эвбея, где находится весьма чтимый и греками, и россиянами монастырь, посвященный святому Иоанну Русскому, в Афинах и закончится на трех островах, связанных с жизнью и деятельностью апостолов — Тиросе, Паросе и Патмосе. На последнем, как известно, Иоанном Богословом был создан Апокалипсис.

«Еще одной особенностью тура, — рассказал Алексис Хатзис, — станет то, что туристы смогут познакомиться не только с православными святынями, но и с памятниками античной Греции — Парфеноном, Дельфами, Арголой. Бронирование мест начнется в конце ноября».

«Круиз состоится на теплоходе по современным меркам весьма небольшом, — рассказал директор круиза Егор Евдокимов, — на нем 6 пассажирских палуб, 274 каюты. Габариты судна позволяют ему заходить в самые живописные бухты континентальной и островной Греции».

Одним из организаторов круиза выступает туристическое агентство «Олимпик Турсервис», на сайте которого (www.olympictr.ru) можно найти подробную информацию о предстоящем круизе.

О ВИЗАХ

По сообщению генерального консула Греческой Республики в Москве Иоанниса Плотаса, в минувшем году количество выданных россиянам виз увеличилось по сравнению

с 2009 годом на 40%, а количество многократных шенгенских виз — на 65%. За 10 месяцев нынешнего года выдано уже более 400 тысяч виз, и есть все основания надеяться, что по итогам года эта цифра может достигнуть полу-миллиона. Иоаннис Плотас подчеркивает, что, в отличие от остальных «шенгенских» посольств, срок выдачи греческих виз россиянам составляет всего 48 часов.

Георгий ОСИПОВ

ЛАС-ВЕГАС
В ЕВРОПЕ

CARNIVAL BREEZE

13 ДНЕЙ
от \$999



КРУИЗЫ
ОТ БРИЗА



ЛАЙНЕР CARNIVAL BREEZE 9 918
Лас-Вегас в Европе 13 ДНЕЙ
03 ИЮНЯ 2012 - ИНАУГУРАЦИОННЫЙ КРУИЗ
ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ ЛАЙНЕРА
ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ) - ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) - АФИНЫ (ГРЕЦИЯ) -
ИЗМИР (ТУРЦИЯ) - О.СИЦИЛИЯ (ИТАЛИЯ) - О.САРДИНИЯ - РИМ (ИТАЛИЯ) -
ПАЗАФИОРЕНЦА (ИТАЛИЯ) - МОНТЕ-КАРЛО -
МАРСЕЛЬ (ФРАНЦИЯ) - БАРСЕЛОНА (ИСПАНИЯ)



ЛАЙНЕР CARNIVAL BREEZE 9 918
Лас-Вегас в Европе 13 ДНЕЙ
14 И 26 АВГУСТА 2012
ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ ЛАЙНЕРА
ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ, 2 дн) - ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) -
О.СИЦИЛИЯ (ИТАЛИЯ) - НЕАПОЛЬ (ИТАЛИЯ) -
О.САРДИНИЯ - РИМ (ИТАЛИЯ) - ПАЗАФИОРЕНЦА (ИТАЛИЯ) -
МАРСЕЛЬ (ФРАНЦИЯ) - БАРСЕЛОНА (ИСПАНИЯ)



ЛАЙНЕР CARNIVAL BREEZE 9 918
Лас-Вегас в Европе 13 ДНЕЙ
15 И 27 ИЮНЯ, 09 И 21 ИЮЛЯ, 02 АВГУСТА,
07 И 19 СЕНТЯБРЯ 01, 13 И 25 ОКТЯБРЯ 2012
ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ ЛАЙНЕРА
БАРСЕЛОНА (ИСПАНИЯ) - МОНТЕ-КАРЛО - ПАЗАФИОРЕНЦА (ИТАЛИЯ) -
РИМ - НЕАПОЛЬ (ИТАЛИЯ) - ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) -
ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ, 2 дн) - О.СИЦИЛИЯ - БАРСЕЛОНА (ИСПАНИЯ)



КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE
BREEZELINE@BREEZE.RU

(495) 984-63-66 WWW.BREEZE.RU



Шпицберген для всех

В Москве при поддержке Совета по туризму Норвегии впервые состоялась презентация туристических возможностей Шпицбергена и компании Basecamp Spitsbergen. На мероприятии присутствовали торговый советник посольства Норвегии в РФ Даг Брекке, директор представительства Совета по туризму Норвегии в РФ Ольга Филиппенко и председатель Basecamp Spitsbergen Брита Кнутсен-Даль.

Даг Брекке: «Шпицберген — совершенно потрясающий уголок мира. Приехав сюда по работе на один год, я провел на острове около 12 лет и все это время не переставал удивляться суровой необычной красоте природы».



Как рассказала Брита Кнутсен-Даль, зимой 1999 года принял первых туристов Basecamp Trapper's Hotel на Шпицбергене, который в настоящее время является отправной точкой к другим уникальным лагерям на этом острове — Basecamp Ship in the Ice, Basecamp Isfjord Radio и Basecamp Trapper's Station. Вне зависимости от сезона фирма предлагает однодневные туры, туры с ночевкой и более продолжительные экспедиции на Шпицбергене.

Город-порт Лонгйир — норвежская столица архипелага Шпицберген. Он расположен на 78° северной широты. Его история — путь от небольшого поселка горняков до современного города с полноценной инфраструктурой. Основная гостиница Basecamp Trapper's Hotel находится в центре Лонгйира. Этот отель оформлен в стиле традиционных жилищ местных охотников.

В Basecamp Trapper's Hotel 16 номеров, в которых одновременно могут разместиться свыше 40 человек. Есть два номера категории «люкс» с отдельными спальнями, гостиной и ванной комнатой. Небом и окружающими горами можно любоваться сквозь стеклянный потолок в холле. Отель располагает комнатами для деловых переговоров и семинаров, оснащенных современной аудио- и видеотехникой.

Второе уникальное предложение компании — затертый во льдах корабль-отель Basecamp Ship in the Ice в Темпель-фьорде, в 60 км от Лонгйира. Здесь 10 комфортных кают на 20 человек, горячая и холодная вода, душ, туалет и розетки с напряжением 220 вольт. На корабле два больших зала, бар и библиотека, предлагаются трехразовое питание и свежая выпечка от шеф-повара. Газета The British Sunday Times дважды называла корабль «одним из пяти мест в мире, которые нужно посетить до того, как вы умрете».

Корабль-отель готов принять современных искателей приключений с середины февраля до середины мая. Именно отсюда начинаются уникальные туры по диким нетронутым местам Шпицбергена. Зимой в лагерь можно попасть на снегоходах и собачьих упряжках.

В ТЕМУ

Баренц и поморы

Шпицберген (Свальбард) — архипелаг в Северном Ледовитом океане. Это самая северная часть Королевства Норвегии. Первое упоминание об архипелаге встречается в исландской летописи 1194 года. Название «Шпицберген» за впечатляющие острые горы ему дал голландский исследователь В. Баренц, открывший

Третий лагерь Isfjord Radio на мысе Линнее находится в окружении величественных пейзажей у Ис-фьорда, откуда открывается фантастический вид на Северный Ледовитый океан. Еще несколько лет назад эта радиостанция была важным связующим телекоммуникационным звеном между Шпицбергом и материковой Норвегией. Теперь станция переоборудована и работает как арктический лагерь с современным отелем.

В лагере Basecamp Isfjord Radio 23 номера на 49 спальных мест в 4 домиках с душем, туалетом и сауной. Также можно воспользоваться комнатами для переговоров, библиотекой и погреться у настоящего камина. Блюда местного шеф-повара предлагаются в ресторане с видом на птичий заповедник и море, по другую сторону которого расположена Гренландия.

Зимой в лагерь можно попасть на снегоходах и собачьих упряжках. По пути сюда из Лонгйира делается много интересных остановок для наблюдения за природой и ее жизнью, а также запланировано посещение Баренцбурга — российского поселения на Шпицбергене.

Четвертый, последний, лагерь компании — Basecamp Trapper's Station — расположен примерно в 10 км от Лонгйира. Здесь находится питомник с 90 ездовыми собаками породы хаски. Размещение предлагается в охотничьих домиках и коттеджах, что позволяет гостям видеть, как жили охотники во время зимнего промыслового сезона.

Арктическое морское путешествие от Basecamp Spitsbergen можно совершить на Noorderlicht — 100-летней двухмачтовой шхуне, предназначенной для пассажирских круизов во круг света. Элегантный корпус и хорошо отрегулированный такелаж позволяют развивать судну приличную скорость. Комфортабельная шхуна оборудована для плавания как в теплых, так и холодных водах.

В конце октября на Шпицберген падают последние лучи солнца, и начинается время темноты — полярная ночь. С середины ноября до конца января солнце не поднимается выше 6° над горизонтом, и днем темно, как ночью. При хорошей погоде, когда на небе нет облаков, на заснеженной земле отражаются «танцующее» северное сияние и свет полной луны.

архипелаг в 1596 году. Примерно в это же время на картах России появились «Святые русские острова», а поморы называли их Грумант.

Архипелаг на 60% покрыт ледниками, но обладает и довольно богатыми для этих широт флорой и фауной. В северо-западной части находится ряд красивейших

фьордов с островами Датский и Амстердам. Благодаря Гольфстриму западное побережье свободно ото льда с июня по ноябрь. Развитие туризма на Шпицбергене началось в XIX веке. Сейчас его посещают более 2000 туристов ежегодно, а Лонгйир считается самым экзотическим круизным направлением в Европе. Из Нор-

вегии также сюда организует морские путешествия компания Hurtigruten.

Туристам на Свальбарде предлагаются круизы, рафтинг, восхождение на ледники, каякинг среди айсбергов, езда на собачьих упряжках, дайвинг. Тут одни из самых больших в мире птичьих базаров, близ берегов проплывают киты.

В конце XX века на острове выстроено Всемирное семеноводческое хозяйство.

Аэропорт Шпицбергена открыт для воздушного сообщения круглый год. В настоящее время SAS — единственная авиакомпания, которая выполняет регулярные рейсы между материковой Норвегией и городом Лонгйир.

По Арктике

Во время пребывания в Basecamp Trapper's Station туристы могут посещать увлекательные лекции об истории Шпицбергена и его традициях, попробовать блюда, приготовленные из продуктов Арктического региона. Поездка на собачьих упряжках с опытными гидами по заснеженному пейзажу позволит насладиться тишиной и великолепием Шпицбергена. Все туристы имеют отличную возможность попробовать свои силы в управлении упряжкой. Можно отправиться и в экспедиционные туры. Земля Оскара II — один из самых удивительных и прекрасных районов Шпицбергена. Для этих туров необходимо быть в хорошей физической форме и иметь навыки катания на лыжах или собачьих упряжках.

Светлана ФУНТУСОВА

Окно и ворота

В Петербурге обсудили перспективы туризма в крупных портовых городах. «Нельзя открыть ворота, не подумав, как и куда направится поток туристов», — так образно выразился вице-президент РСТ Сергей Корнеев, говоря о расширении возможностей приема гостей через речные и морские порты. По его мнению, именно неразвитая инфраструктура не позволяет увеличивать объемы приема туристов не только в Петербурге, но и во многих других российских портовых городах. «Без реализации крупных инфраструктурных проектов, в первую очередь связанных с логистикой, развитие водного туризма невозможно», — резюмировал он.

В своем мнении он оказался не одинок: глава комитета внешнеэкономического сотрудничества из Выборга (Ленинградская область) Владимир Васильев не скрывает, что очень скромный приток туристов, прибывших в город морским путем (в 2011 году — 20 тысяч человек), во многом предопределен состоянием инфраструктуры. А ведь этот порт, наряду с другими, имеет возможность принимать иностранцев без визы на 72 часа и, по мнению его руководителя, спрос на путешествия по Сайменскому каналу пока так и остается неудовлетворенным.

«В Петербурге в связи с окончанием строительства «Морского фасада» есть возможности для увеличения числа круизных и паромных туристов, — уверен капитан морского порта «Большой порт Санкт-Петербурга» Петр Паринов (на

фото). — А вот наземная городская транспортная инфраструктура отстает».

В этой связи большая часть участников второй международной научно-практической конференции «Опыт и перспективы развития туризма в крупных портовых городах», организованной Санкт-Петербургским государственным финансово-экономическим университетом, сошлась во мнении, что в ближайшем будущем успеха добьются те города-порты, которые сумеют «сделать себя удобными для туристов».

«Город на Неве имеет ряд преимуществ перед другими балтийскими столицами, но пока в качестве порта, где осуществляется посадка и высадка круизных пассажиров, он значительно проигрывает Копенгагену или Стокгольму, — считает президент туристической компании «Арктур Тревел» Михаил Евстратиков. — И в первую очередь как раз из-за того, что не обладает нужной транспортной и прочей инфраструктурой».

Вместе с тем участники конференции констатировали, что у многих российских портовых городов есть большое пассажирское будущее. Мурманск, Калининград, Выборг, Сочи, Новороссийск и другие вполне могут стать притягательными как для больших, так и малых судов. В связи с тем, что в 2011 году разрешено заходить во внутренние воды России маломерным судам под иностранным флагом, уже следующим летом стоит ожидать гостей из-за рубежа на яхтах и катерах. Если, конечно, появится инфраструктура для их приема, которой пока практически нет.

В ТЕМУ

В городе на Неве подвели итоги морской пассажирской навигации сезона 2011 года. По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам администрации Петербурга, в течение 10 месяцев морем в Северную столицу прибыло около 600 тысяч туристов. В том числе 456 тысяч человек — на круизных лайнерах (их летняя навигация завершилась 12 октября), 144 тысячи — на паромках. Судя на паромных линиях (в Хельсинки и Стокгольм) работают круглогодично, поэтому ожидается, что до конца 2011 года количество паромных туристов вырастет примерно до 170 тысяч человек. Общий объем круизного сообщения в Петербурге распределится следующим образом: 417 тысяч пассажиров (220 судозаходов) принял пассажирский



порт «Морской фасад», а остальные 39 тысяч круизеров (87 судозаходов) — другие места швартовки морских лайнеров. Эта статистика показывает, что самые крупные и наиболее вместительные лайнеры принимают «Морской фасад», а на набережных Невы, как правило, швартуются относительно небольшие суда премиум-класса. Стоит напомнить, что «Морской фасад» в мае был полностью передан Петербургу: его строительство велось на условиях государственно-частного партнерства, а основным акционером является правительство города. Общая стоимость строительства составила 19 млрд рублей, из которых 8 млрд — федеральные инвестиции, 11 млрд рублей — частные средства. Паромы «Принцесса Мария» и «Принцесса Анастасия», вы-

полняющие регулярные рейсы в Хельсинки и Стокгольм, за 10 месяцев перевезли более 286 тысяч пассажиров, из которых только половина считается туристами. Результаты морской пассажирской навигации 2011 года оказались лучше, чем ожидалось. По прогнозам, Петербург должен был принять 242 круизных судна и 152 парома, которые должны были доставить в город 415 тысяч круизных и 120 тысяч паромных пассажиров. На деле круизных туристов оказалось больше примерно на 10%, а паромных — почти на 40%. Значительно превышены оказались и результаты 2010 года, когда Петербург принял около 363 тысяч круизных пассажиров.

Владимир СЕРГАЧЕВ

Новости – хорошие и разные

18 сентября 2010 года генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Александр Григорьев и президент оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко подписали соглашения, в соответствии с которыми страховая компания получит официальный статус партнера XXII Олимпийских зимних и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи. Прощаясь с уходящим годом, предлагаем нашим читателям вспомнить важные события в жизни страхового сообщества. Своеобразный календарь составлен партнерами «Турбизнеса» — страховыми компаниями. Отдельной строкой представлены показатели страхования финансовой ответственности туроператоров.

Ингосстрах

ОСАО «Ингосстрах» также будет являться партнером Олимпийского и Паралимпийского комитетов России (до конца 2016 года) и партнером Олимпийской и Паралимпийской российских сборных (применительно к каждой из команд Олимпиад 2012, 2014 и 2016 годов) в категории «Страхование». Общая сумма соглашений составляет \$40 млн.

9 марта 2011 года ОСАО «Ингосстрах» получен сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008, удостоверяющий, что система менеджмента качества ОСАО «Ингосстрах» в области всех страховых услуг, в том числе перестрахования, отвечает требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Таким сертификатом обладает очень малое число страховых компаний федерального уровня.

«Ингосстрах» стал лауреатом премии «Бренд года/Effie-2010» в категории «Финансовые организации. Продукты и услуги. Страхование» и единственной страховой компанией, победившей в премии. ОСАО «Ингосстрах» признано победителем Национальной премии «Золотой диплом-2011», лауреатом VII ежегодной общественной премии в области финансов «Финансовая элита России 2011», победителем всероссийской премии в области страхования «Золотая Саламандра» в двух главных номинациях: «Качество страховых услуг 2010 года» и «Информационно открытая организация года».

ОСАО «Ингосстрах» продолжил проект по развитию сети собственных медицинских центров. 17 мая 2011 года открылась многопрофильная клиника «Будь здоров» в Уфе. 28 июня 2011 года состоялось торжественное открытие многопрофильной клиники «Будь здоров» в Казани. Клиника стала пятым региональным лечебным учреждением «Ингосстраха».

Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's подтвердило рейтинг финансовой устойчивости ОСАО «Ингосстрах» на уровне «BBB-», прогноз «стабильный».

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 35,5 млн рублей
Годовой объем премии в 2010 году — 37 млн рублей

АльфаСтрахование

Важнейшее событие последнего времени для компании — интеграция со СГ «Авиас-Афес» и СК «Москва», а также запуск онлайн-продаж.

В 2010 году в «АльфаСтраховании» было зарегистрировано 7 крупных страховых событий, но не было ни одной выплаты (моральный ущерб, недействительные договоры на туробслуживание).

За первое полугодие 2011 года зарегистрировано 19 обращений, 2 незначительные выплаты (2,5 и 10 тысяч рублей). Основная масса обращений 2011 года — от туристов, пострадавших в связи с невыездом на отдых в Японию по причине землетрясения.

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 13 793 447 рублей
Годовой объем премии в 2010 году — 17 650 000 рублей
Тарифы в 2010 году — 0,35–0,45% от финансового оборота туроператора
Тарифы в 2011 году — 0,30–0,40% финансового оборота туроператора

Страховой дом ВСК

Наиболее значимым событием последнего времени в компании считают приобретение РЕСО-Гарантией акций ВСК. Наиболее крупные убытки в 2010–2011 годах были связаны с неисполнением обязательств по реализации турпродукта со стороны туроператора. Часть туроператоров в составе туров использовали воздушную перевозку «Капитал Тура», которой воспользоваться туристы не смогли. Выплаты составили порядка 3 млн рублей.

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 73 585 011 рублей
Годовой объем премии в 2010 году — 70 726 050 рублей
Тарифы в 2010 году — 0,848–5% от финансового оборота туроператора
Тарифы в 2011 году — 0,50–5% от финансового оборота туроператора

ERV

ERV провела кампанию по ребрендингу, которая связана не только со сменой акционеров в конце 2010 года, но и новым имиджем компании, новым сайтом и офисом (лето 2011 года). В августе 2011 года был создан и запущен в продажу принципиально новый продукт.

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 21 700 000 рублей
Годовой объем премии в 2010 году — 9 491 150 рублей
Тарифы в 2010 году — 0,961% от финансового оборота туроператора
Тарифы в 2011 году — 0,961% от финансового оборота туроператора

РЕСО-Гарантия

Главным событием для всего страхового рынка, в том числе и для РЕСО-Гарантия, стали поддержка властью необходимости развития страхования, признание того, что страхование — это реальный механизм, который помогает защитить интересы граждан и предприятий. Об этом свидетельствует приглашение страховщиков на встречу с президентом РФ, в которой принимал участие генеральный директор РЕСО-Гарантия Дмитрий Раковшик.

По программе «Развитие» компания привлекла в свои ряды несколько десятков сложившихся команд продавцов страховых услуг, работавших ранее в конкурирующих страховых организациях.

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 33 402 228 рублей (данные по «Юнити Ре» и РЕСО-Гарантия, в том числе сборы РЕСО-Гарантия — 2 302 129 рублей)
Годовой объем премии в 2010 году — 13 866 295 рублей
Тарифы в 2010 году — 0,36–0,96% от финансового оборота туроператора
Тарифы в 2011 году — 0,36–0,96% от финансового оборота туроператора

Группа Ренессанс Страхование

Первое полугодие 2011 года для Группы Ренессанс Страхование в целом стало очень удачным, был отмечен 25%-ный рост по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. Развивались отношения с крупнейшими компаниями финансового сектора, страховщик стал партнером сразу трех крупнейших российских банков — Сбербанка России, ВТБ24 и DeltaCredit. В июне Ренессанс вступил в НССО — Национальный союз страховщиков ответственности, это саморегулируемая организация, членство в которой делает возможной для компании работу на рынке ОПО с 2012 года.

Велась разработка новых продуктов, в частности, для туристического рынка были предложены новая услуга консьерж-сервис и инновационный продукт для путешествующих по России «Формула Путешествия. Патриот». Был существенно расширен перечень рисков по программе страхования от невыезда, появилась возможность компоновки услуг по запросу туриста. Знаковым событием стало получение Ренессансом премии делового еженедельного журнала «Финанс» «За инновационный страховой бизнес».

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 35 916 150 рублей
Годовой объем премии в 2010 году — 18 366 623 рублей
Тарифы в 2010 году — 0,85–1,68% от финансового оборота туроператора
Тарифы в 2011 году — 0,85–1,68% от финансового оборота туроператора

В ТЕМУ

ERV подвела итоги

2011 год для компании ERV стал по-настоящему интересным и успешным. Мы отметили наш 5-летний юбилей большими переменами и новыми проектами. Начало года ознаменовалось ребрендингом. К весенней выставке MITT-2011 общественности были представлены новые бренд, логотип и имидж, в июне — новый сайт и новый офис. Наши партнеры быстро привыкли к новой цветовой гамме нашего логотипа, с радостью восприняли новый офис, который стал просторнее и удобнее для приема гостей. Он по-прежнему находится в центре города, в соседнем здании с предыдущим. Запуская новый сайт в полном соответствии с европейским стилем группы ERV, членами которой мы являемся, мы преследовали основную задачу — стать еще более открытыми для наших клиентов и партнеров. Здесь несложно найти необходимую информацию и ответы на все вопросы, как для туристов, так и туристических компаний. Сайт сгруппирован сдержанно, но информационно очень емко. Мы также добавили раздел о наших партнерах, где размещены активные баннеры туристических компаний — хороших и проверенных друзей ERV, адреса точек продаж наших страховых продуктов. Важно отметить, что сайт имеет раздел, освещающий процедуру урегулирования страховых случаев, где вы найдете рекомендации по оперативному урегулированию событий, а также подробное описание процедуры возмещения понесенных расходов. Разумеется, мы по-прежнему активно трудимся над разработкой новых продуктов для туристического рынка. Этим летом запустили новую уникальную программу страхования от невыезда «Отмена поездки Плюс». Уже не раз мы рассказывали нашим партнерам и клиентам о преимуществах новой программы. Радые подтвердить успешный старт продаж и продолжающийся активный отклик на туристическом рынке. Это стало очередным подтверждением нашего профессионального чутья. Ведь мы только и слышим — как это здорово, что страховщик так соответствует ожиданиям клиента и в целом туристического рынка! Хочется также поделиться приятной новостью о начале сотрудничества с компанией

«ЭРГО Русь», с которой нас связывают «родственные» узы. Компания «ЭРГО Русь» входит в немецкую страховую группу ERGO, главным акционером которой является одно из крупнейших в мире перестраховочных обществ MunichRe, а главным акционер ERV — Europäische Reiseversicherung Aktiengesellschaft, München (Европейское акционерное общество туристического страхования, Мюнхен) — лидер туристического страхования на рынке Германии и Европы. 100% акций компании принадлежит «Мюнхенской перестраховочной группе» (MunichReGroup). Точками соприкосновения являются профильные для компаний виды страхования. «ЭРГО Русь» заинтересована в том, чтобы обогатить свой продукт по страхованию выезжающих за рубеж, который пока покрывает только медико-транспортные расходы, дополнительными опциями, такими как страхование багажа, страхование гражданской ответственности, страхование от невыезда. ERV готова предложить «ЭРГО Русь» такие покрытия. В свою очередь клиенты ERV, выезжающие за рубеж, зачастую нуждаются в полисах «Зеленая

РОСНО

В 2009 году выплаты по туроператорам составили 64,7 тысячи рублей. В том числе: 33,3 тысячи рублей за ненадлежащее оказание туристической услуги — невыдача туроператором документов, необходимых для совершения туристами тура,

31,4 тысячи рублей — за ненадлежащее оказание туристической услуги — туристов разместили на судне классом ниже, в связи с чем им был выплачен ущерб в размере разницы между оплаченными туристами денежными средствами за тур и стоимостью круиза на предоставленном принимающей стороной судне классом ниже.

В 2010 году было выплачено 34,3 тысячи рублей в связи с признанием судом договора о реализации туристского продукта, заключенного туристом с туроператором, недействительным.

В 2011 выплачено 1 200 000 рублей. В том числе: 54,2 тысячи рублей — туристу по решению суда страховщиком была возвращена часть стоимости тура из-за прерывания отдыха в связи с необходимостью возврата туриста на родину в связи с болезнью его ребенка; 1 114 800 рублей — со страховщика в пользу туристов взыскана стоимость туров в связи с неисполнением туроператором обязанностей по отправке туристов на отдых.

Страхование финансовой ответственности

Годовой объем премии в 2009 году — 14 181 000 рублей
Годовой объем премии в 2009 году — 11 839 000 рублей

Подготовили Елена БОРИСОВА, Ян ХВИЛЕР

В контексте

1915



В конце ноября 1915 года была сдана в эксплуатацию последняя железнодорожная ветка на Крымском полуострове и одна из последних железнодорожных дорог Российской империи — построенная за 3,5 месяца 54-километровая ветка, соединившая Симферополь и Евпаторию.

1915-й стал самым неудачным для России годом Первой мировой войны, и, по логике вещей, это событие за громом пушек должно было остаться незамеченным. Равно как и два других, случившихся незадолго до него. Во-первых, появление царского указа о сооружении в Евпатории у Мойнакского озера Всероссийской грязелечебницы имени цесаревича Алексея. Проект в сильно измененном виде был реализован уже в советское время. А также возвращение в кресло евпаторийского городского головы Семена Эзровича Дувана (1870–1957) — еще при его жизни его имя получила одна из центральных улиц Евпатории, а в конце прошлого века ему был открыт памятник.

Оба этих события знаменовали окончательное превращение некогда грязного и захолустного крымского городка в курорт всероссийского значения, который в первый же год после открытия железной дороги принял 40 тысяч отдыхающих — вместо 15 тысяч в предыдущий сезон. И, в отличие, скажем, от Ялты и других весей Южного берега, сразу же выбрал себе не рекреационную, как сказали бы сейчас, а лечебную специализацию.

Между тем всего за четверть века до этого пресса так писала о Евпатории: «Город крайне небрежно относится к своим гостям: ни мест для гуляний, ни развлечений». Семен Дуван, выходец из уважаемой семьи евпаторийских каримов, был, вероятно, первым человеком в России, который еще в позапрошлом веке понял и оценил, какую пользу может принести туризм малым городам.

Впервые Дуван был избран главой города в мае 1906 года. Через три года он уже предложил властям комплексную программу, целью которой, по его словам, было превратить Евпаторию в один из лучших городов и курортов России. Для этого, по его мнению, было необходимо: во-первых, сосредоточение в муниципальных руках всех более или менее крупных лечебных учреждений. Во-вторых, коренная реконструкция коммунального хозяйства: проведение водопровода, канализации, замощение улиц, про-

кладка трамвая, устройство садов и бульваров, строительство крытых рынков.

И, наконец, в-третьих, расширение собственно курортной инфраструктуры: строительство новых гостиниц (предлагалось построить гостиницу на 250 мест — самую большую в Крыму), лечебниц, курзалов, купален, клубов, организация дешевого питания и многое другое.

Словом, все то, что актуально и столет спустя. Для этого Дуван предложил городу взять заем в 2 млн рублей, но из-за сопротивления и интриг части депутатов городской думы это не удалось. Более того, Дуван на некоторое время лишился своего поста. Но процесс развития курорта было уже не остановить — равно как и неукротимого Дувана.

Строительство железной дороги от Джанкоя было предложено им еще в 1912 году, но городской казне проект был не по силам. Тогда Дуван воспользовался высочайшим благоволением — сакские грязи облегчали боли страдавшего болезнью суставов цесаревича — и император повелел таврическому губернатору Князевичу дорогу построить. Благодаря Дувану появился в городе и историко-археологический музей — ныне один из самых посещаемых в Евпатории.

В 1914 году по ее улицам прошел первый трамвай — сегодня Евпатория является единственным городом в Крыму, сохранившим его, более того — превратившим «устаревшее» средство транспорта в городскую достопримечательность. Трасса самого первого, существующего до сих пор маршрута была намечена самим Дуваном. О результатах свидетельствует последний предвоенный путеводитель по Крыму. «Хотя Евпатория в настоящий момент своего развития в смысле оборудования курортной жизни далеко еще не достигла совершенного воплощения всех намеченных по плану ее создателей жизненных и лечебных приспособлений, но в то же время нельзя не признать, что имеющийся в наличии комплект лечебных заведений, санаторий, гостиниц, пансионатов и дач, способный вместить до 30000 больных, по своему оборудованию вполне отвечает не только требованиям строгой гигиены, но и, в некоторых случаях, привычкам к полному комфорту».

«В 1916-м, — пишет современный историк Крыма, в Евпатории побывало августейшее семейство, засвидетельствовавшее настоящее расцвет курорта. Расцвет накануне краха». Остатки былой роскоши, созданной Дуваном и его сподвижниками, застал еще в 1925–1928 годах Маяковский. Помните: «Очень жаль мне тех, которые не были в Евпатории». После Второй мировой от евпаторийской набережной, когда-то соперничавшей с ялтинской, не осталось почти ничего. Но это уже совсем другие годы.

Георгий ОСИПОВ

Быть в потоке

Работа должна приносить удовольствие — это общеизвестно. Трюизм — не побоимся этого слова — в чистом виде. Но, спрашивается, кому должна? И если должна, то почему она его в ряде случаев не приносит? И кто в этом виноват? Попробуем разобраться с помощью психолога. Небольшой тест поможет вам оценить свой текущий уровень удовлетворенности работой.



1 То, чем я занимаюсь на работе, меня интересует:

- A.** да;
B. отчасти;
C. нет.

2 За последние годы я добился успехов в своей профессии:

- A.** да;
B. отчасти;
C. нет.

3 Удовлетворение, получаемое от работы, важнее, чем высокий заработок:

- A.** да;
B. не всегда;
C. нет.

4 Занимаемое мной служебное положение не соответствует моим способностям:

- A.** да;
B. отчасти;
C. нет.

5 В работе меня, прежде всего, привлекает возможность узнавать что-то новое:

- A.** да;
B. время от времени;
C. нет.

6 С каждым годом я ощущаю, как растут мои профессиональные знания:

- A.** да;
B. не уверен;
C. нет.

7 В жизни часто бывают ситуации, когда не удается выполнить всю возложенную на вас работу:

- A.** да;
B. иногда;
C. нет.

8 Работу, которую я выполняю, не может выполнить человек с более низкой квалификацией:

- A.** да;
B. возможно;
C. нет.

9 Процесс работы доставляет мне удовольствие:

- A.** да;
B. время от времени;
C. нет.

10 Даже если бы мне предложили более высокий заработок, я бы не сменил место работы:

- A.** да;
B. возможно;
C. нет.

Для получения общей оценки удовлетворенности трудом необходимо сосчитать полученные баллы с помощью таблицы:

Варианты ответов

Утверждения	A	B	C
1	2	1	0
2	2	1	0
3	2	1	0
4	0	1	2
5	2	1	0
6	2	1	0
7	0	1	2
8	2	1	0
9	2	1	0
10	2	1	0

Средний уровень удовлетворенности трудом определяется в 8–12 баллов. Низкий уровень характеризуется диапазоном 0–8 баллов. Высокий — выше 12 баллов.

Как дела? Оптимально!

Чтобы повысить уровень своей удовлетворенности работой, обратимся за советом к современному психологу Михаилу Чиксентмихайю. В своей книге «Поток. Психология оптимального переживания» он рассуждает о счастье, о том, как его достичь в работе и в свободное от нее время. Оказывается, наше жизненное благополучие вполне можно разложить на конкретные формулы и описать факторы его возникновения. Слово «поток» интуитивно сразу понятно — это некий процесс, протяженный, приятный, действующий по своим законам. Чем дольше мы пребываем в этом позитивном состоянии, тем счастливее и многограннее мы становимся. Мы в потоке, если мы максимально сконцентрированы на задаче. Мы в потоке, если задача, которую мы решаем, достаточно сложна для нас. Наконец, мы в потоке, если задача, над которой мы работаем, потенциально достижима и выполнима с тем уровнем знаний, умений и способностей, которыми мы обладаем. Хорошие примеры потокового состояния — азартная игра или спортивные состязания.

Вот основные характеристики потока.

Изменение чувства времени

Наверняка каждый может вспомнить хотя бы из детства, те эпизоды, когда играешь, забыв обо всем, и не замечаешь, как течет время. Это важная особенность потоковых состояний — изменение чувства времени. Если вы не ощущаете бега времени — вы в потоке.

Счастье постфактум

Когда человек полностью погружен в какую-либо деятельность, он чувствует себя счастливым. Но это счастье осознается уже постфактум, когда деятельность прекращена.

Ничего лишнего и личного тоже

В самом потоке теряется чувство «я», так как мы полностью сливаемся с предметом — наш ум занят ровно настолько, насколько необходимо для реализации текущей задачи. Для прочих вещей и отвлеченных раздумий просто нет места.

Скажем рефлексии «нет»

Личность, которая способна часто пребывать в потоке, характеризуется несколькими качествами.

Наличие цели и решимости ее достигать

Только преодолевая — обстоятельства, себя, внутренние и внешние барьеры — мы выходим на новый уровень, уровень счастья. Пока нет препятствия, нет преодоления, соответственно, нет и счастья, мы скучаем и чувствуем себя неприкаянно.

В этом самая большая загвоздка, но и интерес. Нет смысла стремиться к счастью, можно стремиться к цели. И то, насколько мы готовы идти вперед, преодолевая возникающие трудности, и определяет нашу способность быть счастливыми.

Адекватная самооценка

Пытаясь решить задачи, которые не соответствуют уровню наших знаний, способностей и умений, мы не только не попадем в состояние потока, но, напротив, спровоцируем появление состояния тревоги и бессмысленности.

Экономия энергии

Согласно теории потока, мы сможем быть значительно счастливее, если не будем расходовать энергию впустую, а будем всегда следить за ней и направлять ее в русло сознательной цели, которая стоит перед нами в каждый момент времени. Вот примеры расхода психической энергии — переживать о том, что еще не произошло, вспоминать неприятные эпизоды прошлого, прокручивать в голове тревожные и царапающие мысли. В такие моменты мы не находимся здесь и сейчас, где так нужна наша энергия и внимание, а «проживаем» либо ушедшее время, либо воображаемое время, что качественно снижает нашу эффективность.

Ведущая рубрики Анастасия МАРТЫНОВА

Наша постоянная рубрика «Витрина» — это своеобразный конкурс туристических фирм, в котором качество их работы оценивается с точки зрения опытного клиента. В этой роли выступает корреспондент «Турбизнеса».

БЕЛОРУССИЯ	
Участники	«Арбат-Тур», «Домашний отдых», «Дримс Тур»
Время поездки	Новогодние каникулы
Тема	Новый год в Белоруссии для молодой семейной пары с ребенком 5 лет. Отдых, экскурсии, посещение резиденции Деда Мороза в Беловежской Пуще
Бюджет поездки	Обсуждается в процессе выбора предложения

«Арбат-Тур»



Офис турагентства находится в знаменитом арбатском «доме под глобусом», найти который туристу не составит труда. Но попасть в агентство человеку «с улицы» не удастся — в здании располагается бизнес-центр и действует пропускная система. Договорившись заранее о встрече и выписав пропуск, посетитель поднялся на 21 этаж. В небольшом кабинете плотно стояли три рабочих стола. Тесноту обстановки компенсировало большое витражное окно, из которого открывался прекрасный вид на Садовое кольцо. Выслушав пожелания клиента, менеджер Лариса предположила, что с ребенком лучше всего ехать в один из белорусских пансионатов и по желанию уже на месте покупать экскурсии, в том числе и в желанную Беловежскую Пущу. Например, можно поехать с 31 декабря по

8 января в пансионат «Приозерный» — 58,8 тысячи рублей на троих, не считая дороги. Не получив одобрения у клиента, Лариса предложила другой вариант: пансионат «Вишневый сад» с 3 по 10 января — 30 тысяч рублей за размещение в благоустроенном номере с 2-разовым питанием. Ребенок до 5 лет без места размещается бесплатно. На вопрос, можно ли из пансионата попасть в Беловежскую Пущу, Лариса высказала предположение, что сделать это можно. Но как организована поездка, какое расстояние между объектами, каково состояние автодороги и сколько стоит экскурсия, точно ответить не смогла. Однако сразу же связалась с туроператором и прояснила все эти вопросы. Выяснилось, что путешествие из Могилевской области, где находится «Вишневый сад», до Брестской, где расположена пуща, — неблизкое. Зимой, тем более с ребенком, это вряд ли осуществимо без дополнительной ночевки в Брестской области. К разговору присоединился директор агентства Андрей, который, обратившись к базе данных, обнаружил короткий трехдневный новогодний экскурсионный тур в Брест — 60 км от Беловежской Пущи. Клиенту распечатали программку, предложили визитки агентства и попросили не затягивать с принятием решения.

Оценка клиента — 4
Оценка эксперта — 4

«Домашний отдых»



Турагентство расположено в небольшом бизнес-центре на Садовом кольце. Заказывать пропуск заранее не требуется, но охрана просит у посетителей предъявить паспорт или другой документ, о чем клиент не был предупрежден. К счастью, он имел при себе водительские права. Офис компании небольшой — 4 рабочих места, но достаточно просторный. Никаких дизайнерских изысков — все просто и максимально функционально. Наталья, менеджер, к которому было предложено обратиться по вопросам Белоруссии, сразу же сказала, что в этом году особенный спрос на Беловежскую Пущу. В начале осени на одном из крупных телеканалов показали документальный фильм о пуще, резиденции Деда Мороза и туристической инфраструктуре объекта — туристы засыпали агентства заявками и звонками. В результате в гостинице «Каменюки» — единственном объекте размещения в Беловежской Пуще — места на новогодние каникулы были распроданы еще в октябре. Однако менеджер заявила, что обязательно найдется альтернативный вариант размещения, максимально приближенный к резиденции Деда Мороза. Довольно быстро на руках у клиента оказались пять программ различной продолжительности. Наталья трепетно

отнеслась к тому, что туристы путешествуют с малышом, поэтому выбирала только предложения, не перегруженные экскурсиями, с минимумом переездов, отелями, которые предлагают лучшие условия для размещения ребенка. В результате клиенту посоветовали 6-дневную экскурсионную программу из Минска в Беловежскую Пущу, которая включает один длинный переезд — около пяти часов. Но менеджер заверила, что трансферы выполняются на хороших туристических автобусах. Другой вариант — три дня в стране со встречей Нового года в Бресте. По мнению менеджера, это оптимальное предложение под запрос клиента — встреча праздника в Бресте, во второй день — выезд на экскурсию в старинный Кобрин и на страусиную ферму, где гости смо-

гут попробовать обед из экзотической дичи, а весь третий день туристы проведут в Беловежской Пуще в резиденции Деда Мороза. Понравиться должно и взрослым, и ребенку. Минусом может стать только цена тура: почти 32 тысячи рублей на троих без железно-

дорожных билетов. Новогодний банкет оплачивается отдельно — 4300 рублей с взрослого и 2200 рублей с ребенка.

Оценка клиента — 5
Оценка эксперта — 5

«Дримс Тур»



Офис находится в жилом доме в 5 минутах ходьбы от Кутузовского проспекта. К сожалению, на фасаде здания нет таблички агентства, поэтому клиенту пришлось ходить кругами, прежде чем найти подъезд с кнопкой вызова. На входе туриста встретила менеджер Марина и проводила в офис — небольшую комнатку с двумя рабочими местами. Турагентство ориентировано, прежде всего, на жителей района. Менеджер призналась, что зимой в Белоруссии не была и может судить о направлении только по чужим рассказам. Она объяснила, что обычно они отправляют тури-

тов на лечение в белорусские здравницы, где стоимость лечебных процедур в разы дешевле, чем в российских и европейских пансионатах. Выслушав пожелание клиента встретить Новый год в Беловежской Пуще, Марина удивилась и сказала, что впервые слышит о том, что в пуще есть объекты размещения для туристов. По запросу клиента менеджер предложила несколько вариантов экскурсионных программ с захватом новогодней ночи и без. Кроме трехдневки, той, что предлагали в других агентствах, Марина посоветовала 4-дневную программу со встречей Нового года в Минске, посещением Заславля и участием в театрализованных гуляниях, переездом в Беловежскую Пущу (350 км) и экскурсией в мемориал «Брестская крепость». Насколько такая программа подойдет для семьи с маленьким ребенком, Марина затруднилась ответить, предложив определить это туристам самостоятельно. Более подробно с новогодними турами в Белоруссию менеджер посоветовала ознакомиться в интернете, а потом перезвонить в агентство, запросить наличие мест и оформить тур.

Оценка клиента — 4
Оценка эксперта — 4

ВЗГЛЯД ЭКСПЕРТА

Руководитель белорусского отдела компании «Криптон» **Валентина БЛИНКОВА**

Конечно, сотрудник «Домашнего отдыха» из представленных менеджеров — самая подкованная. Наталья могла бы расширить спектр своих предложений. Например, предложить 10-дневный отдых в санатории «Буг», в 40 км от Бреста. В ра-

диусе 35–40 км от этого санатория и Дед Мороз с Беловежской Пущей, и Кобрин с аквапарком, и Брест с Крепостью. Но в целом, судя по ответам, менеджер хорошо ориентируется в направлении. Менеджер «Арбат-Тура» могла вести клиента в большое заблуждение, предлагая ему санаторий «Приозерный». Можно, конечно, не знать детально направление, особенно если мало с ним работаешь, но зная ге-

ографию расположения основных объектов все же необходимо. Приозерный — это 160 км от Минска! Если клиента интересует Беловежская Пуща, то предлагать ему Могилевскую область, мягко говоря, не стоит. Даже звонок туроператору не добавляет в моих глазах баллов Ларисе. А вот «Дримс Тур» подкупает своей искренностью. Даже то, что менеджер не проявила большого интере-

са к запросу туриста, говорит о том, что направление для нее знакомое. Она сказала, какой продукт в Белоруссии продает фирма, и если бы клиент заинтересовался лечением в санаториях этого региона, она, скорее всего, смогла бы дать развернутый ответ. По Новому году она дала стандартные предложения, и это объяснимо. Хотя, конечно, туриста для своей фирмы она, скорее всего, упустила.

ВЗГЛЯД КЛИЕНТА

Объем новогодних предложений в Белоруссии небольшой. Как правило, все турагентства предлагают одни и те же туры по одинаковой цене. Зная это, мы особое внимание уделили тому, насколько хорошо менеджеры по продажам ориентируются в направлении, их способности оценить запрос клиента и исходя из этого сделать оптимальное предложение. Лучшие всех с этой задачей справилась мене-

джер турагентства «Домашний отдых». Клиент получил ответы на все вопросы, в том числе относительно сложности переездов, качества гостиниц, питания, продолжительности экскурсий. И, главное, все предложения менеджера были сконцентрированы вокруг запроса туриста. В «Арбат-Туре» было недооценено ключевое желание туриста, путешествующего с ребенком, посетить

резиденцию Деда Мороза в Беловежской Пуще. Альтернативные варианты зимнего отдыха в Белоруссии наверняка тоже интересны, но менеджер не смогла убедить посетителя в том, что он и его ребенок и без Беловежской Пущи смогут провести прекрасные новогодние каникулы. Хотя Лариса вела себя профессионально — сразу же связывалась с туроператором и по-

лучала недостающую информацию. Марина из «Дримс Тур» на фоне своих коллег проявила меньше интереса и к клиенту, и к продукту. Информация, которую турист получил от нее в офисе агентства, мало чем отличалась от той, что есть в описании тура. В результате клиент в этом агентстве получил распечатки программ, а не представление о планируемом путешествии.

Топ 3

Все лучшее в Белоруссии

Беловежская Пуща — это уникальный, реликтовый лес. В доисторические времена он произрастал на территории всей Европы, но до наших времен в первозданном виде сохранился лишь здесь — на границе Белоруссии и Польши. В пуще охраняется более тысячи деревьев-великанов: 600-летние дубы, 350-летние ясени и сосны, 250-летние ели. Кроме того, здесь обитает самая крупная в мире популяция зубров. В 1992 году Беловежская Пуща была занесена в Список природного наследия человечества ЮНЕСКО. Сегодня Беловежская Пуща является крупным туристическим центром Белоруссии. Здесь работают Музей природы, мини-зоопарк, ресторан, спортивные площадки. Рядом с административным центром парка на-

Награда к празднику

В столице состоялась торжественная церемония вручения премии «Путеводная звезда». Представителей столичной туриндустрии приветствовал председатель Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы Сергей Шпилько (фото слева). Он отметил, что благодаря высокому профессионализму тех, кто в тот вечер собрался на церемонии награждения, туризм в Москве и России развивается, несмотря на все те сложности, которые существуют на сегодняшний день.

Претендентов на получение статуэтки – символической Кремлевской башни оценивал экспертный совет под руководством заместителя председателя Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы Георгия Мохова. Победителями 2011 года в 21 номинации стали профессионалы отрасли, среди них туроператоры «Алеан-Тур», «Академсервис», Tez Tour, Благотворительный фонд «Социальная адаптация инвалидов и молодежи», компании «Демлинк Трэвел», «Мультитур», «Анкор», Московский государственный объединенный музей-заповедник, Московский государственный институт индустрии туризма, гостиницы «Украина», «Ренессанс Москва», «Рэдиссон Ройал», «Измайлово» («Гамма-Дельта»), «Озерковская», «Орехово», Best Western Vega Hotel & Convention Center, проект «Конференция.Ру» и другие.

Глава Ростуризма Александр РАДЬКОВ (справа) награждает Владимира КАГАНЕРА, Tez Tour
Андрей КОЗЯР, руководитель проекта «Конференция.Ру»
Среди награжденных – Сергей РОМАШКИН, «Дельфин», и Илья УМАНСКИЙ, «Алеан-Тур»
Иван КАЛАШНИКОВ и Кристина ГОЛУБЕВА, ИД «Турбизнес», и Валерий МАКСИМОВ, Vega Best Western (в центре) «Путеводная звезда» – у Леонида ИСАКОВИЧА, «Академсервис»



Лучшие песни о главном

У руководителя музыкальной группы «Мистер X» и создателя известного «Доктора Ватсона» Виктора Грошева есть счастливая возможность сочетать любимую работу с путешествиями. И хотя поездки для него дело привычное, Виктор не потерял способность восхищаться самыми разными местами – новыми и уже знакомыми. Например, Финляндией, где мы с ним беседуем, глядя из окна на горный пейзаж. Виктор Грошев дружит с московской компанией «Лабиринт» и был ее специальным гостем на «Северном форуме» с участием скандинавских стран.

Виктор, вы много путешествуете и любите это делать. Где уже были, куда хотелось бы съездить?

За свою гастрольную жизнь я объездил полмира, в том числе весь бывший Советский Союз. Из всех виденных мною мест больше всего, наверное, люблю Азию и очень хочу попасть туда снова. Из новых мест мечтаю об Австралии и Новой Зеландии. Кстати, нередко путешествую с туристической компанией «Лабиринт». Ребята там – большие профессионалы, руководство серьезно относится к раскрутке бренда, к маршрутам. Это их жизнь, такая же, как для нас музыка. Мы вместе дарим людям счастье.

Какие страны Азии вам нравятся?

Таиланд, там я бывал неоднократно. Мне очень нравятся местная кухня, атмосфера, храмы, религия. Бангкок – удивительный город!

Я слышала, для европейцев вид его улиц очень непривычный.

Да, но, несмотря на задымленность и грязную воду, там потрясающие буддийские храмы. У тайцев есть очень важное качество – уважительность. Причем это не заискивание перед белым человеком, а что-то другое, чего мы пока не можем постичь.

Кроме этого, я один раз был в Китае, очень хочу попасть туда еще раз. Китай, кроме всего прочего, – большой бизнес для нас, потому что те песни, которые мы поем, там очень востребованы. Они их помнят, поют, любят, хотя слышать снова и снова. Я думаю, на сегодняшний день мы могли бы составить серьезную конкуренцию нашему певцу номер один – Витасу.

Почему Витасу?

А он в свое время очень мудро обратил внимание на азиатский шоу-бизнес и сегодня – номер один в Китае. Там его обожают.

У меня вопрос по поводу одного интересного социального явления – дауншифтинга. Немалое число людей тем или иным способом уезжают в дальние края – Таиланд, Бали, Египет, Гоа. И живут там просто, но счастливо. У вас не возникало желание уехать куда-нибудь от жизненной суеты?

К сожалению или к счастью, я не могу себе этого позволить. Слишком много работы. Я не хвастаюсь, но мы – не самая последняя группа в российском шоу-бизнесе. Я знаю, что многие люди сдают квартиры и едут в самые разные страны. Если так дальше пойдет, то из нашей страны скоро удерут все.

Захотят жить в теплых странах?

Нет, не поэтому. В нашей стране нет условий для работы и жизни. Потому что сегодня то, что мы видим, например, в Финляндии – красивую, северную природу, чистые озера, хвойные леса, бруснику и грибы – мы можем увидеть и у нас в стране, и это будет еще круче. Например, какие потрясающие места есть на Урале или на Алтае! Надо просто создать там условия для бизнеса и для отдыха. И тогда с нами никто не сравнится.

Думаете, это реально?

Не знаю, теперь уже не знаю. Хотя мечтаю об этом. У меня самого было туристическо-концертное агентство, но долго не протянуло. Существовать маленькому агентству трудно. Это, по сути, даже не бизнес, это удовольствие.

Если бы меня попросили рассказать о Финляндии в нескольких словах, я бы сказала так – простота, чистота, безопасность. Финляндия страна небольшая, здесь несложно навести порядок. Как вы думаете, может быть, нашу Россию надо уменьшить? И тогда сразу станет лучше.

Ничего подобного! Это еще Ален Даллес мечтал сделать ее небольшой. У нас уникальная страна, много часовых поясов, многонациональная страна. Я вырос и родился в Советском Союзе и поэтому Россия остается для меня большой и просторной. Я не коммунист, никогда им не был, но жизнь в России – это моя жизнь, жизнь моих детей, внуков. Я мечтаю, чтобы в нашей стране было очень хорошо. Мы имеем право на это. Многие ругают русских, называют пьяницами, но это не так. Мы трудолюбивый народ, у нас дети замечательные. Я все националь-



В вашем репертуаре только старые песни?

Конечно, нет. Если вы обратите внимание, то увидите, что у нас в репертуаре есть и новые песни. Есть песня «Безнадега» на слова Ларисы Рубальской, которая прозвучала в художественном фильме на НТВ. Есть песня «Колокола России», адресованная всем соотечественникам. Это не пафос, это наша душа, любовь. Есть две современные песни Олега Газманова, написанные в современном стиле, не в ретро.

Мы недавно были в Перми – удивительный край, оттуда поехали в Мурманск и там тоже – удивительные места. Какой можно было бы развить туризм! Я знаю, что люди хотят этого. Властям надо просто вкладывать деньги и создавать условия для бизнеса. Снизить налоги для начала. И не мешать.

ности имею в виду. Коллектив в моей группе многонациональный. Есть русский, есть армянин, есть алтаец, и он, кстати, все время рассказывает, какие там красоты.

Творческая идея у вашего коллектива достаточно простая – старые любимые песни реконструируются и получают вторую жизнь. У вас есть конкуренты в этом жанре?

Я расстался с коллективом группы «Доктор Ватсон» – мне хотелось идти вперед, а мои друзья, как мне показалось, остановились на каком-то этапе. Поэтому возникла группа «Мистер Х», благодаря которой я и хочу воплотить свою мечту – привить молодежи любовь к тем замечательным старым песням-шлягерам, которые много лет вдохновляли старшие поколения. И сделать это через современную аранжировку, через хореографию, через молодых, красивых людей, через общение с залом. Пока это получается.

С Олегом Митяевым сейчас начали работать. А когда мы обрабатываем старые шлягеры, то делаем аранжировки, не побоюсь этого слова, модные. Так что мы разные.

Про шоу-бизнес часто можно услышать, что это мафия. Вам как живется?

Сложно. Мы все друг друга знаем: я знаю многих, меня знают, все-таки уже 30 лет на сцене. Стараюсь поддерживать со всеми хорошие отношения. Но есть проблема с телевидением. Понятно, что каждый артист хочет себя реализовать, а зачастую такой возможности нет. На главные каналы попасть невозможно – там говорят, подождем, пока вы станете известными. А как стать известными, если не показывают? Мы часто появляемся на РТР в передаче «Смеяться разрешается». С теми, кто делает эту передачу, у меня сложилось хорошее взаимопонимание, они очень творческие люди.

Кто из нынешних молодых исполнителей, на ваш взгляд, достоин внимания?

Сергей Лазарев, Влад Топалов, люблю Лолиту. Она очень хороший человек, некоторая ее эксцентричность – это маска, она просто такая клоунесса по сути, очень приятная. Я очень люблю своих друзей из «Кривого зеркала»: Христенко, Гия Гагуа, люблю Сашу Левшина из «Рецитала», аранжировщика Илью Зудина. Много хороших людей есть.

И многие сейчас вообще уходят с ТВ, идут в интернет. Это серьезная альтернатива телевидению, на самом деле. Чем больше там будет хорошей музыки, чем больше интересных выступлений в самых разных жанрах, тем меньше людей будет сидеть перед телевизором. Там, на ТВ они это понимают, но все равно ничего не могут сделать против сложившихся правил. Я, например, делал заявки на передачу, была у меня и такая мечта, но все это никому не надо. Они берут что-то оттуда, делают выжимку, остальное выбрасывают и так почти со всеми. Им проще купить лицензию на какую-нибудь западную передачу, чем делать свою. Но, думаю, со временем ситуация изменится.

У вас есть какие-то увлечения?

Увлечения? Раньше я играл в теннис, так получилось, что меня к нему приобщили. А так... Ну вот у меня дом загородный. Внук, которого я вожу в школу. Но главное увлечение все же – музыка. Еще – ребята, в которых я вкладываю свой опыт, свои знания. Все время их чему-то учу. Они уже хорошо говорят, ведут концерты, нередко используют мои слова и выражения, но это хорошо, я думаю. Старшие должны передавать молодым свои знания, умения. И когда ты видишь, как они растут, это здорово. Я не скуплюсь на похвалу и часто говорю своим ребятам – молодцы, вы здорово выросли.

Елена ОЛЬШАНСКАЯ



ВЕДУЩИЕ РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-ОТЕЛИ, КОНГРЕСС-ЦЕНТРЫ И ТМС-КОМПАНИИ В ОДНОМ КАТАЛОГЕ!

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КАТАЛОГ

РОССИЯ КОНГРЕСС-УСЛУГИ

8^й
выпуск

• гостиницы • конгресс-центры • выставочные комплексы • ТМС-компании

ТИРАЖ:
10 000 экз.

ДАТА ВЫХОДА:
1 марта 2012 г.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ КАТАЛОГА:
вместе с журналом Business Travel среди корпоративных заказчиков конгрессных услуг и ТМС-компаний на специализированных выставках

* Выпуск будет доступен в электронном виде на главных страницах сайтов ИД «Турбизнес» www.tourbus.ru и журнала Business Travel www.bt-magazine.ru в течение года.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РАЗМЕЩЕНИИ ИНФОРМАЦИИ В КАТАЛОГЕ
тел./факс (495) 723-72-72
e-mail: catalog@tourbus.ru

«Турбизнес» – начинается подписка на 2012 год январь – декабрь 16 выпусков

Подписчикам журнала гарантируется: доставка журнала по Москве – курьерской службой, доставка журнала по регионам – почтой, БЕСПЛАТНОЕ получение тематических приложений, справочников, рекламных материалов туроператоров.
Подписка через почтовые отделения по каталогу «Почта России», подписной индекс 25098



Подписной купон на журнал «Турбизнес»

Ф.И.О. _____
Должность _____ Фирма _____
Индекс _____ Почтовый адрес _____
E-mail _____ Тел./Факс _____
Количество экземпляров _____
Номер платежного поручения _____

Индивидуальные скидки!

Стоимость подписки
Россия.....3776 руб.
С учетом НДС 18%

Наши реквизиты:

ООО «Турбизнес»
ИНН 7706156210
р/с 40702810100000001742
ОАО МКБ «Замоскворецкий»
г. Москва
к/с 30101810400000000636
БИК 044583636

Заполните подписной купон и вместе с копией платежного поручения пришлите по факсу: (495) 723-72-72

