

# Турбизнес

Travel Trade Russia

## КОМИССИИ ВНИЗ

КАК ОПЕРАТОРАМ  
И АГЕНТАМ ЖИТЬ  
ДАЛЬШЕ

## ВОЗВРАЩЕНИЕ ФАВОРИТА

ДЕЛАЕМ СТАВКИ  
НА ЛЕТНЮЮ ТУРЦИЮ

## ЧЕЛОВЕК МИРА

ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ  
ПУТЕШЕСТВИЯ  
ФЕДОРА КОНЮХОВА

главная тема

## ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС

ПОЧЕМУ МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ  
КРУИЗЫ ПОШЛИ В РОСТ



WORKSHOP  
**Путешествие  
за ЗДОРОВЬЕМ**  
**ВПЕРВЫЕ!**

19 апреля 2017 г.

Best Western Plus Vega Hotel & Convention Center,  
г. Москва, Измайловское ш., 71, 3В

**УЧАСТНИКИ WORKSHOP  
«ПУТЕШЕСТВИЕ ЗА ЗДОРОВЬЕМ»**

- Российские и зарубежные туроператоры, специализирующиеся на лечебно-оздоровительном, медицинском туризме
- Санатории, SPA и Wellness курорты, отели
- Оздоровительные центры, клиники
- Национальные офисы по туризму
- Системы бронирования санаториев, пансионатов, отелей

**ПРОГРАММА  
«ПУТЕШЕСТВИЯ ЗА ЗДОРОВЬЕМ»**

- Пресс-конференция
- Workshop для специалистов
- Презентации туроператоров по лечебно-оздоровительному туризму
- Презентации российских и зарубежных санаториев, клиник
- Панельная дискуссия «Российские курорты vs Зарубежные курорты»
- Лотерея для посетителей

ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
АГЕНТСТВО  
ПО ТУРИЗМУ

ПРОЕКТЫ TB-EVENTS  
ИЗДАТЕЛЬСКОГО  
ДОМА «ТУРБИЗНЕС»



**Турбизнес**  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1998 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 520 мероприятий в 64 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!

Дополнительная информация:  
Ольга Гришина  
[o.grishina@tourbus.ru](mailto:o.grishina@tourbus.ru)  
(495) 723-72-72



Главный редактор Софья Константинова  
s.konstantinova@tourbus.ru

Дизайнер Юрий Киян

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

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

Отпечатано в России  
Тираж 10 000 экз.

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

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях.

При использовании материалов ссылка на журнал «Турбизнес» обязательна.

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

## Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

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

Исполнительный директор Ольга Мальцева  
o.maltseva@tourbus.ru

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

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

Менеджер отдела рекламы Анастасия Пшеничная  
reclama@tourbus.ru

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

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

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

Сайт [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru)  
Михаил Шугаев  
m.shugaev@tourbus.ru  
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»  
Лариса Мартынова

### BUSINESS TRAVEL

ВЕЩАЮЩИЙСЯ РЕЗЕРВ ПУТЕШЕСТВИЙ

Главный редактор Александра Загер  
a.zager@tourbus.ru

### Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов  
a.popov@tourbus.ru

### Пять звезд

ОТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Главный редактор Элеонора Арефьева  
e.arefyeva@tourbus.ru

### Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова  
tourbus@westcall.net

© ООО ИД «Турбизнес»

## В НОМЕРЕ

### 2 СОБЫТИЯ

- Ждем дальше
- Oktogo — всё
- ФЦП продлевают
- Испания возвращается

### 8 ДИСКУССИЯ

Что было, что будет, чем дело кончится

### ТЕМА НОМЕРА

- 10 Круизы пошли в рост
- 18 Снялись с мели
- 22 Всегда в авангарде
- 24 Круизы всех стран, объединяйтесь!

### 30 ТУРОПЕРАТОРЫ

Цифра и ручное управление...

### 32 ГОСТИНИЦЫ

Фокус-открытие

### 36 ТРАНСПОРТ

### 38 ТЕХНОЛОГИИ

«Портбилет 2.0» на службе Родине

### 40 СТРАХОВАНИЕ

Отдых — рискованное дело?

### РЕГИОНЫ РОССИИ

- 42 Какой берег нам милее?
- 44 Лето чудес на «Кудыкиной горе»

- О Германии — со знанием дела
- Юные академики
- Было бы здоровье
- Израиль приглашает



### РЫНКИ

- 46 English Forever
- 50 Возвращение фаворита
- 52 Экотуризм ламанчский
- 54 Все перемены — к лучшему

### ЭТО ИНТЕРЕСНО

Десять лет с «яблоком»

### 59 VIP-КЛИЕНТ

С полюсом в душе





## Ждем дальше

Египет по-прежнему остается закрытым направлением для российских туристов.

По оценкам российских властей, меры безопасности, которые были приняты в египетских аэропортах, до сих пор не отвечают всем необходимым требованиям. «Группа экспертов, которая прибыла из Каира, пока не сделала однозначных выводов о том, что в ближайшее время мы будем готовы к возобновлению сообщения, даже в отношении Каира», — заявил глава Минтранса РФ Максим Соколов. По его словам, вернется ли направление на российский рынок к открытию сезона, зависит целиком от египетской стороны.

Постоянное «откладывание» решения о возобновлении полетов в Страну пирамид держит турбизнес в подвешенном состоянии. В АТОР следят за динамикой процесса на направлении и прогнозируют, что открытие Египта приведет к снижению спроса на внутренних направлениях. При этом цены на отдых в Египте будут соответствовать уровню 2015 года или опустятся даже ниже.

## Oktoго — всё

В чем причины банкротства крупнейшего российского ОТА?

Сервис онлайн-бронирования отелей Oktoго прекратил свою работу. Сайт компании не функционирует, телефон поддержки не отвечает. Официальных комментариев от руководства компании нет, но, по словам игроков рынка, причина в финансовых проблемах и больших долгах, возникших в условиях резко ухудшившейся рыночной ситуации. Также среди причин, по мнению наблюдателей, — разное представление инвесторов о том, как развивать бизнес. Эксперты считают, что банкротство Oktoго.ru не должно сильно сказаться на туррынке, поскольку сервис осуществлял бронирование номеров без предоплаты.

«В нынешних экономических условиях, если сервис, подобный Oktoго, не имеет стабильной поддержки от инвесторов или не входит в крупный холдинг, то при отсутствии большой лояльной клиентской базы он автоматически оказывается в зоне риска, — полагает Кирилл Фаминский, генеральный директор агентства самостоятельных путешествий Pososhok. — Рынок очень волатилен, и игроки должны предлагать что-то большее, чем просто низкую цену».



## Вопрос месяца

КАК ПОВЛИЯЕТ НА РОССИЙСКИЙ ТУРПОТОК В ОАЭ УПРОЩЕНИЕ ВИЗОВОГО РЕЖИМА?

Число туристов, приезжающих в ОАЭ, заметно увеличится	33 %
Спрос увеличится, если не будет «открыт» Египет	35 %
Спрос увеличится, но только на бюджетные туры	15 %
Выдача виз в аэропорту на турпоток не повлияет	17 %

Источник: опрос на сайте tourbus.ru



## \$5,8 млн

Такая сумма должна быть взыскана с туроператора «Натали Турс» в пользу авиакомпании

«Трансаэро». Это подтвердил Девятый арбитражный апелляционный суд. В такую сумму «Трансаэро» оценила задолженность «Натали Турс» по агентскому соглашению, согласно которому оператор должен был перечислить денежные средства с продаж перевозок за вычетом вознаграждения.



## 760 тысяч

Гостей из Китая посетили Россию в 2016 году в рамках безвизового группового туристического

обмена, что на 41% больше результатов 2015 года. По данным туристической ассоциации «Мир без границ», 48% поездок пришлось на Москву и Санкт-Петербург. В 2016 году эти города посетили почти 365 тысяч китайцев, что на 40% превышает показатели прошлого года.



## 32 %

Составил рост трат российских туристов за границей в январе 2017 года по сравнению с тем же

месяцем 2016-го. Таковы данные исследования, проведенного компанией Global Blue. Соотечественники стали больше тратить благодаря стабилизации рубля и росту потребительского доверия. Для сравнения, в январе 2016 года расходы туристов из России сократились почти на 23%.

## ФЦП продлевают

Но государственная программа претерпит заметные изменения.

В правительстве решили продлить Федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма», которая изначально была рассчитана на 2011–2018 годы. Ожидается, что новая программа будет действовать с 2019 по 2025 год.

Объем финансирования будущей ФЦП пока не определен. В Ростуризме хотят изменить подход в отборе заявок. В программе будут определены приоритетные туристические кластеры, их основное назначение и регионы. Так, Краснодарский край и Крым будут специализироваться на пляжном отдыхе, Северный Кавказ — на оздоровительном туризме, в Алтайском крае, Кемеровской области и Хакасии поддержку получают спортивно-оздоровительные объекты, в Амурской области и Хабаровском крае — круизные.

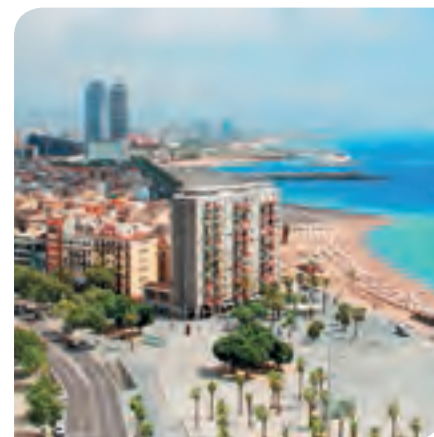
## Испания возвращается

Восемь визовых центров страны открываются в российских регионах.

Новые визовые центры Испании начали работать 3 марта в восьми российских городах: Саратове, Нижнем Новгороде, Воронеже, Самаре, Уфе, Красноярске, Перми и Краснодаре. Об этом сообщает компания BLS International Services.

Число визовых центров Испании резко сократилось в российских регионах с приходом нового подрядчика МИД Испании по приему визовых обращений BLS International Services Ltd. (ранее визовые центры обслуживала компания VFS). С началом работы BLS 17 декабря 2016 года прием заявлений на выдачу испанской визы одновременно прекратили визовые центры в 24 городах России. Подать документы стало возможно только в Москве и Петербурге. Лишь с 1 февраля 2017 года офисы BLS открылись в Екатеринбурге, Новосибирске, Казани и Ростове-на-Дону.

По статистике Отдела туризма посольства Испании в Москве, за 2016 год страну посетили 1,08 млн гостей из России, что на 2,2% больше, чем в 2015 году.



### Совершенству в деталях

Откройте новый уровень сервиса, окутавшись в неповторимую атмосферу Celestial Bar. Здесь мир вращается вокруг вас.



Excellence in Flight  
**KOREAN AIR**







## Юные академики

Онлайн-академия Израиля становится все более популярной.

Неожиданный интерес к обучению в туристической онлайн-академии «Израиль» проявили преподаватели и ученики Таллинской Еврейской Школы (ТЕШ). Программа академии была включена в факультативный курс обучения, который успешно прошли 77 человек, заслуживших звание «Дипломированный специалист по Израилу».

Онлайн-академия — это совместный проект Министерства туризма Израиля и ИД «Турбизнес». Имена и фамилии всех студентов, которые успешно прошли в ней обучение, опубликованы на сайте [www.israel-learning.ru](http://www.israel-learning.ru) в разделе «Выпускники», а также на странице министерства в социальной сети Facebook.

Трое выпускников академии, получивших сертификат до 1 марта, станут обладателями ваучеров на проживание в первоклассных израильских гостиницах. Кроме того, первым 20 выпускникам академии будут вручены ценные подарки. Розыгрыш призов и вручение подарков состоятся на выставке МИТТ-2017 на стенде Министерства туризма Израиля.

## О Германии — со знанием дела

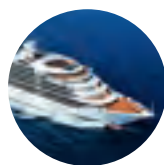
Вышли в свет новые тематические выпуски «Турбизнеса».

В преддверии выставок «Интурмаркет» и МИТТ редакция Destinations ИД «Турбизнес» подготовила два тематических выпуска: «Саксония — Дрезден, Лейпциг», вышедший в сотрудничестве с Организацией по развитию туризма при правительстве Саксонии, и «Журнал о Кёльне как центре здоровья и туризма». Партнером второго издания стала туристическая организация Кёльна — Koeln Tourismus GmbH.

В саксонском выпуске дается подробное описание туристических возможностей этого региона и конкретных туров. Особое внимание уделяется обучению в Германии. Основная тема



«Журнала о Кёльне как центре здоровья и туризма» — медицина и оздоровление. На страницах издания также представлены сведения о туристических богатствах города на Рейне.



### 24 млн

пассажиров отправятся в этом году в круизы по всему миру. Таков прогноз Международной ассоциации круизных линий (CLIA). Круизная отрасль с 1980 года не демонстрирует признаков замедления. Если в начале 1980-х годов в круизы отправлялись 1,5 млн человек, в 2006 году уже 15 млн.



### 15%

Настолько шведский инвестиционный фонд Vostok New Ventures увеличил свою долю, вложив в онлайн-трэвел-агентство OneTwoTrip \$5,8 млн. В отчете фонда говорится, что в 2016 году выручка и рентабельность сервиса выросли, несмотря на негативную ситуацию в экономике.

## Было бы здоровье

В конце апреля состоится отраслевое мероприятие, посвященное медицинскому и оздоровительному видам туризма.

Организатором первого фестиваля «Путешествие за здоровьем» выступает ИД «Турбизнес» при поддержке Ростуризма. Мероприятие пройдет 19 апреля в столичном отеле Best Western Plus Vega Hotel & Convention Center.

На одной площадке соберутся российские и зарубежные туроператоры, специализирующиеся на лечебно-оздоровительном и медицинском туризме, национальные турофисы, санатории, спа- и велнес-курорты и отели, представители оздоровительных центров и клиник.

Свое участие уже подтвердили «Клиника Кивач», Национальный офис

по туризму Финляндии VisitFinland, Центр коррекции веса Академия Vitality, Vichy Spa Hotel Les Celestins 5\*, Cronwell Hotels&Resorts, LifeClass Hotels & Spa, санаторий «Эгле».

В программе фестиваля — презентации туристических программ и продуктов, рабочие встречи участников рынка и дискуссии на актуальные темы.







# АРТ-ТУРНЕ «ЗОЛОТО ПЯТИ КОНТИНЕНТОВ»

В рамках 10-й юбилейной акции «Золотая Лихорадка» и в честь своего 25-летия «АРТ-ТУР» подарит 25 своим лучшим агентам 25 индивидуальных туров в 25 стран на 5 континентах, а затем соберёт их в Дубае для церемонии награждения и традиционного вручения заработанных золотых слитков.

Э то было объявлено на прошедшем в прямом эфире ежемесячном розыгрыше 25 ценных призов в рамках другой юбилейной акции туроператора – «Опять 25».

Как получить уникальную возможность отправиться в путешествие мечты и пожеланные золотые слитки? Нетак уж и трудно, как это может показаться на первый взгляд.

Во-первых, в этом году в честь 25-летия компании и 10-й юбилейной акции «Золотая Лихорадка» победителей будет не 20, а 25.

Во-вторых, у агентов ещё впереди вся весна! В зачёт идут все туры с периодом заезда до 31 мая включительно.

Ну и в-третьих, вывести Вас в число 25 лучших агентов (по объёму продаж) может и несколько хороших бронирований.

Такое регулярно происходило, ведь «АРТ-ТУР» прежде всего специализируется на дорогах, качественных индивидуальных турах.

«Мы гордимся тем, что наши партнёры доверяют нам своих самых дорогих (во всех смыс-

лах) клиентов», – часто говорят в компании, отмечая при этом, что это многократно повышает ответственность за то, чтобы их отдых прошёл без нареканий и помарок. Ведь этим и славится все 25 лет компания «АРТ-ТУР».

Официальным перевозчиком АРТ-ТУРНЕ уже стала авиакомпания Emirates Airlines. Имена принимающих партнёров и отелей на 5 континентах, а также названия 25 направлений, которые предстоит посетить лучшим агентам, «АРТ-ТУР» будет постепенно раскрывать в ближайшие месяцы. А в июне, когда определятся 25 победителей, на одном из традиционных агентских мероприятий агенты с помощью жребия сами смогут выбрать себе направления для своего инсентив-тура. Это будут страны Ближнего Востока, Азии, Африки, Северной и Латинской Америки, Австралия – все те направления, по которым уже 25 лет отправляет туристов «АРТ-ТУР». Кроме того, победители акции снимут о своей поездке небольшой фоторепортаж, а те, чьи

репортажи под новым хэштегом #arttour25 соберут больше всего лайков в соцсетях, получат дополнительные призы.

Ну а тех агентов, которые только начинают или думают начать работать с «АРТ-ТУР», наверняка привлекут ежемесячные розыгрыши 25 ценных призов, среди которых золотые и серебряные украшения, швейцарские часы, ваучеры и другие подарки от партнёров акции «Опять 25». Ведь даже сделав одну бронирование, Вы получаете шанс выиграть приз. Впереди ещё 6 розыгрышей 25-го числа каждого месяца (март–август). А в сентябре – гала-ужин и финальная церемония награждения!

В общем, подарков много. 25 лет – это серьёзная дата, и отметить её в «АРТ-ТУР» решили щедро, по-взрослому, красиво. Ведь у компании столько добрых и хороших друзей среди партнёров и агентов.

Станьте и Вы одним из них и Вы сможете сами убедиться в истинности слогана компании «АРТ-ТУР – искусство туризма!»

**АРТ-ТУР**  
Искусство Туризма

25  
ЛЕТ



Специальный тур. Уведомите в сервис.  
Выиграйте призы!

E-mail: [marketing@arttour.ru](mailto:marketing@arttour.ru)

(495) 980 21 21 [www.arttour.ru](http://www.arttour.ru)

#arttour25





# Израиль приглашает

В начале года с успехом прошло roadshow Министерства туризма Израиля, ставшее частью масштабной рекламной кампании страны на российском рынке.

С туристическими возможностями и особенностями направления познакомились турфирмы Самары, Екатеринбурга и Санкт-Петербурга. В мероприятиях приняли участие представители Министерства туризма Израиля, национального авиаперевозчика El Al и гостиничных ассоциаций, а также израильские туроператоры.

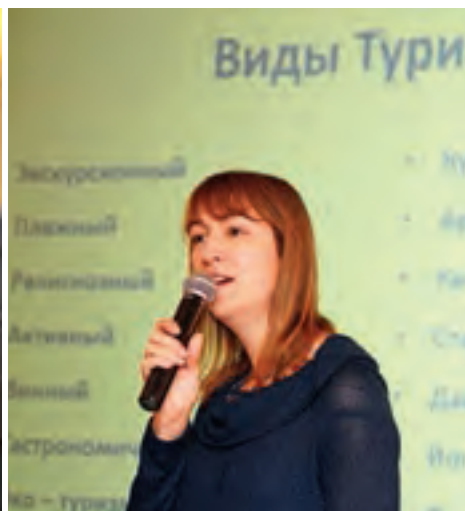
«Популярность нашей страны среди российских туристов продолжает расти. Мы делаем все для того, чтобы для них поездки в Израиль были не только интересными, но и доступными», — подчеркнула директор департамента Министерства туризма Израиля в России и СНГ Ксения Кобякова. Она уверена, что roadshow представителей израильского туризма в России, проведенное уже дважды, станет традиционным, поскольку на встречах лицом к лицу с региональными агентствами удастся в деталях обсудить потребности клиентов и предоставить партнерам необходимую свежую информацию.

В ходе презентаций и рабочих встреч турагенты узнали о новостях израильского туризма: о том, что скоро вблизи Эйлата завершится строительство нового аэропорта, о внушительной работе по классификации отелей страны и возведении новых гостиниц. Посетители roadshow могли обсудить нюансы сотрудничества с представителями El Al и «Уральских авиалиний», а также компаний Rubin Tourism, Mona-tours и Atlantis Travel&Tourism. Мероприятие вызвало большой интерес: пообщаться напрямую с коллегами из Израиля в Самаре и Екатеринбурге пришли свыше 100 операторов и агентов, а в городе на Неве — более 130.

Многие операторы и агенты подтвердили высокий потенциал Израиля и заявили о готовности развивать и продвигать направление среди клиентов. Коммерческий директор компании «Матрешка Тур» Екатерина Стахирик заявила, что, кроме летающего с осени 2016-го чартера в Эйлат, уже с 19 марта 2017 года оператор намерен «поднять» из Петербурга рейс «Уральских авиалиний» на Тель-Авив. [тб](#)



Михаэль Хэн из Eilat Hotel Association знакомится с российскими агентами



Ксения Кобякова презентует новинки направления



О том, где остановиться в Тель-Авиве, рассказывает Николай Дергачев, представитель Tel Aviv Hotel Association в РФ



Дубай от «АРТ-ТУР» весной!  
Яркий. Выгодный. Твой.



#STAY *Sunny*

**АРТ ТУР** **25**  
Искусство Туризма ЛЕТ

Бронируйте туры  
Участвуйте в акции -Опять 25-  
Выигрывайте призы каждый месяц  
☎ (495) 980 21 21 [www.arttour.ru](http://www.arttour.ru)

**DUBAI**



# Что было, что будет, чем дело кончится

Снижение комиссионного вознаграждения «Библио Глобусом» и Sunmar серьезно встревожило розницу. Пока большинство туроператоров рисковать не намерены и сохраняют агентскую комиссию на уровне 10%, но есть основания полагать, что новые реалии рынка уже не за горами. Мы попросили представителей с той и другой стороны заглянуть в будущее взаимоотношений «туроператор — турагент».



**АЛЕКСАНДР  
ПРЕОБРАЖЕНСКИЙ**

Коммерческий директор  
турагентства  
«Магазин путешествий»

**Т**уроператоры снижают комиссию по ряду известных причин — растет онлайн-сегмент, сокращается спрос. При этом хотелось бы напомнить, что туроператоры не должны пытаться выжить исключительно за счет сбыта, можно делать это, например, посредством уменьшения издержек. Иначе они рубят сук, на котором сидят.

Туроператоры ссылаются на агентства, которые делают скидки, но так поступают агентства-однодневки; грамотные, технологичные компании не ведут такую политику.

История с понижением комиссии не нова. Многие туроператоры уже пытались менять агентскую политику, что приводило к падению продаж и оттоку туристов, после чего игроки корректировали свои планы в отношении агентов либо становились банкротами, вспомним историю компании «Мегаполюс».

Что касается агентов, то пока действует пункт «от имени и по поручению», тема комиссии будет актуальна. Как только эта норма уйдет, а предпосылки есть, агенты смогут сами формировать свой продукт. Если комиссии продолжат снижаться, то туроперейтинг исчезнет как класс либо туроператорам придется уйти в онлайн.

Проблема в том, что в нас не видят партнеров. В процессе становления туроператоры очень заинтересованы в агентах. Как только продажи идут вверх, роль агента отводится на второй план. Это неверно. Прямые продажи — путь к увеличению издержек и разорению. Гораздо проще заплатить агентам их 10%. В странах Запада, где туризм активно живет уже 120 лет, лишь у малого количества игроков есть разветвленная сеть собственных агентств.

Агенты смогут работать и без туроператора, если возникнет такая необходимость. Пока будет спрос, розница будет жить. Мы можем работать и через GDS, франшизу западных туркомпаний, а вот туроператор в классическом понимании не проживет без агентов.





**ТАТЬЯНА ВАНД**  
Генеральный директор  
компании «Ванд»

**Т**уроператоры принимают решение о понижении комиссии для того, чтобы агенты не давали скидки клиентам. Ведь многие уступают 5–7%, а потом «давят» на туроператора, чтобы тот повышал комиссию. Недавний пример. Турист отказался от покупки тура в агентстве, где постоянно обслуживается, и поехал в соседний город Московской области, где ему предложили скидку в размере 7%. Это неправильно. Если агенты хотят предоставлять скидки своим клиентам, то должны делать это из собственных заработанных средств, а не за счет «давления» на туроператора, в результате которого получают повышенную комиссию в 12–14%.

Не думаю, что снижение комиссии для турагентств станет массовой тенденцией, у нас она остается на прежнем уровне — 10%, это мировая практика. Туроператоры давно уже не имеют прибыли в размере 10%, как у агентств; в среднем это 4%. По многим массовым направлениям они работают в ноль, что также влечет за собой уменьшение комиссии для турагентов. Туроператоры, может быть, и не хотели бы снижать комиссию, но тогда работа пойдет в минус. Нужно навести порядок в законе в части демпинга, и ситуация изменится.



**СЕРГЕЙ САМОХВАЛОВ**  
Директор по развитию  
сети турагентств  
Global Travel

**О**ператоры пытаются выжить на падающем рынке, поскольку рентабельность за последние два года сильно сократилась. Но снижение комиссии агентствам — это путь в никуда, если мы говорим об офлайн-туроператоре. Вспомним 90-е годы, когда на фоне хорошей комиссии, предоставляемой агентам многими туроператорами, у «Библио Глобуса» она была весьма скромной — 7%. Агентства отказывались с ним работать, «Библио Глобус» понял, что на такой комиссии расти не сможет, и принял решение постепенно увеличивать размер комиссии пропорционально объемам. Думаю, что и сейчас это временная история. Как, например, туроператор собирается конкурировать с агрегаторами? Кроме того, у «Библио Глобуса» и Sunmag нет своих самолетов, поэтому им остается только оперировать финансовыми потоками, играть на понижение или повышение. Если «Библио Глобус» и дальше хочет понижать комиссию, то тогда это прямой путь в онлайн, где комиссию агентствам можно не платить и заниматься собственным продвижением самостоятельно. Сейчас этим отчасти занимаются и агенты, которые бесплатно это делать не будут.

У нас нет обид на «Библио Глобус», мы продолжим с ними работать до тех пор, пока нам будет это выгодно. Что касается петиций, которые подписывают агенты, то, на мой взгляд, они ничего не изменят, по крайней мере в ближайшие полгода. Возможно, к «Библио Глобусу» и Sunmag присоединятся и другие игроки, но как только рынок стабилизируется и туристы смогут планировать свои путешествия на год вперед, политика в отношении агентов снова станет прежней.

Новая политика туроператоров негативно влияет на рентабельность агентов. Многие просто ушли с рынка, о какой рентабельности может идти речь? Для тех агентов, которые на плаву и которые ориентируются на «Библио Глобус» и Sunmag, у которых представлено много направлений, наступают не лучшие времена. Если же снижение комиссии станет тенденцией, мы пойдем по пути развития американского турбизнеса. Там туроператоры формируют свои туры, исходя из спроса, о котором говорят турагенты. Мы скооперируемся с сетями агентств и создадим своего туроператора, которого и будем загружать.



**ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ**  
Генеральный директор  
компании «АРТ-ТУР»

**Н**аш бизнес сейчас конкурирует с онлайн-сегментом, где комиссии минимальны. Ряд туроператоров хотят выйти напрямую на клиентов и предложить им более выгодную цену, поэтому и комиссию агентствам уменьшают. Времена «Капитал тура», когда комиссии агентствам достигали 30%, безвозвратно ушли. И, конечно, агентствам сейчас будет непросто. Станет ли это массовой тенденцией? Возможно. Уже сейчас нельзя назвать это исключением.

Агентский бизнес не умирает. Напротив, некоторые операторы, на которых легла огромная финансовая нагрузка в связи с недавно принятыми законами, думают о переходе в сегмент трэвел-консьерж-сервиса, где таких затрат не требуется.

# Круизы пошли в рост



Кризис спроса на морские круизы в России преодолен: с середины 2016 года направление показывает устойчивый рост объемов продаж, сопровождаемый заметным увеличением их глубины и спектра востребованных клиентами туров. А в 2017-м отрасль, по оценкам экспертов, ожидает еще большая положительная динамика, основанная на росте курса рубля и интереса к безопасным и комфортным путешествиям по морям и океанам.

**ТЕКСТ** ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



## ВЫШЛИ В ПЛЮС

В кризисном сегменте туристического рынка ветры положительных перемен задули раньше, чем это наблюдается по «земным» турам. Главными тенденциями стали рост объемов продаж, увеличение их глубины и доли запросов на нестандартные и дорогие путешествия.

«Конечно, докризисный уровень еще не достигнут. Но спад остановился: в 2016-м продажи, по сравнению с 2015 годом, выросли на 20–25%, — оценивает ситуацию президент компании «Нептун» и Ассоциации круизных операторов России Валентин Елисеев. — То ли люди приспособились к новым условиям и те, у кого остались деньги, перестали выжидать и откладывать, то ли у населения их стало больше. Но спрос стал явно выше».

Согласен с коллегой и директор по продажам «Ганце Вельт РУС» Роман Чударев. По его мнению, вторая половина 2016 года, по сравнению с наметившейся в кризисные 2014–2015 годы стагнацией, показала хорошую динамику роста продаж. «Увеличилась их глубина, и если в середине года она достигала максимум 6–7 месяцев, то в конце 2016-го мы активно продавали круизы и на 10 месяцев вперед, — констатирует он. — При этом растет число нестандартных запросов и повышается спрос в сегментах «премиум» и «люкс».

«По сравнению с аналогичными периодами прошлого года, мы наблюдаем удвоение, а иногда и утроение объемов продаж», — констатирует Елена Карманова, директор по PR и маркетингу компании «ВИА МАРИС».

«В январе и феврале этого года объемы реализации растут просто ударными темпами, опережая аналогичные продажи 2016-го в разы, — удивляется и заместитель директора «Бриз Лайн» Илья Милитицкий. — Особенно приятно то, что опять стала увеличиваться глубина продаж: этого не наблюдалось с конца 2014 года».

Аналогично высказываются практически все игроки рынка. Причем мнения схожи как у представителей компаний, реализующих «массовый» и максимально широкий спектр круизного турпродукта (в первую очередь — класса «стандарт»), так и у операторов, специализирующихся на определенном его сегменте. В частности, в компании «Карлсон Туризм», имеющей департамент круизов Cruise Luxe, заявляют о намерении



**РОМАН ЧУДАРЕВ**

Директор по продажам  
«Ганце Вельт РУС»

Главные причины, тормозящие рост круизного рынка в России, — это снижение общего благосостояния населения, уровня доверия к туроператорам и отсутствие необходимого количества круизных специалистов в турфирмах. Все больше туристов бронируют круизы на зарубежных сайтах или обращаются к помощи сомнительных посредников. А потом звонят нам с вопросом: «Я забронировал круиз в интернете, а теперь не могу / не знаю / не понимаю... Что мне делать?»

## ТОП-10

наиболее популярных у россиян пунктов старта в круиз

- Барселона
- Рим
- Копенгаген
- Майами
- Сингапур
- Шанхай
- Токио
- Санкт-Петербург
- Венеция
- Дубай

**Источник:** опрос «ТБ»

в 2017 году добиться докризисных результатов 2014-го и готовности составить конкуренцию некоторым «старым» круизным туроператорам. А в «Клубе путешествий Special» на фоне слабого увеличения числа клиентов растет количество бронирований экспедиционных круизов класса «люкс» (5\*). Что и позволяет говорить о «приятном росте общей выручки».

Если же говорить об объемах, в разных компаниях заявляют о разных же показателях, неизменно сообщая об увеличении продаж. Причем представители некоторых операторов убеждают, что сейчас реализация превышает уровень аналогичного периода 2016 года в 2–3 раза.

«Показатели продаж первых двух месяцев года дают основание полагать, что рынок в этом году «на подъеме», — констатирует Юлия Дмитриева, директор по круизному продукту туроператора «Инфлот круизы и путешествия». — Наблюдаем как минимум 30% прироста в сравнении с тем же периодом прошлого года. Растет и глубина продаж: в этом феврале активно бронировались круизы на следующие новогодние каникулы. Судя по началу года, он станет плодотворным и для корпоративных заказов».

С учетом положительных изменений гораздо внимательнее к российскому рынку стали относиться и международные круизные операторы. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что совсем недавно Россию посетили делегации Costa Cruises и MSC Cruises.

При этом если Андреа Тавелла, корпоративный директор по развитию Costa Cruises, лишь подчеркнул большую перспективность российского рынка, исполнительный директор MSC Cruises Анжело Капура прямо заявил, что «из развивающихся рынков Россия для нас — номер один». В связи с чем, не без участия российских партнеров, оператор поставил перед собой амбициозную задачу в обозримой перспективе увеличить число обслуженных туристов с нынешних 1,7 до 4,5 млн человек. А поскольку обе круизные компании активно осваивают рынок России и являются одними из немногих, кто осуществляет посадку туристов в ее портах (в частности, в Санкт-Петербурге), планы по расширению турпотока и в том, и в другом случаях вполне осуществимы.

Впрочем, наряду с основными, эксперты называют и другие тенденции современности. В частности, они говорят об увеличении числа россиян, по причине наличия «длинной»

действующей визы (шенгенской или американской) рассчитывающих на появление «горящих» круизов в грядущем сезоне. «Еще одна тенденция — высокий спрос на более дешевые короткие круизы, — констатирует Роман Чударев. — На каждый запрос на двухнедельный круиз приходится 5–7 запросов на недельные». Впрочем, по его оценке, эта тенденция совпадает с мировой, поскольку большинство игроков бюджетного сегмента предлагает на самых популярных европейских направлениях 90% именно 7–8-дневных круизов.

С учетом перспективности направления, в когорте рыночных игроков, реализующих в России круизы популярных мировых компаний, появляются и новички. В частности, располагая 14 собственными судами, TUI недавно организовал бронирование туров на лайнерах таких компаний, как Royal Caribbean, Celebrity Cruises, TUI Cruises, TUI Thomson и др.

Подчеркивая наличие позитивных тенденций (рост объемов продаж, их глубины, а также расширение спроса за счет нестандартных вариантов), эксперты говорят если не о светлом, то о внушающем уверенность будущем.

## АКЦЕНТЫ СПРОСА

Предпочтения большей части как «старых», так и новых круизных клиентов меняются мало, в этом уверены практически все игроки рынка. Однако некоторые нюансы у спроса образца 2017 года все же есть.

Первые два места в рейтинге популярности морских круизов у россиян неизменно занимают путешествия по Средиземному морю и по Северной Европе. «Наряду со стремлением купить тур подешевле и связанной с этим частой сменой агента в погоне за скидкой, неизменно наблюдается высокий



**ВАЛЕНТИН ЕЛИСЕЕВ**

Президент  
круизной компании «Нептун»  
и Ассоциации круизных  
операторов России

Вдохновленные некоторой стабилизацией, игроки рынка теперь бросятся наращивать упущенное с удвоенной силой. Это выразится в их повышенной активности, в увеличении рекламных бюджетов, а также в беспрецедентном демпинге, тайном и явном. Возможны изменения рыночной политики и самих круизных компаний.

интерес к турам по Средиземному морю», — говорит, к примеру, Валентин Елисеев. Как он, так и другие эксперты отмечают: морские туры с отдыхом на Средиземноморье (как Западном, так и Восточном) сейчас покупают не только на сезон 2017-го, но даже 2018 года.

Что касается туров по Северной Европе (по Балтике и с выходом к норвежским фьордам), здесь наибольший интерес, пожалуй, представляют круизы, осуществляемые с посадкой в Санкт-Петербурге. «Явно повысилось количество запросов на круизы из городов России и в первую очередь из Петербурга, — замечает Роман Чударев. — К примеру, самые экономичные круизы на Costa Mediterranea уже в феврале были полностью распроданы на июнь и половину июля 2017 года». В свою очередь Илья Милитицкий подчеркивает, что «туристов больше всего интересуют либо круизы из домашних портов, либо новинки».

Согласны с ним и другие эксперты. В частности, в «Круизном Доме «МК» и в «Карлсон Туризме» отмечают всплеск интереса россиян к круизам по Персидскому заливу. «Зна-



чительному росту продаж круизов из Дубая способствуют упрощение визового режима и оформление визы в порту прилета», — считает Светлана Пославская, руководитель департамента Cruise Luxe компании «Карлсон Туризм». А в «МК» к названному добавляют такие факторы, как наличие множества удобных авиарейсов из России, а также то, что для ее жителей это самый близкий регион, куда в круиз можно отправиться даже зимой.





ФЕСТИВАЛЬ  
КРУИЗОВ

ДЕРЖИМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС!

**МОСКВА**

4 АПРЕЛЯ 2017 г.

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

6 АПРЕЛЯ 2017 г.

- ▼ **МОРСКИЕ КРУИЗЫ**
- ▼ **РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ ПО РОССИИ**
- ▼ **РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ ПО ЕВРОПЕ**
- ▼ **КРУИЗЫ НА ПАРОМАХ**
- ▼ **ЛЮКСОВЫЕ КРУИЗЫ**
- ▼ **ЭКЗОТИЧЕСКИЕ КРУИЗЫ**
- ▼ **БРОНИРОВАНИЕ КРУИЗОВ**



[WWW.FESTIVAL-CRUISE.RU](http://WWW.FESTIVAL-CRUISE.RU)



**ЕЛЕНА КАРМАНОВА**

Директор по PR и маркетингу  
компания «ВИА МАРИС»

Прошлый год в итоге оказался хуже, чем 2015. Спрос был низким весь год и лишь в ноябре начал расти. Однако расти он стал такими темпами, что у нас большие надежды на 2017-й. Возможно, сказался отложенный спрос, а люди привыкли к новым реалиям и ценам. Наблюдаем очень позитивную динамику, вселяющую оптимизм.

**АНАСТАСИЯ КАПРОВА**

Исполнительный директор  
«ТАРТУС-ТУР»

С ростом экономики все больше россиян смогут себе позволить отдыхать чаще, в том числе и в круизах. А основная тенденция — хорошая ценовая политика. Большинство круизных компаний заранее снижает цены на свои ключевые круизы — это способствует глубине и увеличению объемов продаж. К тому же низкая цена и различные акции привлекают не только заядлых круизеров, но и новых пассажиров.

В RAS Group и некоторых других компаниях, наряду с увеличением объемов продаж по ОАЭ, говорят о значительном росте спроса на карибские круизы. По словам генерального директора компании Ильи Иткина, если круизы из ОАЭ в прошлом году продемонстрировали рост в несколько десятков процентов, то карибские «выросли» сразу на 166%. «При этом в первую очередь речь идет о безвизовых рейсах MSC из Гаваны», — уточняет он.

Причем объясняется рост спроса на эти направления не только возможностью клиентов «пожариться» под солнцем. Как считают эксперты, большим плюсом таких круизов является их безвизовость. «К традиционным безвизовым круизам по Карибам (без захода на территорию США), круизам по Южной Америке и условно-безвизовым круизам по Юго-Восточной Азии (там требуется электронная виза Сингапура) теперь добавились и круизы из Дубая, в которые уже сейчас можно отправиться без визы», — отмечают профессионалы.

Впрочем, растет спрос и на круизы в других регионах мира. Например, в «Бриз Лайн» отмечают увеличение популярности круизных программ по Японии, а также новогодних круизов по Азии из Сингапура. Аналогичного мнения придерживается и Валентин Елисеев, отмечающий, что в апрельский круиз по Японии уже собрана большая группа. А вот в «Клубе путешествий Special» в качестве самых популярных у клиентов туров называют экспедиционные круизы на лайнере Silver Explorer 5\* в Антарктиду, на Фолклендские острова и Южную Георгию, на Соломоновы острова и Вануату, на Чукотку и остров Врангеля. А также на Северный полюс на атомном ледоколе...

В целом картина потребительского спроса на морские круизы остается стабильной. По оценке экспертов, весной и летом большая часть российских клиентов предпочитает путешествовать по Средиземному морю и вблизи от стран Северной Европы, а вот осенью и зимой спрос смещается на «пляжные» регионы мира, включая

Карибы, Персидский залив, а также азиатские круизы в теплых морях.

Впрочем, определенная потребность имеется и в репозиционных круизах, включая путешествия с посадкой в Петербурге. К ним, в частности, относятся весенние маршруты из Средиземного моря в Северную Европу и осенние в обратном направлении, а также круизы из Нового Света в Старый (или наоборот). В частности, речь идет о 19-дневном круизе из Петербурга в Нью-Йорк, который в этом году начнется 5 сентября в Питере на новом лайнере Regal Princess 5\* LUX.



## РОДНЫЕ ПЕНАТЫ

В главных круизных «воротах» России, Петербурге, в 2017 году будет аншлаг. По словам коммерческого директора порта «Морской фасад» Алексея Панфилова, общий объем пассажиропотока в Питере составит 592 тысячи человек, что почти на 20% больше, чем в 2016-м. А общее число судов, которые придут в город на Неве, достигнет 323.

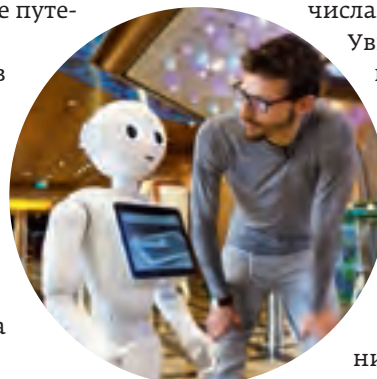
В 2016 году в Петербург осуществили заход 14 новых лайнеров, включая суда таких компаний-новичков, как Napag Lloyd Cruises, Sea Cloud Cruises и Windstar Cruises. Вместе с тем «погоду» все равно делают такие крупные компании, как Carnival Corporation, Royal Caribbean, MSC и Norwegian Cruise Line: на их долю в Петербурге приходится 68% общего

числа судозаходов и 82% пассажиров.

Увы, но пока город на Неве так и не стал отправной круизной точкой: фактически посадку здесь осуществляют только 2–3 компании, а число стартовавших в круиз из Питера в навигацию 2016 года не превышает 9 тысяч человек.

Интерес к Петербургу есть как у круизных компаний, так и у пассажиров. Вместе с тем вызывает беспокойство

проблема «пиратства» на рынке обслуживания круизных туристов. В 2016 году, по экспертным оценкам, доля «левых» экскурсий, предоставляемых пассажирам на теплоходах таких компаний, как Royal Caribbean Cruise Line, Princess Cruise, Norwegian Cruise Line и других, составила в городе на Неве





## Лайнеры-новинки

### KONINGSDDAM (Holland America Line, апрель 2016-го)

Новый флагман компании водоизмещением 99,5 тыс. т на своих 12 палубах способен разместить 2,65 тыс. человек. Разработчиками дизайна первого лайнера серии Pinnacle стали Адам Тихани и Бьорн Сторбраатен. Мягкие, струящиеся линии, зачастую повторяющие изгибы скрипки, и нежный свет, заполняющий пространство, присутствуют во всех общественных помещениях. Koningsdam стал первым лайнером в истории компании, на борту которого появились специально спроектированные каюты для семей и людей, путешествующих в одиночку.

### HARMONY OF THE SEAS (Royal Caribbean, июнь 2016-го)

Самый большой круизный лайнер в мире, который называют плавающим городом. Постройка 16-палубного лайнера с уникальными габаритами (длина 362 м, ширина — 66 м) обошлась заказчику в сумму около \$1 млрд. Судно вмещает 6,3 тыс. пассажиров, которых обслуживают 2,1 тыс. членов экипажа. Лайнер располагает 2,5 тыс. кают, 20 обеденными залами, 23 плавательными бассейнами и настоящим живым парком, в котором высажено более 10 тысяч растений и 50 деревьев.

### SEVEN SEAS EXPLORER (Regent Seven Seas Cruises, июль 2016-го)

На строительство позиционируемого как самый роскошный в мире и рассчитанного на 750 пассажиров лайнера понадобилось \$450 млн. Уровень комфорта соответствующий: все 375 сьютов оснащены мраморными ванными, а Regent Suite (360 кв. м) является самым большим корабельным сьютом в мире. На борту лайнера представлено более двух тысяч произведений искусства (включая картины Марка Шагала и Пабло Пикассо), есть собственный театр и теннисный корт, а для питания пассажиров используется фаянсовая посуда Versace.

### SEABOURN ENCORE (Seabourn Cruises, декабрь 2016-го)

10-палубный лайнер водоизмещением 40,35 тыс. т, располагающий 302 каютами на 604 человека. Построен с использованием идей дизайнера Адама Тихани. Благодаря относительно небольшим размерам, идеально подходит для длительных путешествий и заходов в укромные уголки планеты, а уровень комфорта на борту удовлетворяет потребности самых капризных круизеров.

### MAJESTIC PRINCESS (Princess Cruises, март 2017-го)

Лайнер водоизмещением в 141 тыс. т при длине в 329 и ширине в 44 м будет вмещать 1780 кают на 3560 пассажиров. Гости ждут непринужденная атмосфера, огромное количество развлечений и безупречный 24-часовой сервис на борту. На борту этого гиганта будут такие новинки, как панорамный туннель над морем со стеклянным полом на верхней палубе (выступает на 8 м от корпуса лайнера и словно висит в воздухе) и самый большой бассейн на открытой палубе с кинотеатром. При этом все внешние каюты лайнера имеют балконы.

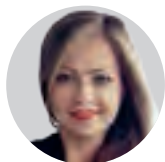
### SILVER MUSE (Silversea Cruises, апрель 2017-го)

Новый лайнер водоизмещением 40 тыс. т и длиной 212 м, рассчитанный на 596 пассажиров (256 кают). Усовершенствованная версия Silver Spirit с улучшенными техническими характеристиками и еще более богатым внутренним убранством.

### MSC MERAVIGLIA (MSC Cruises, июнь 2017-го)

19-палубное судно длиной 315 м и водоизмещением 167,6 тыс. т, в 2,25 тыс. кают сможет разместить до 5,7 тыс. пассажиров. Высокотехнологичный лайнер будет обладать рядом инновационных сервисов, среди которых беспроводная связь ближнего радиуса действия, предполагающая возможность использовать смарт-устройства на борту, а также потолок крытого променада в виде огромного светодиодного экрана площадью 480 кв. м. На судне будут новые категории кают (Family и Super Family, а также каюты-дуплекс), а для выступлений Cirque du Soleil на MSC Meraviglia появится специализированное помещение.





**ЮЛИЯ ДМИТРИЕВА**

Директор по круизному продукту туроператора «Инфлот круизы и путешествия»

Предпочтения клиентов радуют большей «смелостью»: вновь в спросе не только классические регионы плавания. Вернулся к быллому уровню и интерес к бронированию круизов с русскими группами. С ноября 2016 стоит отметить явное увеличение спроса на круизы классов «премиум» и «люкс». В этом году однозначно стала более ощутимой и глубина продаж: если в последние пару лет нормой были бронирования на ближайшие месяцы, сейчас постоянные клиенты нередко бронируют несколько круизов на пару лет вперед, рассматривая их как инвестиции.

от 30 до 45%. «Не обремененные расходами, с минимумом штата, «пиратские» компании, реализующие услуги через интернет, легко способны сделать клиенту значительную скидку (по сравнению с ценой круизной линии), одновременно получая заметно больше прибыли, чем его официальные принимающие партнеры, — констатирует генеральный директор компании «Арктур Трэвел» Елена Мальченко. — Практически ничего не вкладывая, они снимают с рынка «сливки». Но поскольку для конечного клиента это выгодно, он все чаще предпочитает «пирата». И, в отличие от многих других портов мира, в Петербурге эта проблема никак не решается — ситуация отдана на откуп рыночным отношениям».

Есть сдвиги в деле привлечения круизеров и на Дальнем Востоке. В частности, в сезоне 2017 года число круизных лайнеров, посетивших Владивосток, должно вырасти почти вдвое (с шести судов в 2016 году до 11 в этом). По словам директора Туристско-информационного центра Приморского края Дарьи Гусевой, условия визитов еще пяти лайнеров пока обсуждаются. Причем судозаходы Costa Cruises и китайского оператора Chinese Taishan обещают сделать регулярными.

А вот на Черном море дела в круизной отрасли, увы, идут плохо. Например, в Сочи, имеющем сейчас отличный морской пассажирский порт. Если в 2014-м речь там шла о 60 круизных судозаходах, то в 2015-м их осталось только 15, а достоверных цифр по 2016-му даже не называют.

## ТРУДНОСТИ РОСТА

Среди проблем, которые в той или иной степени осложняют жизнь морской круизной отрасли России, эксперты без сомнений называют общую неустойчивую экономическую ситуацию, а также слабое знание специфики круизов среди турагентов. И, как следствие, нежелание их реализовывать.

«Нестабильность». «Общий тревожный фон». «Переменчивые курсы валют». «Падение доходов». Эти слова характеризуют причины сдерживания продаж морских круизов, по мнению Валентина Елисеева, Ильи Милитицкого и других профессионалов.

А вот в «Карлсон Туризме» или «Ганце Вельт РУС» уверены, что одним из таких факторов остается и слабая подготовка агентов к работе с таким специфическим продуктом, как морские круизы. «Сейчас нередко, в соответствии с духом времени, клиент пытается забронировать путешествие по морю самостоятельно или обращаясь в агентство, в котором нет профильного специалиста, — отмечает Роман Чударев. — Увы, но зачастую такие попытки заканчиваются плачевно и турист не получает того качества услуги, которое гарантируют профессионалы. И здесь одна из наших первоочередных задач — расширять число профильных агентов, обучая их тонкостям работы с продуктом».

Согласны с этим и в RAC Group. По ее данным, из всего количества вовлеченных в процесс сотрудничества агентов круизы реализует примерно 27%. И хотя 90% круизов продается именно через них, а число желающих реализовать качественный и характеризующийся высокой возвратностью клиента «товар» все же растет, в компании уверены — чтобы увеличить продажи, надо постоянно прилагать большие усилия и расширять круг «круизных» агентов. Следуя в том же направлении, в корпоративном университете «Карлсон Туризм» даже ввели курс обучения по круизному продукту.

Что можно сказать в заключение? Ожидания на 2017 год у российских компаний, реализующих морские круизы и принимающих круизеров, радужные. Судя по всему, дно кризиса спроса для направления уже позади — продажи пошли вверх, демонстрируя явное желание вернуться к былым вершинам. Однако конкретные показатели все равно будет определять экономика: как бы ни был хорош круизный продукт, покупать его станут только при наличии денег, которые не жаль потратить на отдых. **ТЕ**





**ОТДЫХ**  
LEISURE

**23-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРИСТСКАЯ  
ВЫСТАВКА**

19–21 СЕНТЯБРЯ, 2017

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



ВЫСТАВОЧНАЯ



**ПЛАНИРУЕМ ЛЕТО  
ОСЕНЬЮ!**

*We*



*Leisure*

0+  
18+

**ОТДЫХ** МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
РОССИЙСКИЙ  
ТУРИСТСКИЙ  
ФОРУМ

Home of Tourism

[www.tourismexpo.ru](http://www.tourismexpo.ru)

E-mail: [violetta@euroexpo.ru](mailto:violetta@euroexpo.ru) | Тел.: +7 (495) 925 65 61/62

**ОТДЫХ**  
MICE

13-я Международная  
выставка и конференция  
по деловому туризму  
и корпоративным мероприятиям

**ОТДЫХ**  
SPA & HEALTH

13-я Международная  
экспозиция по wellness-туризму  
и лечебно-оздоровительному  
туризму

**ОТДЫХ**  
LUXURY

13-я Международная  
выставка эксклюзивного  
туризма

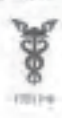
**ОТДЫХ**  
TRAVEL TECHNOLOGY

Международная  
экспозиция  
Travel Technology

При поддержке



Подготовка



Организатор

МОСКВА РОССИЯ

ЕВРОЭКСПО



VIENNA AUSTRIA

EUROEXPO

International and Cross-border Organisations





# Снялись с мели

Во время предстоящей навигации 2017 года на реки России обещают вывести весь имеющийся флот: спрос на внутренние речные круизы продолжает расти. Эксперты уверены: направление ждет увеличение объемов не менее чем на 20–25%.

**ТЕКСТ**  
ВЛАДИМИР  
СЕРГАЧЕВ

«**Н**авигация-2016 ознаменовалась возросшим спросом и, пожалуй, стала одной из самых удачных за последние годы, — считает Андрей Михайловский, коммерческий директор круизной компании «Инфофлот». — Что особенно важно — зафиксирован прирост новой аудитории туристов, свидетельствующий о растущей популярности круизов по России среди наших сограждан». По его словам, интерес к этому виду отдыха увеличивается и в 2017-м, демонстрируя прирост в 25–30% относительно показателей прошлого года.

Соглашается с такой оценкой и генеральный директор круизной компании «ГАМА» (Нижний Новгород) Дмитрий Галкин. «Если сравнивать навигацию 2016-го с предыдущими, она была лучшей с 2008 года», — констатирует он.

Подтверждает тренд и директор круизного направления ГК «Истлэнд» (Иркутск) Татьяна Погодаева. «Круизы как турпродукт в 2016 году показали себя прекрасно, — говорит она. — Загрузка обоих наших теплоходов оказалась высокой как в пик сезона, когда она достигала 100%, так и в «низкий» сезон, когда теплоход «Александр Великий» (класс

«стандарт») грузился на 90%, а «Империя» («премиум») — в среднем на 70%».

Но самое, пожалуй, главное для отрасли — впервые за последние десятилетия в России начали строить новый речной круизный флот.

## СУДА БУДУТ

Стоит напомнить: 29 декабря 2016 года компания «ВодоходЪ» и «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) подписали контракт на постройку четырехпалубного пассажирского круизного теплохода проекта PV300 класса «река-море». Его станут строить на верфи «Красное Сормово» в Нижнем Новгороде. А еще в августе сходный по параметрам лайнер заложили на заводе «Лотос» в Астрахани.

Разработчиком концепта судна PV300 является «Морское инженерное бюро — СПб», а в качестве покупателей лайнера, способного перевозить около 340 пассажиров, называют ведущих операторов речных круизов страны. Судно способно работать как на реке, так и на море, а уровень его комфортности будет самым современным. На лайнере запланировано появление кают с «французскими» балконами, а площади стандартной (19 кв. м) и люкс-каюты

**400** тыс.

человек в год составляют общие объемы перевозок круизных пассажиров на туристских маршрутах по внутренним водным путям



(от 30 кв. м) позволят пассажирам чувствовать себя действительно зваными гостями.

И это вовсе не случайно. Дело в том, что новые суда, которые «живьем» должны появиться на туристическом рынке России к началу навигации 2020 года, в первую очередь ориентированы на иностранцев. По мнению коммерческого директора туроператора «ВодоходЪ» Андрея Смолина, в первую очередь речь идет о туристах из Японии, некоторых азиатских стран, государств Ближнего Востока, а также части европейцев. Впрочем, он уверен, что «российские туристы тоже смогут приобрести путевки на новый корабль», который предполагается использовать и для морских путешествий в пределах акватории Черного моря.

## КАЖДОЙ «ПИЧУЖКЕ» — СВОЯ КОРМУШКА

При этом эксперты уверены: спрос на путешествия по рекам внутри России будет расти, но в связи с реальным недостатком средств у большей части потенциальных клиентов, в первую очередь он связывается с короткими турами.

Объяснение простое: круизные сутки на речном теплоходе в среднем обходятся туристу в 4–5 тысяч рублей на человека. А если речь идет о лайнере уровня 4\* и выше — в 9–10 тысяч. «Можно, конечно, экономить: именно для этого появились речные лоукостеры, предлагающие туры по цене в 2–2,5 тысячи рублей в сутки, — считают представители отрасли. — Но не всегда выгода клиента в этом случае очевидна». Мнения по этому поводу действительно разные.

«Лоукостер — своеобразный «самообман», — считает, к примеру, исполнительный директор компании «НИКА» Михаил Корнышев. — Конечно, из первоначального «пакета» можно «вынуть» питание и экскурсии. Но для того, чтобы получить полноценное путешествие, турист все равно потратит сумму, равную, а то и превышающую стоимость обычного круиза. Разница между ними только в том, что его конечная цена платится не сразу. И есть некий психологический эффект».

В целом солидарна с ним и Татьяна Погодаева. «Да, сейчас круизный отдых пытаются адаптировать под самого массового потребителя. И на рынке появляется все больше пред-

## НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ РЕЧНЫЕ МАРШРУТЫ

- Москва — Санкт-Петербург (или в обратном направлении)
- Круизы выходного дня из Москвы, Самары, Нижнего Новгорода и других городов
- Санкт-Петербург — Валаам — Кижы — Санкт-Петербург
- Круиз на Соловецкие острова
- Круизы в Астрахань

ложений по «адекватной» стоимости, — констатирует она. — Но такой продукт, как круиз, должен быть очень качественным в принципе, и его удешевление может сказаться как на сервисе, так и на безопасности».

По словам руководителей компании «Мостурфлот», проект «речного лоукостера», который компания запустила в прошлом году, себя полностью оправдал. «Нас давно просили сделать доступный продукт, и мы его сделали», — говорит Константин

Анисимов, председатель совета директоров компании оператора.

«В прошлом году впервые столкнулись с речными лоукостерами и решили, что это очень хорошо, — в свою очередь замечает Денис Мяченков, генеральный директор компании BookingFlot. — Ведь клиенты и их требования разные, и если человеку комфортно самого себя кормить и развлекать — ничего не имеем против. Просто надо понимать, что лоукостеры — это всегда ограниченное предложение. И их максимум — тур на 2–3 дня».

В этом сезоне больший спрос появился и на длинные путешествия, поэтому наверняка будут востребованы и комфортабельные лайнеры с максимумом сервиса и развлечения на борту. Что касается ценовой политики операторов, здесь они почти полностью солидарны друг с другом.

Андрей Михайловский, к примеру, уверен, что рост цен в отрасли останется в пределах инфляции и не превысит 10% к уровню прошлого года. А наличие роста спроса в 25–30% поставит барьер перед демпингом. «Такого явления, как демпинг, на рынке речных круизов в 2016 году не было. И в этом его тоже не ожидаем — спрос будет уравновешен предложением», — соглашается с ним Дмитрий Галкин.

«Мостурфлот» решил оставить цены на уровне прошлого года. «Однако если теплоход хорошо заполняется, стоимость оставшихся мест растет. Это нормальная практика, я бы даже сказала — справедливая. Тот, кто



**АНДРЕЙ МИХАЙЛОВСКИЙ**

Коммерческий директор круизной компании «Инфлот»

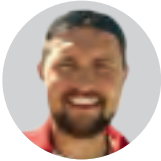
Продолжительные круизы бронируются в период действия максимальных сезонных скидок, а вот круизы на 3–5 дней приобретаются ближе к дате отправления. Вновь становятся популярны и южные круизы: в этом году мы представляем еще больше маршрутов по направлению Москва — Астрахань. Однако, наблюдая рост спроса, приходится констатировать: больше всего тормозит развитие отрасли низкая степень информирования граждан. У большинства людей еще живы стереотипы о речных путешествиях советского времени, а ведь современный речной круиз — совсем другое дело.



**МИХАИЛ КОРНЫШЕВ**

Исполнительный директор туроператора «НИКА»

Наиболее активно спрос на речные круизы растет со стороны иностранных туристов и на путешествия по рекам Европы. А вот его уровень среди путешественников из России на круизы внутри страны остался таким же, как в прошлом году. Вместе с тем наибольший интерес туристы проявляют к новым маршрутам: именно поэтому мы и организовали круизы по сибирским рекам.



### ДЕНИС МЯЧЕНКОВ

Генеральный директор компании BookingFlot

В 2016 году мы получили первый практический опыт на рынке речных круизов и признаем его очень успешным: загрузка теплоходов в сезон доходила до 90%. При этом стоит заметить, что требования со стороны клиентов повышаются и многие из них хотят получать необычные развлечения. Такие как мастер-класс в кузнице, интерактивную экскурсию и т. д. И здесь очень важно правильно донести до тех, кто «на берегу», запросы наших туристов.

бронировал заранее, — сэкономил, тот, кто покупает круиз в последний момент, — платит больше и ограничен в выборе», — объясняет Светлана Гончарова, заместитель генерального директора компании.

В свою очередь Михаил Корнышев и Денис Мяченков полагают, что от повышения цены речных круизов все равно никуда не деться. По словам экспертов, львиная доля роста стоимости круизов обусловлена внешними факторами. Среди которых увеличение расходов на содержание судов и их команд, на продукты питания и обслуживание лайнеров «на земле».

Характерной особенностью этого сезона называют и возросшую глубину продаж: если раньше, даже приобретая «длинные» круизы, клиенты стремились сделать это незадолго до отбытия, сейчас многие приобретают туры в рамках акций раннего бронирования, за 10–8 месяцев.

### «ЗЕМЕЛЬНЫЕ» ПРОБЛЕМЫ

Трудностей, тормозящих развитие речных круизов в России, хватает. В их числе специалисты уверенно называют старение флота, хроническое удорожание сервиса для его обслуживания, а также некоторые законодательные нюансы. Однако большая часть экспертов полагает: сейчас наибольшие сложности связаны с отсутствием современной

### ТЕНДЕНЦИИ 2017 ГОДА НА РЫНКЕ РЕЧНЫХ КРУИЗОВ

- Рост популярности (в т. ч. среди иностранцев)
- Увеличение глубины продаж
- Появление новых маршрутов и мест стоянок
- Повышение требований со стороны клиентов
- Рост стоимости в пределах инфляции

туристической инфраструктуры «на берегу».

Конечно, на маршруте из Москвы в Петербург все более-менее хорошо. Но это ведь не вся Россия... «Для нас основная причина сложностей — отсутствие достаточно развитой туристической инфраструктуры на озере Байкал, — говорит Татьяна Погодаева. — Ежегодно потоки туристов растут, а вот количество гостиниц и транс-

портных средств увеличивается не с такой скоростью. И порой их просто не хватает».

В своем мнении она вовсе не одинока, поскольку за пределами Волго-Балта состояние береговой туристической инфраструктуры оставляет желать лучшего. Проблемы все те же: не хватает комфортабельного современного транспорта, квалифицированных специалистов и, самое главное, достаточного количества оборудованных стоянок. Причем таких, на которых пассажирам круизного судна было бы чем заняться.

Много ли таких появилось в России в последнее время? По пальцам пересчитать. С другой стороны, инвесторы и готовы были бы «вкладываться» в такие проекты, однако из-за «обмеления» потока речных туристов в последние годы чаще всего это было экономически невыгодно. А вот сейчас, когда интерес к речным круизам, как со стороны россиян, так и иностранцев, увеличивается, самое время не только строить новые суда, но и расширять земную инфраструктуру. **ТЕ**



### ТАТЬЯНА ПОГОДАЕВА

Директор круизного направления ГК «Истлэнд»

Несмотря на то что деловая активность в целом не растет, кривая спроса смещается в сторону сборных круизов: ежегодный прирост составляет порядка 20%. Круизы — это 100% попадания в запросы клиента! Мы делаем на них ставку потому, что это уникальный продукт, своего рода отпуск под ключ. Ведь клиент фактически покупает пакет приключений и массу новых, свежих и живых эмоций.





# Учиться никогда не поздно!

В онлайн-академию издательского дома «Турбизнес» принимают без экзаменов. Занятия проходят на «факультетах»: «Израиль», «Маврикий», «Саксония», «Штутгарт и земля Баден-Вюртемберг».

Чтобы поступить в академию, достаточно зарегистрироваться в любом из этих проектов. Для этого надо либо зайти на сайт [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru) в раздел онлайн-обучение и выбрать нужное направление, либо зарегистрироваться на любом из «факультетов» по их веб-адресам.

Каждый выпускник может распечатать сертификат специалиста по выбранному направлению. Предусмотрены специальные призы, включая поездки.

Желаем успеха!

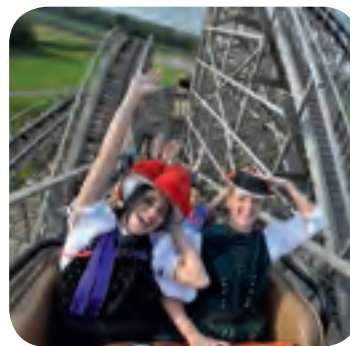


## ИЗРАИЛЬ

Академия открылась в конце 2016 года. Чтобы закончить ее надо изучить шесть разделов, успешно пройти тестирование и принять участие в лотерее. Для самых удачливых выпускников Министерство туризма Израиля приготовило специальные призы — ваучеры на проживание в первоклассных гостиницах. Главный приз — поездка в Израиль! И так, вас ждет эта необыкновенная страна! Регистрируйтесь и начинайте обучение!

[www.israel-learning.ru](http://www.israel-learning.ru)

*Министерство туризма Израиля создало новый туристический продукт, в рамках которого в течение одной поездки можно последовательно гостить в обоих городах. При покупке тура турист получает бонусы общей стоимостью до 100 евро.*



## ШТУТГАРТ И ЗЕМЛЯ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

Баден-Вюртемберг называют «солнечной стороной Германии», а местные жители с гордостью говорят о себе: «Мы южане»! Здесь прекрасный климат, великолепная природа, множество достопримечательностей и замечательная здоровая кухня. Сотрудники агентств пройдя обучение будут включены в список участников лотереи памятных призов.

[www.stuttgart-swgermany.ru](http://www.stuttgart-swgermany.ru)

*В названии земли Баден-Вюртемберг в слове «Баден» (в пер. с нем. – «купаться») «зашифрован» ее курортный характер. По количеству термальных источников этот регион Германии находится на первом месте. Здесь свыше 60 курортов.*



## МАВРИКИЙ

Онлайн-академия «Маврикий» недавно была обновлена. В структуру добавлен визуальный ряд. Программа построена так, чтобы изучать материал было интересно, а ориентироваться — легко. Если студент неправильно ответит на один из вопросов, система подскажет, где была допущена ошибка. Турагенты, окончившие онлайн-академию, получают сертификат «Дипломированного специалиста по Маврикию».

[www.mauritius-learning.ru](http://www.mauritius-learning.ru)

*На Маврикии запрещено строительство новых гостиниц. Разрешены только реновация, реконструкция и строительство новых отелей на базе старых. Работы проводятся постоянно, благодаря чему гостиничный фонд поддерживается в отличном состоянии.*



## САКСОНИЯ

Главный приз онлайн-академии Саксонии — поездка в этот замечательный немецкий регион. Чтобы стать его обладателем, необходимо внимательно изучить все тематические курсы, которые теперь снабжены видеороликами и выиграть лотерею. Учебный материал представлен в основном и факультативном видах.

[www.saxony-learning.ru](http://www.saxony-learning.ru)

*В музыкальном Fratus Museum в городке Маркнойкирхен выставлено более 200 экспонатов: скрипки, гитары, усилители. Особенно хорошо представлены 1960–1970-е годы. На гитарах «Фрамуз» играли Элвис Пресли, Пол Маккартни, Ричи Блэкмор...*

# Всегда в авангарде

За последние два года туроператор «Мостурфлот» не раз о себе громко заявлял: сначала предложил российским туристам «распробовать» премиум-отдых на борту речного теплохода, а потом вывел на рынок лоукостер. О конкурентах и работе с розницей, о новом суперлайнере и планируемых маршрутах, о текущих продажах и будущем отрасли в интервью «ТБ» рассказывают руководители компании.



**КОНСТАНТИН АНИСИМОВ**

Генеральный директор ОАО «Московское речное пароходство», председатель совета директоров компании «Мостурфлот»

## Насколько успешной была навигация 2016 года? Оправдались ли ваши ожидания?

Минувшая навигация стала одной из самых удачных за последние несколько лет. Загрузка теплоходов была практически полной, мы выполнили заявленные рейсы. Два года назад в связи с сокращением спроса со стороны иностранных клиентов мы перевели наши теплоходы класса «люкс» «Александр Грин» и «Княжна Виктория» на российский рынок.

И если в 2015 году нам пришлось

приложить немало усилий для их продвижения, то в прошлом году люкс-круизы стали понятным турпродуктом и пользовались высоким спросом у российских клиентов. В этом году оба теплохода снова возвращаются для обслуживания зарубежных путешественников. Практически на весь сезон они зафрахтованы австралийской и американской компаниями, исключение — несколько круизов в начале навигации.

## Получается, что въездной рынок активно возвращает свои позиции? Какую долю сегодня занимают российские и иностранные туристы в вашей структуре продаж?

Статистически количество российских и зарубежных клиентов в нашей компании примерно одинаковое: по 15–17 тысяч пассажиров в год. При этом 70% наших теплоходов — 9 из 13 — работают с въездными туристами, остальные — с внутренними. В 2017 году спрос со стороны иностранцев восстановился практически полностью после падения в 2014–2015 годах. Российских туристов в этом сезоне будут обслуживать четыре теплохода — «Михаил Булгаков», «Княжна Анастасия», «Иван Крылов» и «Сергей Образцов». Теплоход «Николай Карамзин» будет работать в смешанном режиме.

## Есть мнение, что появление вашего «речного лоукостера» вынудило другие компании заметно снизить цены. Был ли этот проект для вас коммерчески успешным?

Мы считаем проект успешным. Теплоход «Княжна Анастасия» долгое время находился на стоянке в Каспий-

ском море и служил плавбазой для нефтяников.

Для того чтобы он вернулся на круизные линии, требовались финансовые вложения. Нашей компанией было принято решение сделать лоукостер — это позволило быстро выйти на рынок и сэкономить на инвестициях в его оснащение. Особенность лоукостера не только в возможности выбора питания и экскурсий, но и в его движении. Стоянки в городах длятся не 2–4 часа, как обычно, а целый день, теплоход плывет только по ночам. Это позволяет расходовать меньше топлива и дает туристам больше времени для самостоятельных прогулок. Мы начали продавать круизы на «Княжну Анастасию» только в марте — гораздо позже, чем обычно, но сразу же зафиксировали хороший спрос. В 2016 году теплоход был загружен на 80%. Наше предложение заинтересовало не только постоянных, но и новых клиентов — их было примерно поровну. Что касается конкуренции, то стоимость круиза на нашем лоукостере сопоставима с ценами на теплоходы «Георгий Жуков» и «Феликс Дзержинский» компании «ВодоходЪ». Возможно, мы оттянули у других игроков рынка часть клиентов, но уверен, что загрузка теплоходов у всех операторов в прошлом сезоне была высокой.

## Ваша компания станет одним из первых покупателей нового судна PV300VD. Есть ли интересные подробности для наших читателей?

Судно было заложено 15 августа 2016 года на заводе «Лотос» под Астраханью. Оно активно строится, на сегодняшний день две трети днища теплохода уже сделаны. Это будет современный, инновационный, красивый теплоход. Каждая каюта будет оборудована мультимедийной техникой и балконами, гостям будут доступны несколько ресторанов, бассейн, конференц-зал и многое другое.

Большой интерес представляет маршрутная сеть нового судна. Помимо внутрироссийских речных маршрутов мы планируем развивать круизы по Каспийскому морю. Это абсолютно новый продукт. Круизы будут стартовать из Астрахани или Баку и включать посещение стран прикаспийского региона. Пока остаются сложности, связанные с туристической инфраструктурой и пересечением границ, но они должны быть решены к 2019 году, когда и планируется запуск круизов. Также будет возможна организация круизов из Баку в Москву или Сочи через Волгоград и Ростов-на-Дону.



Отдельно хочу отметить, что ежегодно мы проводим модернизацию наших теплоходов, стараемся улучшать условия проживания для наших туристов. В этом году будут модернизированы четыре каюты на теплоходе «Михаил Булгаков» и девять кают на «Сергее Образцове». Следующей зимой у нас запланирован большой объем перестройки на теплоходе «Николай Карамзин».



**СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА**

Заместитель генерального  
директора компании  
«Мостурфлот»

### Как вы оцениваете динамику продаж и глубину бронирования речных круизов в этом году?

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос на речные круизы увеличился на 25%. Традиционно глубина продаж выше на более продолжительных круизах — от 11 до 16 дней. Их, как правило, выбирают постоянные туристы, которые загодя планируют свой отпуск. Речь о круизах Москва — Санкт-Петербург — Москва в разных вариациях

и круизах на Соловецкие острова. Очень востребованы круизы до Астрахани, круизы в Казань с посещением Елабуги или Булгара, популярностью пользуются редкие круизы в Пермь. Причем бронируются все они равномерно, уже сегодня заполняемость теплоходов превышает 70%.

Хорошо продается десятидневная «московская кругосветка» на двухпалубном теплоходе «Сергей Образцов». Например, круиз стартует с Северного речного вокзала, проходит по всемирно известному «Золотому кольцу России», а завершается на Южном речном вокзале. Кстати, «Сергей Образцов» в этом году уже второй раз всю навигацию, а не только весной, будет работать на Оке. Мы предлагаем клиентам разнообразные короткие, на 3–4 дня, круизы — в Рязань, Константиново, Муром, Касимов, Тверь, Углич, Мышкин, Дубну. Но их будут активно раскупать непосредственно во время навигации.

### Какие новинки вы предлагаете туристам?

Наш эксклюзив — детские экскурсии. Не просто «рекомендованные для детей», а адаптированные для юных путешественников. Будем продолжать тематические круизы,

### Как будет развиваться ситуация на рынке речных круизов в ближайшие несколько лет?

В России заложены два новых теплохода, но ежегодно с рынка уходит 5–7 «возрастных» судов. Из-за сезонности и других факторов строить новые лайнеры без государственной поддержки невозможно. Думаю, что 70–80 судов продержатся на рынке еще несколько лет, ситуация будет относительно стабильной.

но сделаем их более структурированными. Наша новая программа — «Река времени».

В этом году тема «Серебряный век» будет представлена на «Иване Крылове», «Николай Карамзин» станет историко-этнографическим теплоходом, тема международного молодежного фестиваля будет поддержана в интерактивном виде на борту «Михаила Булгакова», а экспозиция «80 лет каналу им. Москвы» развернется на теплоходе «Княжна Анастасия». Кроме того, на всех судах будет продолжена программа «Звездное небо круизов», которая пользуется бешеным успехом у туристов. Еще бы — не каждый день есть возможность пообщаться с космонавтом, услышать его «живые» впечатления, посмотреть фотографии и видео, попробовать космическую еду. Также мы приглашаем для творческих встреч с пассажирами ученых из Звездного городка или планетария.

### Как вы работаете с розницей?

В прошлом году 65% продаж пришлось на наши собственные офисы, 5% — на наш онлайн-магазин, 30% продаж обеспечили турагенты. Мы уделили много внимания привлечению новых агентств, в течение летнего сезона провели более 50 выездных семинаров. Устраивали ознакомительные мини-круизы на теплоходах: показывали представителям розницы устройство теплохода, проводили презентацию, кормили «круизным» обедом. В таких выездах приняли участие около 50 агентств.

Наша работа дала ощутимый результат — продажи на 2017 год через турагентства в конце прошлого года выросли более чем на 50%. Агентам очень удобно работать с нашей онлайн-системой, которая позволяет забронировать каюту в любое время суток.

### Планируете ли вы снижать агентскую комиссию?

Нет. Наш минимум — 10%. Несмотря на то что мы не очень зависимы от агентов в плане продаж, мы бы очень хотели с ними работать. Мы ценим наших партнеров и делаем все, чтобы создать для них максимально удобные условия.





# Круизы всех стран, объединяйтесь!

Окунуться в разнообразные предложения российских туроператоров, открыть новые горизонты и расширить возможности своего бизнеса – все это можно сделать на «Фестивале круизов», во второй раз организуемом ИД «Турбизнес» при поддержке Ростуризма. На одной площадке как на круизном лайнере соберутся ведущие игроки рынка. «Маршрут» фестиваля в этом году продлен: мероприятие пройдет не только в московском «Президент-отеле» 4 апреля, но и 6 апреля в Санкт-Петербурге, в гостинице «Эмеральд». Кратко о том, какие круизы представят участники, читайте в нашем материале.



**ЕЛЕНА КАРМАНОВА**

Директор по PR и маркетингу  
компании «ВИА МАРИС»

Мы предлагаем рынку гарантированные русские группы с сопровождением на протяжении всего сезона как в морских, так и в речных круизах; расширенный ассортимент речных круизов; новый удобный сайт [www.via giver.ru](http://www.via giver.ru) с таким популярным инструментом для агентов, как white label. В ближайшее время сайт [www.viamaris.ru](http://www.viamaris.ru) также перейдет на новую платформу, что даст нашим агентам массу удобных инструментов для продвижения и продажи круизов по всему миру.



**ЛЮДМИЛА ГУРАЛЬНИК**

Руководитель отдела маркетинга  
Круизного Дома «МК»

Круизный Дом «МК» — многопрофильный круизный туроператор, предлагающий широкий ассортимент морских, речных круизов и паромов в единой системе бронирования. Компания предлагает новый подход: бронировать полноценный отдых на базе круизов в системе динамического пакетирования. Уникальный онлайн-поиск компании позволяет в режиме реального времени бронировать круизы с авиаперелетами, трансферами и другими услугами по специальным ценам из любого города РФ.



**АЛЕКСАНДР ИВАНОВ**

Генеральный директор туроператора  
«Инфлот круизы и путешествия»

Туроператор «Инфлот» в этом году приготовил не один сюрприз для посетителей «Фестиваля круизов». Для наших любимых агентов и тех, кто еще только собирается опробовать наши онлайн-технологии, мы представим новый сайт для профессионалов, который дополнит собственную разработку «Инфлота» — систему онлайн-бронирования «Круиз Сканер». Мы также представим опцию бронирования «круиз + перелет» в режиме онлайн. Осветим все возможности и преимущества организации корпоративных выездов в круизе. Наши эксперты поделятся опытом и дадут советы для этого актуального направления. И на десерт мы обещаем главное: анонс круизного расписания нового флагмана Royal Caribbean Int. по Средиземноморью на 2018 год. Он станет четвертым по счету в классе Oasis и новоиспеченным самым большим лайнером в мире! Эксклюзивные тарифы раннего бронирования и расписание русских групп будут предложены нашим агентам для заблаговременного планирования успешного европейского сезона-2018.

ПАРТНЕР  
МЕРОПРИЯТИЯ



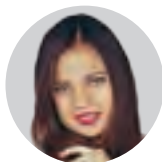




**МИХАИЛ ФЕЛЬДМАН**

*Руководитель департамента круизов PAC GROUP*

Важным событием 2017 года станет премьера двух новых лайнеров компании MSC Cruises. В июне 2017 на маршруты по Западному Средиземноморью выходит MSC Meraviglia, который обещает удивить даже бывалых круизеров, к примеру, — возможностью наслаждаться эксклюзивными шоу Cirque du Soleil прямо в открытом море. А с декабря этого же года будут доступны маршруты вокруг Карибских островов на MSC Seaside. Он откроет абсолютно новое поколение высокотехнологичных круизных судов с революционной архитектурой. Компания PAC GROUP как эксклюзивный представитель MSC Cruises в России и странах СНГ предложит своим туристам стать первыми пассажирами этих суперлайнеров в составе гарантированных русскоязычных групп.



**АНАСТАСИЯ КАПРОВА**

*Исполнительный директор туроператора «ТАПУС-ТУР»*

В этом году мы хотели бы сделать акцент на необычных вариациях традиционных круизов на борту таких компаний, как A-ROSA, TransOcean, CroisiEurope, Celestyal Cruises и многих других. В период майских праздников мы приглашаем на романтическое свидание с Венецией в круизе по Венецианской лагуне, включающем в себя программу по Флоренции. В этом сезоне мы также предложим Дунайскую программу с расширенным пребыванием в Баварии, путешествие по самым красивым участкам пяти европейских рек и авторские круизные программы по реке Рона в сочетании с Лазурным берегом и Парижем. В период новогодних праздников путешествия по реке Миссисипи и сказочному Рейну наверняка привлекут внимание искушенных туристов.



**МАРГАРИТА АТАСУНЦ**

*Руководитель круизного департамента компании CruiseLine (ООО «Болеро Тур»)*

2016 год был насыщенным для нашего отдела: три рекламных круиза, заключение новых договоров и, конечно же, новые увлекательные маршруты от Disney Cruise Line, Hurtigruten, Pandaw и других круизных компаний. Вниманию туристов мы предлагаем круизы по рекам Европы: Рейну, Майну, Дунаю, Луаре, Одере, Сене, Роне и Соне, Эльбе. Среди морских круизов в нашем ассортименте не только Европа, но и Америка, Азия, Австралия, Карибские и Канарские острова и прочие популярные направления. Компания предоставляет полный спектр дополнительных туристических услуг: оформление виз и страховок, бронирование авиа- и ж/д билетов в собственных кассах, бронирование отелей, экскурсий, трансферов и других необходимых услуг.



**АНДРЕЙ МИХАЙЛОВСКИЙ**

*Коммерческий директор компании «Инфофлот»*

В навигацию-2017 «Инфофлот» традиционно представит широкий спектр круизов по России на собственных теплоходах марок «Созвездие Инфофлота» и «Солнечный город». Сервис на теплоходах «Созвездие Инфофлота» дополнен приятными для гостей новинками, которые сделают отдых в круизе еще более комфортным. В связи с открытием новых офисов продаж в Перми и Екатеринбурге мы активно популяризируем круизы с отправлением из Перми в качестве генерального агента. Расширился спектр нашего относительно молодого операторского направления (с 2014 года) — зарубежных круизов по рекам Европы. Помимо летних программ 2017 года по Рейну и Дунаю уже идут активные продажи круизов на зимние праздники 2017/2018 и даже на лето-2018.



**ВАЛЕНТИН ЕЛИСЕЕВ**

*Президент и основатель круизной компании «Нептун»*

Мы традиционно предлагаем как хорошо проверенные временем, так и свежие, инновационные круизные продукты. С нами сотрудничает более двадцати самых известных круизных компаний мира. На основных популярных направлениях, таких как Средиземное море, Северная и Западная Европа, Карибы и Юго-Восточная Азия, в нашей продуктовой линейке самый широкий диапазон лайнеров любого класса — от «Стандарт» до «Премиум» и «Люкс». Именно на этих направлениях формируется самое большое количество русских групп, действуют спецпредложения и бонусы. Добавим к этому большой выбор экзотических, экспедиционных и просто уникальных круизов в самые удаленные и редко посещаемые уголки нашей планеты. На некоторые даты уже есть русские группы. Наш ассортимент представлен в единой, постоянно обновляющейся информационной системе с удобным поиском, с возможностью бронирования и оплаты в режиме реального времени. К этой системе мы подключаем всех желающих бесплатно.



**АНДРЕЙ СМОЛИН**

*Коммерческий директор компании «Водоходъ»*

Пожалуй, самое интересное из нашего предложения на навигацию 2017 года — это новые девятидневные круизы на теплоходе «Константин Симонов» из Москвы и Санкт-Петербурга, дающие возможность познакомиться с жемчужинами Карелии. Переоборудованный теплоход «Юрий Андропов» в предстоящем сезоне будет работать на маршрутах Санкт-Петербург — Петрозаводск — Санкт-Петербург и Санкт-Петербург — Валаам — Санкт-Петербург. В 2017 году только с россиянами будет работать теплоход «Русь». Долгожданный выход теплохода «Сергей Кучкин» состоится в 2018 году. Но продажи путевок уже стартовали, действуют спецпредложения. Точкой отправления станет Самара. Из новостей компании хотелось бы отметить подписание контракта на постройку четырехпалубного пассажирского круизного теплохода проекта PV300LMPP-110 класса «река-море» в декабре 2016-го.

**СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА**

Заместитель генерального  
директора компании  
«Мостурфлот»

Мы предлагаем разнообраз-  
ные речные круизы продол-  
жительностью от 3 до 22 дней.  
«Длинные» круизы — в Санкт-  
Петербург и на острова Онеж-  
ского и Ладожского озер, кру-  
изы в Астрахань, Казань, Пермь.  
Короткие — в Рязань, Кон-  
стантиново, Муром, Касимов,  
Тверь, Углич, Мышкин, Дубну.  
Теплоход «Сергей Образцов»  
в этом году всю навигацию  
будет работать на Оке.  
Открываем тематическую про-  
грамму «Река времени» и про-  
должим «Звездное небо кру-  
изов». Реализуем программу  
«Великие реки мира», в рам-  
ках которой группы туристов  
с нашим сопровождающим  
уже побывали в круизах по  
Лене, Иртышу, Дунаю, Рейну,  
Нилу, Сене, Муррею. В этом  
году запланирован Амур,  
в 2018 году — Чобе и Байкал.  
Как агенты мы продаем круизы  
по Лене, а также по Северной  
Двине, которые выполняются  
на колесном ретропеллоходе  
«Николай Гоголь».

**АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ**

Генеральный директор  
«Клуба путешествий Special»

«Клуб путешествий Special»  
на фестивале традиционно  
представит экспедицион-  
ные круизы в самые труд-  
нодоступные уголки пла-  
неты: Арктику, Антарктику,  
на Северный полюс и Даль-  
ний Восток России. Особое  
внимание мы хотим уделить  
новогоднему круизу в Антар-  
ктиду на мега-яхте Le Boreal;  
круизу на остров Врангеля —  
путешествию, которое вошло  
в 50 лучших туристических  
программ по мнению National  
Geographic; роскошному кру-  
изу по Охотскому морю, Кам-  
чатке и Курильским остро-  
вам на судне класса люкс  
Silver Discoverer, а также уни-  
кальному круизу на атом-  
ном ледоколе «50 лет Победы»  
на Северный полюс. Также  
мы представим новые суда  
наших партнеров: мегаяхты  
Le Champlain и Le Lapérouse  
круизной компании Ponant  
и обновленное судно для экс-  
педиций в полярных регионах  
Silver Cloud компании Silversea.

**СВЕТЛАНА ПОСЛАВСКАЯ**

Руководитель отдела круизов  
компании «Карлсон Туризм»

В 2017 году мы продолжим  
сотрудничать с речной круиз-  
ной компанией A-ROSA Cruises.  
Планируется русская группа  
с отправлением 10 июня.  
Роскошный маршрут по Про-  
вансу включает в себя города  
Лион, Макон, Шалон-Сюр-Сон,  
Турню, Авиньон, Арль, Вивье,  
Ле-Пүзен.  
Круизы на парусниках —  
наш любимый продукт, кото-  
рый мы никогда не устанем  
пропагандировать. Это насто-  
ящее приключение, более  
романтичного круиза про-  
сто не придумать! Наши пар-  
тнеры — Running on Waves,  
Variety Cruises, Star Clippers.  
Хочу отметить, что в Север-  
ную Европу пришли новые лай-  
неры: например, Norwegian  
Getaway 2014 года с маршру-  
том по балтийским столицам.  
Norwegian Jade предлагает кру-  
изы из Саутгемптона с посеще-  
нием Ирландии и Шотландии  
на лайнере.

**ДЕНИС МЯЧЕНКОВ**

Генеральный директор компании  
BookingFlot

Мы готовы предложить два  
новых решения, которые, на  
наш взгляд, нужны всем участ-  
никам рынка речных круизов  
и прогулок.  
Во-первых, это система  
онлайн-бронирования и учета  
речных круизов и прогулок  
BFOnline. Главное преимущ-  
ество системы — простота,  
надежность и прозрачность  
в приобретении электронной  
путевки или билета, возмож-  
ности онлайн-возврата или  
обмена, а также наличие пол-  
ноценной обратной связи.  
Во-вторых — создание удоб-  
ных современных web-  
интерфейсов интернет-агре-  
гатора BookingFlot, легко  
интегрируемых на сайты тура-  
гентств. Данный интернет-  
сервис обеспечит партнерам  
BookingFlot широкий выбор  
круизов и прогулок, начиная  
от речных лоукостеров и закан-  
чивая сложными индивидуаль-  
ными маршрутами.

**РОМАН ЧУДАРЕВ**

Директор по продажам  
компании «Ганце Вельт РУС»

Международный туроператор «Ганце Вельт» пред-  
ставит широкий спектр морских и речных круи-  
зов по всему миру. В нашей базе на сайте dgwr.ru более 16 000 кру-  
изов в сегментах стандарт, премиум и люкс, популярные круизы  
по Средиземному морю, круизы с русскими группами, круизы из  
Санкт-Петербурга, а также экзотические круизы на парусниках, экс-  
педиционные и кругосветные круизы. Для агентств мы предлагаем  
выгодные и гибкие условия сотрудничества, глобальные спецакции  
и профессиональные консультации по европейским стандартам.

**АНАСТАСИЯ РЕМИЗОВА**

Директор по региональным продажам и маркетингу  
круизной компании «ГАМА»

Круизная компания «ГАМА» в 2017 году откры-  
вает новые направления на Соловецкие острова  
и в Санкт-Петербург. Данные круизы будет выполнять теплоход  
«А.С. Попов».  
Соловки и Петербург — признанные туристические центры России.  
На небольшой площади Соловецких островов собраны десятки архи-  
тектурных и природных памятников. А Санкт-Петербург — загадоч-  
ный город легенд и дворцов — сохранил до наших дней блистатель-  
ную роскошь прошлых веков.  
Отправление теплохода «А.С. Попов» по этим направлениям воз-  
можно из следующих городов: Казань, Чебоксары, Нижний Новго-  
род, Кострома и Ярославль.





**МАКСИМ РАДИОНОВСКИЙ**

Президент и основатель компании «Бриз Лайн»

Конечно, это наши знаменитые круизы по Северной Европе из Санкт-Петербурга. Их преимущество в том, что, стартовав в России, за 11 дней

можно посетить шесть стран. Учитывая суперпопулярность этого круиза у наших клиентов, мы ведем переговоры с Princess об увеличении блока мест на 50% в 2018 году.

Представим мы и наш новый флагман — Majestic Princess 5\* Lux. Он будет спущен на воду в марте 2017-го. Также важно, что на нем Princess не остановится, уже заложены три новых корабля «королевского» класса, которые увидят свет до 2022 года!

Расскажем и о ноу-хау Princess — круизах по Японии. Они продолжатся с апреля по октябрь и отлично закрывают все популярные туристические сезоны в Японии — цветение сакуры весной, летние фестивали и сезон красных кленов осенью. Также эти круизы знакомят клиентов практически со всей Японией — от первозданной дикой природы острова Хоккайдо до тропического климата и пляжей Окинавы.



**ИРИНА СТАРКОВА**

Руководитель агентского отдела компании CruClub

Успешная продажа круизов — это в первую очередь работа с возражениями и взламывание стереотипов. Мы развеиваем самые большие заблуждения о круизах, поделимся секретами современных технологий

и инструментами бронирования. Покажем, что такое ГАП и как с его помощью получать «живые» заявки! А также расскажем о наших русских группах, к которым еще можно присоединиться: например, про круиз на 13 дней «Вокруг Европы» с заходом в Лондон без визы Великобритании с 8 сентября на лайнере Costa Pacifica по стоимости от 699 евро на человека. Места еще есть!



**МИХАИЛ КОРНЫШЕВ**

Исполнительный директор компании «НИКА»

Мы представим на фестивале абсолютную новинку — круизы по водным путям Беларуси.

Круиз «Жемчужины Полесья» выполняется на

новом речном теплоходе «Белая Русь».

Открываем морские круизы на мегаяхтах Variety Cruises с русскими группами. После трехлетнего перерыва в сезоне 2017 года возвращаем продажи круизов на самом роскошном речном круизном теплоходе Европы THURGAU ULTRA.

Мы также предлагаем выгодные цены в круизах по Дунаю на борту болгарских теплоходов с русскими группами. Наш эксклюзив — русские группы в круизах по всем судоходным рекам Европы на борту теплоходов CroisiEurope. Уже открыты продажи на 2018 год.



**ТАТЬЯНА ПОГОДАЕВА**

Директор круизного направления ГК «Истлэнд»

В наступающем сезоне мы предлагаем круизы по озеру Байкал на теплоходах «Империя» и «Александр Великий» продолжительностью от пяти до восьми суток. Среди них есть и новинки.

В основу маршрута 8-дневного круиза, который проходит на теплоходе «Империя», положены самые яркие достопримечательности озера Байкал, от юга до севера. Крайняя северная точка этого круиза — бухта Аяя, озеро Фролиха. Маршрут 6-дневного круиза на теплоходе «Александр Великий» составлен с учетом достопримечательностей западного и восточного побережья озера Байкал. Программой круиза предусмотрено паломничество по святым местам. Познакомиться с религиями коренного населения буддизмом и шаманизмом туристы могут в круизах по рекам Бурятии и озеру Ольхон.



**ЕКАТЕРИНА ФЕДОРОВА**

Коммерческий директор теплоходной компании «VolgaWolga»

«VolgaWolga» реализует речные круизы на четырехпалубном теплоходе «Владимир Маяковский» и на трехпалубных теплоходах «Михаил Кутузов» (собственность компании), «Павел Бажов» и «Капитан Пушкарёв». Разработаны маршруты с посадкой и высадкой в Ярославле, Нижнем Новгороде, Самаре, Казани, Ульяновске, Саратове, Волгограде, Астрахани, Перми, Чайковском, Сарапуле, Петрозаводске.

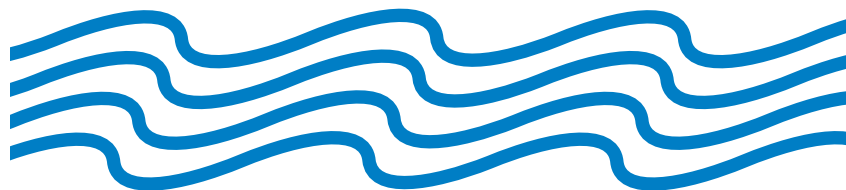
Мы предлагаем комбинированные программы «Круиз+», включающие в себя полноценный экскурсионный тур на 1–3 дня (например, до Ярославля + Золотое кольцо; до Перми + Тюмень, Тобольск) или пребывание на базе отдыха (до Астрахани + дельта Волги; до Волгограда + база отдыха на Дону). Также наша компания лидирует по количеству и разнообразию круизов с Волги на Каму. Познакомиться с удмуртским и коми-пермяцким этносом туристы могут в круизах «Легенды Пармы» с этнофестивальной «начинкой».

Зарегистрироваться для участия в «Фестивале круизов», узнать подробнее о составе участников и деловой программе, а также прочитать последние новости круизного рынка можно на сайте:

[festival-cruise.ru](http://festival-cruise.ru)

ПАРТНЕР  
МЕРОПРИЯТИЯ

**ОТДЫХ** МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
РОССИЙСКИЙ  
ТУРИСТИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ  
Home of Tourism



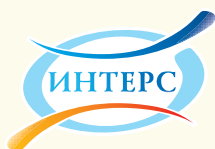
## TOURISMUS MARKETING GESELSCHAFT SACHSEN mbH/TJM/GJS

САКСОНИЯ – ЖЕМЧУЖИНА МИРА

**АННА ГИПИЧ**, представитель Организации по развитию туризма при правительстве Саксонии

Мы уже не раз принимали участие в workshop ИД Турбизнес. Этой весной маршрут пройдет по городам: Уфа, Самара, Чебоксары, Казань и Нижний Новгород. Стартует этот приятный марафон 27 марта, закончится 31 марта. В ходе рабочих встреч мы расскажем о крупных городах земли – Дрездене и Лейпциге, их окрестностях, саксонских здравницах. Прозвучит тема молодежных туров с посещением университетов. Организация по развитию туризма при правительстве Саксонии активно участвует в различных мероприятиях, связанных с немецкой культурой в России. Мы сотрудничаем с посольством Германии, участвуем в мероприятиях и фестивалях Гете-Института, входим в число официальных партнеров Большого Екатерининского бала, который проводится совместно с Международным союзом немецкой культуры (МСНК). Уже два года Национальный туристический офис Германии не участвует в выставке МПТТ, но мы сохранили на ней свое присутствие с отдельным стендом. На саксонской земле ждут российских туристов.

## «ИНТЕРС-РУС»



**ТАТЬЯНА КОЗЛОВСКАЯ**, генеральный директор группы туркомпаний «Интерс»

Прием в Москве: сборные туры 1–10 дней, школьные группы, экскурсии, индивидуальные туры, трансферы, МІСЕ, citybreaks. Москва + Подмоскowie, Золотое кольцо, Санкт-Петербург, Казань и другие города. Экскурсионные туры по России. Автобусные туры по Европе. Туроператор «Интерс» работает с 1993 года, член ассоциации московских туроператоров по внутреннему и въездному туризму «Мостурпул», координатор Федеральной программы по развитию экскурсионно-образовательного туризма «Живые уроки». Будем рады встрече с вами!

## ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «ДАГОМЫС»



**КОНСТАНТИН СЫЧ**, заместитель начальника отдела продаж

Сегодня, после реновации в 2013–2014 году, ОК «Дагомыс» – это четырехзвездочный оздоровительный комплекс в 27-этажей, который насчитывает около 1 000 номеров. К услугам гостей: киноконцертный зал (852 места), конгресс-залы, три бассейна (крытый – 45 м и два открытых), культурно-развлекательный центр, боулинг, медицинское отделение, SPA-комплекс, сервис-бюро, тренажерные залы, спортивный комплекс (4 площадки), бары, кафе, рестораны, библиотека, камера хранения, салон красоты, автостоянка, в 100 м собственный пляжный комплекс протяженностью более 600 метров с азариями. ОК «Дагомыс» – это 20 объектов для отдыха и лечения, расположенных в старинном парке на берегу синего моря! Приглашаем на workshop «Турбизнес»!

## НАО «ЦЕНТР «ОМЕГА», ГОРОД-ОТЕЛЬ «БАРХАТНЫЕ СЕЗОНЫ», ОТЕЛЬ TULIP INN OMEGA SOCHI



**АННА ХРИПУНОВА**, старший менеджер по туристическому направлению  
**МАРИЯ ФИЛАТОВА**, менеджер по корпоративному направлению

«Центр «Омега» – одна из крупнейших компаний Краснодарского края. Существует на рынке услуг более 17 лет как успешный оператор строительных, конгрессно-выставочных, гостиничных услуг и индустрии развлечений. Объекты компании расположены в г. Сочи: город-отель «Бархатные сезоны», отель Tulip Inn Omega Sochi, трасса Сочи Автодром, Олимпийский парк, многофункциональный комплекс «Адлер Арена», Омега Бизнес Центр. Приглашаем получить из первых уст информацию о том, как прибрежная олимпийская территория готовится встретить летний курортный сезон-2017.

## ООО «ОПЕН АП СВИСС»



**АННА ЛЕВАШОВА**, директор московского офиса

Созданная в Швейцарии на рубеже веков компания «Опен Ап» и сегодня представляет свой эксклюзивный продукт – гарантированные групповые туры по Швейцарии и Европе. Бизнес-идея – развеять миф о ценовой недоступности страны для широкой аудитории. Наши программы интересны и тем, кого ждет первое знакомство со страной, и тем, кому хочется вернуться. Являясь DMC, имея свой автотранспорт и высококвалифицированных гидов, мы предлагаем любой сервис в Швейцарии – бронирование городских и курортных отелей, клиник, подбор летних лагерей и учебных заведений для детей и подростков. Но в коллекции «Опен Ап» не только Швейцария. Движимые девизом «По всему миру – со швейцарским качеством», опираясь на многолетний и разносторонний опыт, мы предлагаем большую палитру направлений по всему миру: Мексику, страны Центральной и Южной Америки, острова Карибского бассейна, африканский континент, острова Индийского океана, Китай и другие страны Юго-Восточной Азии. Приглашаем вас на встречу с экспертами «Опен Ап» – Левашовой Анной и Корнеевой Верой.



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЕСЕННЕЙ СЕРИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» — САМЫХ КРУПНЫХ, ПОПУЛЯРНЫХ, УСПЕШНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ В РЕГИОНАХ РОССИИ

## КАЛЕНДАРЬ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ВЕСНА 2017:

<b>МАРТ</b>	<b>01–03</b>	<b>БЕЛГОРОД → ВОРОНЕЖ → ЛИПЕЦК</b>
<b>МАРТ</b>	<b>20–24</b>	<b>ВЛАДИКАВКАЗ → ПЯТИГОРСК → КРАСНОДАР → РОСТОВ-НА-ДОНУ → ВОЛГОГРАД</b>
<b>МАРТ</b>	<b>27–31</b>	<b>УФА → САМАРА → КАЗАНЬ → ЧЕБОКСАРЫ → Н.НОВГОРОД</b>
	<b>03–07 АПРЕЛЬ</b>	<b>ТЮМЕНЬ → ЧЕЛЯБИНСК → ЕКАТЕРИНБУРГ → ПЕРМЬ → ИЖЕВСК</b>
	<b>04–06 АПРЕЛЬ</b>	<b>ИРКУТСК → КРАСНОЯРСК → НОВОСИБИРСК</b>
	<b>10–14 АПРЕЛЬ</b>	<b>НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ → ТОЛЬЯТТИ → УЛЬЯНОВСК → ПЕНЗА → САРАТОВ</b>
	<b>17 АПРЕЛЬ</b>	<b>МОСКВА</b> <i>в формате бизнес-завтрака</i>
	<b>18–21 АПРЕЛЬ</b>	<b>ПЕТРОЗАВОДСК → САНКТ-ПЕТЕРБУРГ → АРХАНГЕЛЬСК → МУРМАНСК</b>
	<b>20 АПРЕЛЬ</b>	<b>МИНСК</b>
	<b>26–28 АПРЕЛЬ</b>	<b>БАКУ → ТБИЛИСИ → ЕРЕВАН</b>

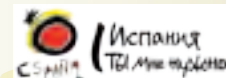
### СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

**РЕГИОНЫ РФ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** 17 000Р (1 город)  
**СНГ:** 25 000Р (1 город)  
**МОСКВА:** 30 000Р  
 для российских компаний.

### В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДЯТ:

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

**ИСПАНИЯ — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР**



**ДОМИНИКАНА — СТРАНА-ПАРТНЕР**



### ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

- организацию мастер-классов

<b>Россия:</b>	<b>СНГ, Москва:</b>
20 мин. — 6 000 руб.,	20 мин. — 8 000 руб.,
30 мин. — 8 000 руб.,	30 мин. — 10 000 руб.,
40 мин. — 12 000 руб.	40 мин. — 16 000 руб.

- участие в бизнес-завтраках в рамках проведения workshop — от 14 000 руб.
- доставку материалов к рабочему месту в российские города (от 53 руб./кг.)
- пакеты обслуживания (от 8 000 руб. в российских городах вкл. трансферы по программе, обеды и проживание, СНГ от 15 000 руб. в одном городе)
- размещение рекламы в каталогах workshop (от 9 000 руб.)
- заочное участие в workshop (Россия 8 500 руб., СНГ 12 500 руб.)
- организацию индивидуальных презентаций, роуд-шоу, конференций для компаний в городах России и СНГ различной сложности.

### БОНУС УЧАСТНИКАМ:

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

- Возможно незначительное изменение в порядке городов и датах проведения.
- Скидки на участие предоставляются индивидуально, в зависимости от количества забронированных городов.

- Новая платная услуга — участие в бизнес-завтраках (презентация в особом формате для ограниченного круга лиц, неформальное общение между представителями туроператоров и директорами, ведущими менеджерами турагентств).

- При самостоятельной доставке каталогов в города проведения workshop разгрузка и погрузка к рабочему месту оплачивается дополнительно!

### ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

(495) 723-72-72,  
[www.tb-workshop.ru](http://www.tb-workshop.ru), [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru),  
[www.idtourbus.ru](http://www.idtourbus.ru), [wshotels@tourbus.ru](mailto:wshotels@tourbus.ru)

**Руководитель отдела:**

**Заместитель руководителя отдела:**

**Координатор отдела:**

**Менеджеры отдела:**

Людмила Сивова  
 Кристина Сивова / [k.sivova@tb-workshop.ru](mailto:k.sivova@tb-workshop.ru)  
 Виктория Кудряшова / [perova@tb-workshop.ru](mailto:perova@tb-workshop.ru)  
 Елена Архипова / [e.arhipova@tb-workshop.ru](mailto:e.arhipova@tb-workshop.ru)  
 Илья Плясунов / [i.plyasunov@tb-workshop.ru](mailto:i.plyasunov@tb-workshop.ru)



С 1998 г. ПРОВЕДЕНО СВЫШЕ 520 МЕРОПРИЯТИЙ В 64 ГОРОДАХ РОССИИ, СТРАН СНГ И ЕВРОПЫ

# Цифра и ручное управление...

Семейный бизнес в туристической отрасли, кроме прочих преимуществ, имеет еще и такое: два поколения могут сравнивать взгляды и подходы к происходящему на рынке, обращая результат в свою предпринимательскую пользу. У отца и сына Мурадянов есть к тому же бонус: они работают в разных странах, причем одна в основном отправляет, а другая — принимает. Сирак Мурадян — глава принимающей компании Al Khalidiah Tourism, ОАЭ. Артур Мурадян — генеральный директор компании «Спейс Тревел», Москва. Мы решили задать им одинаковые вопросы и извлечь из ответов свой журналистский интерес.

- 1** Какие главные черты определяют сегодня российский туристический рынок? Обобщая: большой палец вверх или большой палец вниз?
- 2** Какие туроператоры котируются на рынке выше остальных? Что надо делать/сделать, чтобы попасть в их число? Какие качества и принципы ценятся сейчас в бизнесе в первую очередь?
- 3** Создается впечатление, что ярких сделок/слияний/поглощений больше не происходит. Почему?
- 4** Вопрос к Мурадян-старшему: вы купили бы сегодня еще один Space Travel? И к младшему: а вы?
- 5** Дайте краткую характеристику базовому элементу турбизнеса: в чем состоят особенности и тонкости работы российского ТО с принимающими компаниями и наоборот — принимающей компании с российскими ТО?
- 6** Есть ли у вас представление об идеальной модели управления компанией? Не является ли стремление отстраивать бизнес-процессы своего рода иллюзией — реальность все равно берет верх?
- 7** Насколько технологичной должна быть современная туристическая компания? Надо ли бесконечно следовать за цифровой модой или все мы здесь приговорены к ручному управлению?
- 8** Скажите несколько слов о своих сокровенных планах а) в бизнесе, б) в жизни.
- 9** Пожелайте друг другу чего-то особенного.
- 10** О чем мы вас не спросили?



СИРАК МУРАДЯН

**1** Российский рынок сейчас находится на подъеме, по крайней мере, на эмиратском направлении это выглядит именно так. Здесь много хороших новостей, главная из которых — отмена с 1 февраля виз для граждан России. У нашей компании на 50% увеличился объем продаж. Конечно, Египет и Турция своего нового слова пока не сказали, но большой палец в общем-то вверх.

**2** На мой взгляд, сейчас больше котируются средние, а не массовые туроператоры. С ними легче и надежнее работать. Известно, что есть и другое мнение — у большого оператора запас прочности выше. С финансовой точки зрения это, может быть, и так, но что касается прочности при продолжающемся демпинге — тут я не уверен. Оставаясь средним, разви-



АРТУР МУРАДЯН

**1** Рынок сильно укрепился со стороны как операторов, так и агентов, и это положительный факт. Конкуренция не снизилась, но «игрокам на час» в условиях новых сложных требований действовать стало труднее. При этом палец все-таки вниз: достаточно сказать, что абсолютно нерегулируемой остается интернет-торговля в области туризма.

**2** Сейчас более востребованы операторы массовых направлений, поскольку их продукт зачастую не имеет конкуренции по части регулярной перевозки. Также мы видим ренессанс нишевых туроператоров, которые готовы рисковать и вкладываться в развитие. Псевдо- и квазиоператоры уйдут. Все эти VIP-агентства категории luxury travel, состоящие из одного человека-витрины — мертворожденный про-



вать клиентскую базу и дорожить ею — вот правильный путь. Чтобы попасть в такое множество, оператор должен быть большим специалистом по своим направлениям. Второе — надо завоевать авторитет на туристическом рынке. А он обеспечивается в первую очередь состоянием твоих финансов. Так круг и замыкается.

**3** Чтобы сейчас совершать сделки, нужно иметь ясное представление о будущем приобретаемой компании. На нестабильном рынке это трудно. Громких слияний нет, и я думаю, не будет в ближайшее время, но в стратегическом смысле этот процесс продолжится. Когда два крупных оператора становятся одним — это интересно, я сам неоднократно вел такие переговоры.

**4** Нет, сейчас бы не купил. Нам пока всего хватает, к нашему счастью, и Мурадян-младший продолжает поднимать престиж Space Travel, доказывая на рынке, что сделка была успешной.

**5-7** Работа российских туроператоров намного, на мой взгляд, сложнее, чем у нас на приеме. Во-первых, российский рынок огромен, и конкуренция там соответствующая. Принимающая страна невелика, и конкуренция ей пропорциональна. Однако человеческий фактор важен и там, и здесь. Мое мнение может отличаться от мнения моего сына, но этот фактор главенствует.

Да, компания Al Khalidiah Tourism несколько отстает от конкурентов в Эмиратах технологически, но по объемам мы занимаем первое место по приему на рынке СНГ. Почему? Срабатывает упомянутый фактор.

Если хотите, назовите это ручным управлением. Есть доверие к конкретному человеку, руководителю, к компании, и компания неоднократно доказывала во время всех этих банкротств свою надежность. Никто не пострадал, и это очень значимое обстоятельство. А сколько технологичных компаний пытались отбить от нас наших стратегических партнеров! Не удалось.

**8** О развитии бизнеса расскажу подробно ближе к осени. Появятся новые продукты и новые проекты: в нашу группу входят гостиницы, транспортная компания, экскурсионная компания, так что простор есть.

**9** Дальнейшего процветания компании Space Travel! Творческих успехов его замечательной команде, новых идей, которых у них и без того много.

**10** Остается только добавить, что я с огромным уважением отношусь к моим сильным и серьезным партнерам в России, хочу поблагодарить их, а также читателей вашего журнала, который объективно освещает туристическую жизнь нашей страны.

дукт. Выше всех стоят те, чья репутация ценится рынком, кто не запятнал себя скандалами с клиентами и способен отстоять свой продукт и поддерживать его на должном уровне.

**3** У инвесторов есть разочарование в российском бизнесе в целом. Говорить же о внутрироссийских сделках и раньше было зачастую от лукавого, потому что ни одна из них, по большому счету, не оставила стороны довольными. Сейчас, как ни странно, лучшее время для инвесторов войти в туристический рынок. Но возникло затишье, связанное с непониманием дальнейшего развития законодательства.

**4** Интересный вопрос. Концептуально, наверное, да, но не за ту же стоимость.

**5** Работа с принимающими: сейчас нам уже не дают тех баснословных отсрочек, которые были когда-то, всё стало заметно строже. Но и мы стали требовать больше, поскольку теперь платим сразу. Гораздо проще стало сменить поставщика, больше возможностей требовать сервиса, достойного того уровня, который не доставляет дискомфорта партнерам. С точки зрения отношения к нам: для иностранных ДМС россияне вроде бы и не перестали быть любимыми клиентами, но за последние два года свое ключевое значение они утратили. Поставщики не готовы давать те же условия за былые заслуги.

**6-7** Идеальная модель управления — это иллюзия. Бизнес, неспособный вовремя осознать, что он идет неверным путем, и в кратчайшие сроки перестроить процессы, — это паровоз без стоп-крана. Говоря о следовании цифровой моде, я могу уверенно сказать, что уровень информатизации туристической отрасли в России на голову превосходит любой зарубежный из известных мне в b2b-сегменте. Что касается погони за последними IT-тенденциями и технологиями, которые помогут всё изменить, то она вредна. Такое поведение для компании, не занимающей первое или второе место в России по туроперейтингу, бессмысленно. Мы для себя поняли, что успех коренится в качестве обслуживания и внимании, которое мы можем дать клиенту в лице агентства. Ручное управление имеет место, и очень часто, но в наших условиях это не противоречит цифре.

**8** Амбициозные планы в бизнесе — своя авиаперевозка. Над этим и работаем. А в жизни — участие в чемпионате мира по ралли на полном расписании. Пусть придется потерять один год из бизнеса. Это желание, которое может реализоваться.

**9** Терпения в первую очередь. Уметь так же остро, как прежде, оценивать риски. И ничего не менять в своем подходе к работе с людьми.

**10** Трудно ли работать со своим отцом? Нет, если вы друг друга уважаете.



## FOUR POINTS BY SHERATON KRSNODAR

**КАТЕГОРИЯ:** 5\*

**ДАТА ОТКРЫТИЯ:** сентябрь 2017 года

# 5\*



### РАСПОЛОЖЕНИЕ

Краснодар, ул. Александра Покрышкина



### НОМЕРНОЙ ФОНД

200 номеров



### К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Фитнес-центр, парковка, ресторан европейской кухни, два бара, большой конференц-зал и восемь функциональных помещений

### СПРАВКА «ТБ»

Строительство отеля началось в 2013 году, застройщиком выступает группа компаний «РАМО-М». Ранее она ввела в эксплуатацию выставочно-конгрессный комплекс (ВКК) «Экспоград Юг», частью которого станет отель.

Starwood Hotels & Resorts управляет в России восемью отелями. Первая в РФ гостиница под брендом Four Points открылась в Калуге летом 2015 года. В ближайшее время заработает отель под этим брендом в столичном аэропорту Внуково.

Four Points by Sheraton Krasnodar расположен в северной части города, рядом с выставочным центром Exprocity South. На расстоянии пешей прогулки находятся Ледовый дворец Краснодара, спортивная арена «Баскет-холл» и мегацентр «Красная площадь». До аэропорта Пашковский (Краснодар) — 25 км.

## DOMINA KALININGRAD

**КАТЕГОРИЯ:** 4\*

**ДАТА ОТКРЫТИЯ:** конец 2017 года

# 4\*



### РАСПОЛОЖЕНИЕ

Калининград, ул. Горького, д. 2А



### НОМЕРНОЙ ФОНД

166 номеров



### К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Конференц-залы для проведения деловых мероприятий, спа-центр и фитнес-клуб

### СПРАВКА «ТБ»

Сеть отелей Domina была основана в 1988 году и включает гостиницы в Италии, Египте, России, Эстонии, Латвии. Основатель и владелец сети — итальянский бизнесмен Эрнесто Преатони. В России первый отель сети был открыт в 2012 году в Санкт-Петербурге, второй начал работу в 2016 году в Новосибирске.

В новой калининградской гостинице планируется размещать национальные сборные и клиентские группы ФИФА во время проведения игр ЧМ-2018.

Девятиэтажный Domina Kaliningrad расположен в исторической части самого западного областного центра России. К гостиничному комплексу прилегает парк, который входит в восстанавливаемый «Зеленый пояс Шнайдера» бывшего Кёнигсберга. В пешей доступности находятся Храм Христа Спасителя, торговые и развлекательные центры, Северный железнодорожный вокзал, откуда идут электропоезда в курортные приморские города Светлогорск и Зеленоградск. Аэропорт Храброво — в 20 км от отеля.





## ЛОТТЕ ОТЕЛЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**КАТЕГОРИЯ:** 5\*

**ДАТА ОТКРЫТИЯ:** май 2017 года

# 5\*



### РАСПОЛОЖЕНИЕ

Санкт-Петербург, пер. Антоненко, д. 2



### НОМЕРНОЙ ФОНД

По последним данным, отель будет включать 154 номера. Ранее сообщалось о 85 номерах



### К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Японский ресторан премиум-класса, бар, два банкетных зала, клубная гостиная, спа-центр, фитнес-зал

#### СПРАВКА «ТБ»

Группа компаний из Южной Кореи Lotte Group объединяет более 70 предприятий различной направленности. В числе прочего Lotte владеет 21 отелем класса «люкс» в Южной Корее, Вьетнаме, Узбекистане, США. Отель Lotte 5\* в Петербурге станет вторым пятизвездочным отелем группы в России. В 2010 году Lotte Group открыла «Лотте Отель Москва». Первоначально предполагалось, что инвестиции в проект составят \$140 млн, в итоге они сократились до \$120 млн. Представитель компании пояснил изданию РБК, что это связано с изменением курса рубля.

«Лотте Отель Санкт-Петербург» находится в нескольких минутах ходьбы от Невского проспекта и главных туристических достопримечательностей города белых ночей, включая Зимний дворец и Мариинский театр. С террасы и из большинства номеров отеля открывается великолепный вид на Исаакиевский собор — одну из архитектурных достопримечательностей Санкт-Петербурга эпохи царской России.

## AZIMUT MOSCOW SMOLENSKAYA HOTEL

**КАТЕГОРИЯ:** 4\*

**ДАТА ОТКРЫТИЯ:** середина 2017 года

# 4\*



### РАСПОЛОЖЕНИЕ

Москва, ул. Смоленская, д. 8



### НОМЕРНОЙ ФОНД

474 номера



### СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 5000 рублей за номер «SMART стандарт» при двухместном размещении



### К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Конференц-зал площадью 98 кв. м, ресторан «Белград», лобби-бар, летняя терраса, большой банкетный зал вместимостью до 200 человек, малый банкетный зал вместимостью до 40 человек, VIP-зал для 12 персон

#### СПРАВКА «ТБ»

Гостиница «Белград» была построена в 1975 году по проекту архитекторов Владимира Гельфрейха и Виталия Соколова. Изначально она и «Золотое кольцо» были двумя корпусами одного отеля, однако в 1990-х годах «Золотое кольцо» было реконструировано и стало самостоятельным объектом.

Компания бизнесмена Александра Клячина выкупила здание гостиницы «Белград» весной 2014 года, а через полтора года, зимой 2016-го, было объявлено о закрытии отеля и начале масштабной реконструкции. По ее завершении номерной фонд возрастет с 236 до 474. Ожидается, что после открытия бывший «Белград» станет флагманским отелем Azimut Hotels в Москве.

.....

# НИКОЛАС БРАНДАУ

приглашает в

# LÖWENBRÄU

— ЭТО ЧАСТИЦА БАВАРИИ В ЦЕНТРЕ БАДЕН-БАДЕНА —

.....



Под легендарным брендом Lowenbrau в центре Баден-Бадена разместился замечательный пивной ресторан «Левенброй Баден-Баден» (Lowenbrau Baden-Baden) в национальном стиле. С 2003 г. здание принадлежит семье Брандау (Brandau), которая очень много сделала и продолжает делать для того, чтобы посещение ресторана стало настоящим событием. Николас Брандау обращается к российским туристам.



“  
*Дорогие российские друзья!  
Изначально там, где сегодня  
расположен ресторан, нахо-  
дилось общежитие для уча-  
щихся. Его построили еще  
в 1723 г. Затем общежитие  
превратилось в гостини-  
цу. В 1842 г. к ней пристро-  
или трехэтажное здание,  
где проживали, в том числе,*

*Ф. И. Достоевский и Ференц Лист. Потом гостиница была  
перестроена в ресторан, а в 1906 г. собственником здания  
стала компания Löwenbräu-Brauerei.*

*Сегодня здесь разместились ресторан в баварском сти-  
ле с несколькими залами (300 мест), винный погребок  
Löwenbräu и роскошный пивной сад Biergarten (250 мест).  
Везде уютно и чувствуешь себя как дома. Основа меню —  
блюда баварской кухни. Посетителей обслуживают офи-  
циантки в национальных платьях дирндль и официанты  
в коротких кожаных брюках ледерхозе, что добавляет кра-  
сок в яркую картину впечатлений от посещения нашего  
ресторана.*

*Приезжайте, заходите к нам! Loewenbraeu Baden-Baden —  
лучшее место встречи в Баден-Бадене!*

**Löwenbräu Baden-Baden**

Gernsbacher Straße 9

76530 Baden-Baden

Tel: +49 (0)7221/ 22311, Fax: +49 (0)7221/ 38308

Email: info@loewenbraeu-baden-baden.de

[www.loewenbraeu-baden-baden.de](http://www.loewenbraeu-baden-baden.de)





**Ganze Schweinshaxe** –  
кулинарный хит.  
Жаренная на гриле  
рулька,  
может подаваться  
с хлебными клецками,  
жареным картофе-  
лем, гороховым пюре,  
салатом из капусты...



  
**LÖWENBRÄU**  
 BADEN-BADEN  
Thürkuchelbad warmes Klima von 10 bis 23 °C

Pilzrahmsuppe mit Croutons <i>Mushroom soup with crouton</i> Грибной крем-суп с гренками	6,80 €
Matjesfilet mit Zwiebeln, grünen Speckbohnen und Salzkartoffeln <i>Marinated herring with onions, boiled potatoes, green beans and bacon</i> Филе селедки с луком, зеленой фасолью с беконом и отварным картофе- лем	13,80 €
Bunter Salatteller mit Rindfleischstreifen und gebratenen Champignons <i>Mixed salad plate with beef-strips and fried champignons</i> Смешанный салат с полосками из говядины и обжаренными грибами	17,50 €
Geräucherter Lachs an Kartoffelrösti mit Feigen-Senf-Dill <i>Smoked salmon with potato Rösti and fig-dill-mustard</i> копчёный лосось с dranниками, горчица с инжиром и укропом	15,50 €
***	
Paprikarahmschnitzel mit Spätzle <i>Paprika-Cream-Schnitzel with Spätzle</i> Паприка-крем-шницель с немецкой лапшой	15,50 €
Gebratene Hähnchenbrust an Sauce Bearnaise auf sautierten Champignons und Butterreis <i>Roasted chickenbreast with sauce Bearnaise, mushrooms and rice</i> жареная куриная грудка с соусом „Бернез“, жареными грибами и рисом на сливочном масле	16,80 €
2 Rindsbratwürste mit Sauerkraut und Bratkartoffeln <i>2 beef-sausages with Sauerkraut and roasted potatoes</i> 2 сосиски из говядины с квашеной капустой и жареным картофелем	16,80 €
Wildgulasch mit Pfifferlingen, Apfelrotkohl, Spätzle und Preiselbeeren <i>Game goulash with cranberry-pear, Spätzle and red cabbage</i> Гуляш из диких животных с лисичками, красной капустой, лапшой и клюк- вой	18,90 €
***	
Zimtparfait an Apfelragout <i>Cinnamon-Parfait with apple ragout</i> Парфе с корицей на яблочном рагу	6,50 €

\*Фрагмент меню ресторана Löwenbräu Baden-Baden





## В Саксонию — напрямую

Авиакомпания «РусЛайн» свяжет Москву с Лейпцигом.

Перевозчик начнет выполнение рейсов 3 апреля. Прямые полеты по направлению будут осуществляться три раза в неделю — по понедельникам, средам и пятницам. Стоимость авиабилетов будет начинаться от 340 евро. По мнению туроператоров, новый рейс будет пользоваться спросом, особенно если в дальнейшем перевозчик предложит более бюджетные тарифы. «РусЛайну» придется конкурировать с «Аэрофлотом», который летает в Берлин и Дрезден, но это нормальная практика. Главное, чтобы у «РусЛайна» на старте не «опустились крылья», если загрузка вначале будет неоптимальной», — говорит Александр Турченко, генеральный директор компании «Чайка-Тур».

## 50 %

С такой скидкой можно будет купить билеты авиакомпании «ЮТэйр» по новому тарифу «Лайт открытый». Его суть в том, что на определенные даты билеты будут продаваться без точного времени вылета. Лишь накануне, получив смс или письмо на электронную почту, пассажир узнает время отправления. Тариф будет опробован на рейсах из Москвы в Тюмень и Ростов-на-Дону.

## С «ЮТэйр» в Европу

Перевозчик будет летать из Москвы в Берлин и Вену.

Рейсы по обоим направлениям будут совершаться ежедневно с 1 июня. Минимальная цена билета в одну сторону составит около 6 тысяч рублей без сдаваемого багажа и 7,5 тысячи рублей с багажом, стоимость полета туда-обратно будет начинаться от 12,5 тысячи рублей. Максим Приставко, заместитель генерального директора компании «Джет Тревел», считает, что «ЮТэйр» будет непросто, так как на выбранных компанией направлениях достаточно перевозки и она относительно бюджетна.

## 2 %

Настолько российский лоукостер «Победа» может повысить цены. Причина — в авиадебоширах. Авиакомпания планирует нанять частные охранные предприятия для защиты своих сотрудников от агрессивных пассажиров. Ранее в аэропорту Внуково опоздавший на рейс пассажир избил представителя «Победы», и подобный случай не единственный. «Мы опасаемся повторения нападений и вынуждены сами защищать своих сотрудников», — заявил генеральный директор перевозчика Андрей Калмыков.

## Приблизить Италию

Рейсов в Милан и на Сардинию станет больше.

Итальянская авиакомпания Meridiana будет летать из Москвы в Милан и Ольбю. Первый рейс в Милан запланирован на 22 марта. Полеты будут осуществляться по понедельникам, средам и пятницам. С мая добавится рейс по воскресеньям. С 4 июня Meridiana начнет рейсы в Ольбю, которые будут выполняться по воскресеньям. Геннадий Косарев, вице-президент туроператора «Натали Турс», в успехе перевозчика не сомневается. «Рейсы на Ольбю уже распроданы на 90%, направление востребовано на российском рынке, хорошая загрузка рейсов обещает быть и на Милан», — отмечает он.

## «Отбить» затраты

«Аэрофлот» просит о продлении допусков «Трансаэро».

Нацперевозчик направил в Минтранс письмо с просьбой продлить разрешения на полеты по зарубежным маршрутам, на которых ранее работала компания «Трансаэро». Точные сроки не оговариваются, но руководство «Аэрофлота» просит пролонгировать текущие допуски на пять лет начиная с октября 2015 года. Именно тогда перевозчик начал работать на международных маршрутах «Трансаэро».

После аннулирования сертификата эксплуатанта «Трансаэро» автоматически высвободилось 156 допусков на выполнение международных рейсов, 56 наиболее коммерчески привлекательных перешли «Аэрофлоту».







### Обширный контент.

Российский и международный контент GDS Amadeus всегда под рукой, включая фирменные тарифы и дополнительные услуги авиакомпаний, дешевые перелеты лоукостами, гостиницы, железные дороги и прокат машин!



### Интерфейс на русском языке.

Графический или командный режим работы на выбор агента



### Высокая эффективность.

Индивидуальные настройки для повышения скорости и качества работы

## Новый уровень мобильности в работе турагента.

Работайте там, где вам комфортно — больше нет привязки к офису или терминалу!

amadeus.ru



## Встречайте систему бронирования нового поколения!

### Amadeus Selling Platform Connect

Подключайтесь к уникальной облачной платформе для профессионалов турбизнеса и предлагайте клиентам персональный сервис по международным стандартам. Бронируйте комфортные путешествия с полным набором необходимых услуг для маршрутов любой сложности.

**С легкостью. Даже если вы никогда прежде не работали с Amadeus.**

# «Портбилет 2.0» на службе Родине

Полгода назад «Випсервис» предложил рынку «Портбилет 2.0». Сегодня — функционал, позволяющий продавать авиабилеты по ВПД. О подробностях проекта рассказывает управляющий директор субагентского бизнеса холдинга ИРИНА СОЛОВЬЕВА.

**Я** всегда делаю акцент на том, что новый «Портбилет 2.0» — это прежде всего новая идеология, при которой в центре внимания разработчиков стоит не билетный процесс, а клиент — пользователь системы. Будучи крупнейшим российским консолидатором в области продажи пассажирских перевозок, мы имеем возможность наблюдать за классическим пультовым процессом и перекладывать его в онлайн. На очередную разработку нас вдохновили клиенты-пультовики: «А почему не выписывать эти билеты онлайн?» Рынок готов. Ура, мы шли к этому более двух лет!

## КАК МЫ СОТРУДНИЧАЕМ С МИНОБОРОНЫ

Еще два года назад, собирая бланки воинских перевозочных документов (ВПД) для дальнейшей передачи перевозчикам, мы поняли, как много времени и усилий требует процесс работы с «бумагой». Именно тогда, еще в 2014 году, мы написали первое письмо в Министерство обороны РФ с просьбой рассмотреть наши предложения по оцифровке ВПД и реформированию их оборота. Нам было очевидно, что изменение процессов позволило бы сократить расходы на производство, доставку и хранение бланков, а также сохранить сотни часов офицерской работы, которые тратятся на работу с бланками, их учет и списание. Параллельно мы сделали первый подход к теме выписки билетов по ВПД в нашей системе «Портбилет». Два года нам потребовалось, чтобы внешнее окружение восприняло нашу работу. Летом 2016 года мы провели успешный эксперимент с коллегами из Министерства обороны по организации продажи перевозки в нескольких воинских частях нашей страны.

Мы много и активно говорили с представителями компаний, предлагающих билетную продажу за ВПД. Идея перенести эту продажу в онлайн заинтересовала всех. В 2016 году количество клиентов, желаю-





щих воспользоваться функционалом, удвоилось. Процесс переноса идет постепенно. В системе присутствуют еще не все уполномоченные Минобороны и МВД перевозчики, но мы постоянно работаем над заключением договоров. Также еще не все тарифы доступны для переноса в онлайн-систему. Но все это — вопрос времени и упорства. Последнего нам точно не занимать.

## ПРЕИМУЩЕСТВА НОВИНКИ

Их много, отмечу только некоторые.

1. В системе четко налажено разделение билетного контента на «гражданский» и «военный», то есть доступный по договорам между перевозчиком и министерствами. Оформление по воинскому перевозочному документу осуществляется в специализированном разделе.
2. В «военном» контенте присутствуют и выдаются только те тарифы, которые доступны в этот момент к выписке по каждому виду ВПД (ВПД МО, ВПД МВД). Квотами управляет система.
3. Система автоматически проверяет правильность заполнения номера ВПД. Обслуживающий финансовый куратор получает ВПД и следит за взаиморасчетами.
4. Система знает все правила выписки билетов. Например, когда речь идет о ВПД, сотрудник кассы не может одновременно заказать билет «туда-обратно». Он должен сначала выписать билет «туда», а затем еще один, «обратно». И оформить для каждого из этих билетов ВПД.

Важно отметить, что бланк ВПД является документом строгой отчетности и его оборотную сторону оператору кассы все равно необходимо заполнить вручную. Но и на этом этапе мы стараемся помочь пользователям системы «Портбилет 2.0». После выписки билета оператор видит на экране образец заполнения ВПД. В зависимости от авиакомпании, направления, тарифа, рейса образец изменяется, и сотрудник билетной кассы получает реальные данные, которые просто необходимо переписать в бланк ВПД.

Наши специалисты оптимизировали быстродействие системы «Портбилет 2.0» таким образом, что обработка запросов при работе с ВПД происходит так же быстро, как и при подборе обычных билетов. Замечу, что и обмен, и возврат билетов идентичны схеме работы с обычными билетами.

В итоге все трудозатратные процессы, за исключением заполнения оборотной стороны ВПД, автоматизированы. В моем понимании, по сравнению со стандартным процессом происходит экономия времени минимум в два раза.

## С ЧЕГО НАЧАТЬ

Для начала работы с ВПД субагенту необходимо заключить дополнительное соглашение с компанией «Випсервис». Затем в системе «Портбилет 2.0» автоматически появится специальная вкладка «Бронирование по ВПД». Хочу отметить важный момент: сам субагент решает, кому из своих операторов предоставить доступ к данной опции. И легко может в настройках «Портбилета 2.0» изменять количество сотрудников, работающих с ВПД.

Еще одним необходимым шагом при работе с ВПД является процесс сбора бланков. Это документы строгой отчетности и только по их оригиналам коллеги, работающие с этой выпиской, смогут получить оплату. «Випсервис» собирает бланки ВПД и отвечает за отчетность перед поставщиками. Субагенты обязуются соблюдать все необходимые правила передачи и своевременно отправлять нам бланки. Бланки проверяются нашими сотрудниками, и в течение одного-двух дней с момента их получения происходит возврат денежных средств на баланс субагента.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ ВПД — ЭТО РЕАЛЬНО

Мы не бросили нашу идею об оцифровке ВПД и продолжаем переговоры с Минобороны РФ. Важной подвижкой в этом вопросе стал эксперимент, который мы провели летом 2016 года в нескольких воинских частях России. Для чего нам это нужно? Достаточно ли билетов, которые продаются по ВПД, для того чтобы посвящать этому отдельный блок функционала в системе «Портбилет 2.0»?

Мы считаем, что нужно идти в ногу со временем и инвестировать в лучшее будущее. Не за горами то время, когда бумажный ВПД Министерства обороны РФ станет электронным. МВД РФ совместно с российскими разработчиками уже внедрил такую систему. Как только выдача ВПД будет автоматизирована и в Минобороны, все военнослужащие получат новый уровень сервиса и забудут о бумажных бланках и билетных очередях. **ТЕ**

## ЧТО ТАКОЕ ВПД И КТО С НИМ РАБОТАЕТ

ВПД — это бланк строгой отчетности, который подтверждает права военнослужащих и их семей на получение льготы на проезд различными видами транспорта. За билетом с такой формой оплаты военнослужащий обращается в специальную кассу. При выписке кассир вручную заполняет оборотную сторону ВПД. Минобороны РФ и МВД активно используют этот бланк строгой отчетности для того, чтобы компенсировать затраты или обеспечивать военным социальные гарантии.



**ИГОРЬ СТРУКОВ**

Полковник, бывший руководитель Управления Министерства обороны РФ

Я хочу рассказать о работе, которая проходила в одной из военных частей нашей страны с августа по октябрь 2016 года. Мы организовали рабочее место с компьютером, в течение короткого времени работе в системе «Портбилет» был обучен военнослужащий. Анкетирование показало, что использованием системы остались довольны все: те, кто обращался за билетами, те, кто непосредственно работал с системой, и авиакомпании, предоставляющие перевозку в соответствии с требованиями ВПД.

# Отдых — рисковое дело?



Лидером по количеству пострадавших туристов из России в 2016 году стала... Россия. Таковы данные РСТ, собранные из открытых источников. Далее в списке значатся Таиланд, Доминикана, Индия, Мексика, Турция. Мы обратились к ведущим страховщикам, чтобы узнать их рейтинг стран и оценку сегодняшнего состояния рынка туристического страхования.

**ТЕКСТ СОФЬЯ  
КОНСТАНТИНОВА**

**Ч**аще всего российские туристы простужаются во время отдыха, получают пищевые отравления или спортивные травмы. Статистика страховщиков по наиболее популярным причинам обращения не сильно разнится и практически не меняется. «В летний сезон инфекции верхних дыхательных путей и пищевые отравления занимают лидирующую позицию в рейтинге обращений. Зимой увеличивается количество обращений, связанных со спортивными травмами», — комментирует Егор Сафрыгин, директор департамента маркетинга «Медицина» Группы «АльфаСтрахование». Фактор сезонности отмечает и Лариса Антонова, заместитель начальника управления страхования путешествующих компаний «Ингосстрах». «На горнолыжных курортах туристы чаще всего получают спортивные травмы, для тропиков характерны отравления пищей или аварии на двухколесном транспорте», — говорит эксперт. В компании «УРАЛСИБ Страхование» порядка 45% от всех заявленных страховых случаев в 2016 году пришлось на вирусные заболевания: ОРВИ, бронхит, синусит, ринофарингит, отит. Около 10% — это отравления и прочие кишечные заболевания. Еще около 15% — травмы,

связанные с занятием спортом и катанием на скутерах и мотоциклах.

Что касается распределения страховых случаев по странам, то здесь традиционно лидируют массовые направления отдыха. По словам Артема Искры, управляющего директора Департамента андеррайтинга розничного страхования массовых видов страхования «Группы Ренессанс Страхование», из года в год сохраняется костяк стран с наибольшим числом страховых случаев: это Болгария, Черногория, Таиланд, Кипр, Индия, США, Греция, Испания. В «АльфаСтраховании» также ставят на первое место Болгарию: в 2016 году большинство клиентов компании обращались за медицинской помощью именно в этой стране. В «ВТБ Страховании» первое место занимает Таиланд, хотя несколько лет назад лидерами по числу страховых случаев были Египет и Турция. Аналогичная ситуация — в «Ингосстрахе». «После запрета полетов в Египет и в связи с неспокойной обстановкой в Турции основной поток туристов переориентировался на Таиланд и Индию», — констатирует Лариса Антонова. С туристами, застрахованными в компании «УРАЛСИБ Страхование», неприятности чаще всего случаются в Таиланде, Болгарии, Испании, Австрии, Германии, Швейцарии.

**80**

происшествий с российскими туристами зафиксировано в 2016 году, что на 4 меньше, чем в 2015 году, — подсчитали в РСТ. На Россию пришлось 26 происшествий, это почти столько же, сколько было в 2015 году (24)



Представители страховых компаний отмечают, что за последние два года количество ситуаций, когда туристу не хватает страхового покрытия, заметно сократилось. Это произошло благодаря увеличению в 2015 году минимальной суммы покрытия для туристов, выезжающих за рубеж. «В связи с принятием закона о минимальной страховой сумме в 2 млн рублей случаев, когда россиянам, выезжающим за рубеж, не хватает средств на лечение или на медицинскую эвакуацию, стало меньше. Но иногда возникают ситуации, когда лимит по полису исчерпан и родственникам застрахованного приходится брать часть расходов на себя. Как правило, это происходит в случае травм или заболеваний, требующих хирургического вмешательства. Также очень много зависит от страны, где произошло страховое событие. Ни для кого не секрет, что стоимость одной и той же медицинской услуги в разных странах может значительно отличаться», — рассказывает Егор Сафрыгин.

Опрошенные страховщики советуют внимательно подходить к выбору полиса ВЗР. Минимальная страховка в большинстве случаев не включает травмы, полученные от заня-

тий активными видами спорта. «Если турист решит, скажем, покататься на горных лыжах, а его полис такого риска не покрывает, то в компенсации ему будет отказано», — говорит Лариса Антонова. Также, по словам эксперта, туристу будет однозначно отказано в выплате, если он находился в состоянии наркотического или алкогольного опьянения. Возможен также частичный отказ, если клиент в рамках оплачиваемого лечения провел не включенные в покрытие медицинские процедуры. По свидетельству специалистов, в число основных причин для признания случая нестраховым входит получение лечения по хроническим заболеваниям, которые не требуют экстренной или неотложной помощи.

Также бывает, что турист самостоятельно оплачивает лечение, без звонка в ассистанскую компанию. «В случае если турист не звонит в ассистанс, сам обращается в клинику и оплачивает счет, а потом обращается за компенсацией, возможен отказ в выплате», — говорит Артем Искра. В любом случае, страховщики единодушно говорят, что процент отказов в их компаниях не превышает нескольких процентов. **ТБ**

## УМЫСЕЛ ИЛИ ХАЛАТНОСТЬ?

Основные причины для признания случая нестраховым:

- объект/ситуация не предусмотрены договором (незастрахованный багаж, отсутствие пункта о страховании повышенных рисков, от несчастного случая или невыезда);
- целью обращения за медицинской помощью была диагностика, или же турист умышленно выехал за рубеж, чтобы получить услуги по полису ВЗР.

Источник: компания ERV



**ЮЛИЯ АЛЧЕЕВА**

Исполнительный директор компании ERV

Туристу может не хватить стандартного покрытия в случаях серьезных заболеваний или травм, которые требуют медицинской транспортировки. С увеличением минимальной страховой суммы до 2 млн рублей случаев, когда не хватает страхового лимита, стало существенно меньше, так как низкие страховые суммы в \$15 тыс. были типичны практически для всех стран, не входящих в Евросоюз. И именно эти страны являются массово посещаемыми, в их число входят Таиланд, Индия, Тунис, Турция. К счастью, таких случаев меньше 1%, но тяжесть событий и резонанс перекрывают порой текущий объем обращений.



**АРТЕМ ИСКРА**

Управляющий директор Департамента андеррайтинга розничного страхования массовых видов страхования «Группы Ренессанс Страхование»

Число ситуаций, когда туристу не хватает страхового покрытия, постоянно уменьшается. Это результат работы турфирм-посредников, разъясняющих необходимость специальных опций для экстремального отдыха и наличия страхования вообще, играют свою роль и изменения в законодательстве, благодаря которым увеличился минимальный лимит страховой суммы, и подсказки информационной системы при оформлении на сайте, а также рост страховой грамотности.



**ОЛЕГ МЕРКУЛОВ**

Первый заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование»

Базовые страховые программы у большинства компаний одинаковы, отличия минимальны и касаются в основном стоматологии. Лимиты оплаты по случаям, связанным с лечением зубов застрахованных, у всех разные. Если разбирать программы более детально, то можно найти небольшие отличия в покрытии для спортсменов — например, в оплате эвакуации лыжников со склонов и лечения декомпрессионной болезни при неудачном всплытии для дайверов. Также различия программ касаются беременности.



**МАРИНА ТИХОНОВА**

Руководитель департамента личных видов страхования компании «УРАЛСИБ Страхование»

По моим наблюдениям, чаще всего отказ в выплате происходит из-за отсутствия определенных рисков в страховой программе. Например, клиент не включает защиту на время спорта, травмируется на спуске на лыжах или сноуборде и обращается в страховую компанию. В этом случае он, к сожалению, не сможет получить компенсацию. Также бывает, что клиенты обращаются в страховую компанию после истечения срока действия полиса. Но стоит отметить, что такие случаи в нашей работе встречаются довольно редко.



# Какой берег нам милее?

Минувший сезон — в отсутствие турецкого и египетского направлений — был для отечественного туризма во многом «тепличным». В нынешнем году ситуация разительно переменялась. О том, какой берег — сочинский, крымский или турецкий — выберет в сезоне-2017 российский турист, мы беседуем с коммерческим директором АО «СКО ФНПР «Профкурорт» МАРИНОЙ РОЗАНОВОЙ.

**Как, на ваш взгляд, в условиях претензии Турции на лидерство будут «чувствовать» себя гостиницы и санатории Краснодарского края?**

Спрос упадет. Турция в значительной мере оттянет тот целевой контингент, который предпочитает именно отдых в чистом виде. На курортах Краснодарского края и Крыма предлагаемые в наступающем сезоне турками цены просто немыслимы. Например, 10 дней на двоих в отеле уровня 4\* с перелетом — за 35 тысяч рублей. А у нас других цен быть просто не может: приходится платить по высоким тарифам и за электроэнергию, и за ЖКХ. Отчасти такое положение можно понять — в европейских странах туристическая отрасль поддерживается государством. У нас эта поддержка, скажем так, минимальна.

**Как складываются отношения между отельерами и туроператорами? Есть ли у первых понимание того, что без поддержки вторых они вряд ли обеспечат достойную загрузку?**

Выступая с высоких трибун, отельеры обычно признают свою зависимость от туроператоров и агентских сетей. На практике дело обстоит иначе. Но отельер отельеру рознь — те гостиницы, которые входят в европейские цепочки, работают вполне по-европейски. Большинство же действует по принципу «у советских собственная гордость», и стиль работы с турбизнесом соответствующий.

**В какой мере гостиницы и санатории региона повысили цены? Ожидаете ли вы корректировки цен во время сезона?**

В том, что касается именно санаторно-курортного лечения, — Турция нам не конкурент. Наши санатории повысили цены не более чем на 5%, в соответствии с инфляцией.

Серьезно выросли цены во многих отелях и санаториях в Крыму — в чисто процентном выражении значительно больше, чем в Краснодарском крае, где, правда, общий ценовой уровень по-прежнему чуть выше крымского. У Крыма был очень неплохой сезон в прошлом году, но в нынешнем году — по ряду причин — такой же хорошей загрузки ожидать не приходится. Очень много отрицательных отзывов

от клиентов. Но в Крыму понимания этой новой реальности, к сожалению, пока нет.

Что же касается цен... В России искусством корректировки цен в зависимости от загрузки владеют пока очень немногие. А именно — те, кто работает или старается работать в соответствии с мировыми практиками.

**Как вы охарактеризуете спрос на наши черноморские курорты? Есть ли в вашем ассортименте новинки?**

Глубина продаж в начинающемся сезоне — плохая. Спрос в агентской сети, к примеру, на хороший сочинский санаторий «Металлург» в минувшем январе на треть ниже, чем в прошлом году. О причинах судить пока рано — будем надеяться, что спрос восстановится. Новые объекты есть. В Крыму это мини-отели «Медный всадник» в Массандре, «Княжий град» в Гаспре и ТОК «Евпатория», в Краснодарском крае — сочинский пансионат «Нева Интернейшнл» и «Урал» в Анапе.

**Какая категория туристов предпочитает отечественные курорты «берегу турецкому»?**

Отечественный туристический контингент таит немало загадок. Кто может позволить себе отдых в Сочи по таким ценам? Почему многие наши сограждане не отдыхают вообще? Остаются те, кому по роду службы запрещен выезд за границу, — силовики, судейские, госслужащие. Те, кто живет в пределах ближней досягаемости от наших курортов и чьи затраты на дорогу минимальны. Те, кто опасается нестабильности, непредсказуемых осложнений международной обстановки — это главным образом туристы с малолетними детьми. Но их — совсем не большинство...



АО «СКО ФНПР «Профкурорт»  
www.profkurort.ru



# T6 Workshop

ТУРБИЗНЕС

ОТДЕЛ WORKSHOP  
«ТУРБИЗНЕС»:  
(495) 723-72-72  
Wshotels@tourbus.ru  
www.tb-workshop.ru  
www.tourbus.ru  
www.idtourbus.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем к участию туроператоров, национальные туристические офисы и представительства по туризму в эффективных и успешных workshop «Турбизнес».



В БЕЛОРУССИИ — 20 апреля 2017 г. Минск



В АЗЕРБАЙДЖАНЕ — 26 апреля 2017 г. Баку



В ГРУЗИИ — 27 апреля 2017 г. Тбилиси



В АРМЕНИИ — 28 апреля 2017 г. Ереван

## СТОИМОСТЬ:

Участия в workshop (рабочее место): 25 000 руб. в одном городе.

Участие в бизнес-завтраке: 17 тыс.руб. (1–1,5 часа в одном городе).

Организация семинара, презентации компании: 20 мин. — 8 000 руб., 30 мин. — 10 000 руб.

Пакет обслуживания — 15 000 руб. (включает проживание 1 ночь, завтрак, обед, трансферы по программе).

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

- заочное участие в workshop (СНГ 12 тыс. руб.)
- организация индивидуальных презентаций, роуд-шоу, конференций для компаний в городах России и СНГ различной сложности
- участие в городах:  
БЕЛГОРОД — ВОРОНЕЖ — ЛИПЕЦК — ВЛАДИКАВКАЗ — ПЯТИГОРСК — КРАСНОДАР —  
РОСТОВ-НА-ДОНУ — ВОЛГОГРАД — УФА — САМАРА — КАЗАНЬ — ЧЕБОКСАРЫ — Н.НОВГОРОД —  
ТЮМЕНЬ — ЧЕЛЯБИНСК — ЕКАТЕРИНБУРГ — ПЕРМЬ — ИЖЕВСК — ИРКУТСК — КРАСНОЯРСК —  
НОВОСИБИРСК — НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ — ТОЛЬЯТТИ — УЛЬЯНОВСК — ПЕНЗА — САРАТОВ —  
МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — ПЕТРОЗАВОДСК — АРХАНГЕЛЬСК — МУРМАНСК.

## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



## СТРАНА-ПАРТНЕР



# Лето чудес на «Кудыкиной горе»

Тем, кто уже обдумывает планы на лето, стоит внести в список поездку в Липецкую область.

Отправиться туда лучше всей семьей. Природный парк «Кудыкина гора» в 2017 году отмечает 10-летний юбилей. Чудеса поджидают гостей каждый день и повсюду — в воздухе, на земле и на воде. Особенно масштабные мероприятия запланированы на 17 июня, 22 июля и 26 августа. Лето Чудес нельзя пропустить!

## «КУДЫКИНА ГОРА» В ЦИФРАХ

**500** тыс.  
посетителей в год

**500** га  
площадь парка

**50**  
видов животных обитают на ферме в сафари-крае

Липецкая область,  
Задонский район,  
село Каменка

**Г**игантские воздушные змеи, огненные люди и летающие циркачи, единственное в мире шоу на воде, неоновое шоу для детей, мировые хедлайнеры — и все это на просторах природного заповедника, на берегу реки Дон, вдали от городской суеты и забот.

Развлекательные мероприятия парка — самые крупные в Черноземье — собирают тысячи зрителей. Но и кроме просмотра шоу-программы здесь всегда есть чем заняться и ребятам, и взрослым. Одни только Змей Горыныч да леденец-«Пегунец» чего стоят! В парке «Кудыкина гора» устраивают квесты, проводят экскурсии, работает школа верховой езды для детей 12–17 лет.

В деревянной крепости, построенной без единого гвоздя, располагаются мастерские ремесленников из разных уголков России. Они научат всех желающих, как сделать своими руками романовскую игрушку или оберег. Детский городок с разнообразными горками и лабиринтами — один из крупнейших в России.

Гости любого возраста с удовольствием посещают сафари-край, где обитают более 50 видов животных, кормят страусов и кенгуру, козочек и кроликов, знакомятся с титаном конного мира тяжеловозом Чарли и крохой шетлендским пони. День рождения малыша или корпоративный выезд, проведенные в такой интересной обстановке, запомнятся как самый яркий праздник.

В садах «Кудыкиной горы» можно набрать ягод, стоит отведать также местный компот и мед. С самой высокой точки древнего кургана очень приятно любоваться закатом. А если, нагулявшись по парку, не захочется уезжать, то здесь можно и заночевать: в гостевых домиках на берегу Каменки или в палатке. **ТВ**

Тел.: +7 960 140 5000  
[www.kudikina-gora.org](http://www.kudikina-gora.org)  
[vk.com/kudikina\\_gora](https://vk.com/kudikina_gora)  
[www.instagram.com/kudikina.gora](https://www.instagram.com/kudikina.gora)





## ТОП-10

достопримечательностей  
«Кудыкиной горы»

- 1 15-метровый Змей Горыныч
- 2 стальной леденец на палочке высотой 3,5 м
- 3 деревянная крепость, построенная по древнерусскому образцу
- 4 огромная детская площадка
- 5 сафари-край
- 6 парк скульптур — героев сказок и мифов
- 7 деревянные гиганты — троянский конь и троянский бык
- 8 целебные источники
- 8 древний курган Кудыкина гора
- 10 чудо нового сезона (что это будет, пока тайна; гости придут — сами увидят!)





# English Forever

На набережной города Витториозо возле церкви Св. Лаврентия стоит скульптурная группа: мальтийский докер и британский солдатжимают друг другу руки. Это символизирует окончание колониального правления Британии на Мальте, которое завершилось в 1964 году. Мальта 160 лет была колонией Великобритании, и английский язык стал фактически родным для многих жителей и вторым официальным в стране.



## WHY MALTA?

- Качество образования
- Приемлемые цены
- Безопасность
- Широкий диапазон программ обучения
- Возможность обучения детей
- Тематические летние лагеря
- Сертификат, признаваемый в университетах мира
- Полное погружение в среду

**А**нгличане очень мягко ушли с острова, здесь не было остро-сюжетной борьбы за независимость, как в ряде других подвластных Британии стран.

Мальтийцы с удовольствием восприняли то хорошее, что было при британцах. От английского правления осталась британская система ведения дел в экономике, культуре, юриспруденции, даже дорожное движение в Мальте левостороннее. Английский язык стал вторым официальным на острове. Мальтийцы учат его с первого класса по британской образовательной системе. Это очень облегчает

общение с гостеприимными местными жителями. Мало того, Мальта обрела престижный статус ведущего европейского центра изучения английского языка и спорт здесь с Великобританией, являясь после нее второй страной Европы, где можно по-настоящему погрузиться в языковую среду, что просто необходимо на определенном этапе обучения.

## ТОЛЬКО АККРЕДИТОВАННЫЕ ШКОЛЫ

Стоимость обучения на языковых курсах на Мальте значительно ниже, чем в других англоязычных странах. Родители, отправляющие сюда детей на учебу, очень ценят царящие здесь спокойствие и безопасность.

На Мальте и Гозо около 50 языковых школ. Все имеют государственные лицензии Министерства образования, часть из них входит в FELTOM — независимую профессиональную Федерацию организаций по обучению английскому языку, которая разрабатывает стандарты обучения для языковых центров и строго следит за их соблюдением всеми членами Федерации. Будь то первое знакомство с английским, получение практики общения, поднятие знаний на новый уровень или усвоение профессиональных языковых навыков — для каждой цели есть специализированные аккредитованные школы.

## РАЗНООБРАЗНЫЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

Мальтийские школы предлагают широкий спектр общих, разговорных и специализированных программ для студентов, изучающих английский язык как иностранный. Можно подобрать учебные программы разной интенсивности и продолжительности для различных уровней подготовки.



## КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММ

Программы подразделяются по разным параметрам.

- По уровню знаний (для начинающих, для среднего уровня, для продвинутого уровня); по продолжительности (от недели до года); по интенсивности (от 10 до 50 уроков в неделю); по числу студентов в группе (индивидуально или в группе до 12 человек, возможны занятия на месте проживания студента); для детей и для взрослых.

- По тематике («Общий английский», «Деловой английский», «Медицина», «Финансы», «Экономика», «Страховое дело», «Туризм и гостиничное хозяйство», «Бухучет», «Маркетинг», «Секретарские курсы» и другие темы).

Программы тщательно подбираются с учетом подготовки и целей учащихся. Занятия можно начать в любое время года, курсы обычно начинаются по понедельникам. Каникулярные курсы организуются с июня по сентябрь.

По окончании обучения студенты получают сертификаты, признаваемые в большинстве университетов мира.

## ДЛЯ ЮНЫХ СТУДЕНТОВ

Почти все мальтийские школы предлагают программы для детей. Их обучение проводится с учетом возрастных особенностей и на разных уровнях.

В каникулярные курсы для детей и подростков обязательно входят культурные мероприятия и активный отдых. Обычно такими курсами руководят молодые профессиональные преподаватели, которые присматривают за детьми и после уроков. Одно из наиболее популярных предложений —

летний лагерь с изучением английского языка в удобной обстановке с множеством развлечений на любой вкус.

**Младший уровень** — семейные программы для родителей и детей от пяти лет. Если родители хотят присоединиться в поездке к своим детям, то им будут предложены программы семейного пребывания, где маленькие студенты обычно проживают вместе с родителями, которые могут обучаться вместе с детьми, а могут просто отдыхать.

## НАДО ЗНАТЬ

- Курение в общественных местах запрещено.
- Лицам младше 17 лет запрещается покупать или употреблять алкогольные напитки.
- Употребление спиртных напитков на улице запрещено.
- Ношение любого оружия, включая ножи, запрещено.

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ

БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ

БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ

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

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

<p><b>ANEX TOUR</b> МТ1 016189 М «КИТАЙ-ГОРОД» 8-800-77-55-000 <a href="http://www.anextour.com">www.anextour.com</a></p>	<p><b>ICS TRAVEL GROUP</b> МВ3 000786 М «ТУЛЬСКАЯ» (495) 748-4847 (мн.) <a href="http://www.icstrvl.ru">www.icstrvl.ru</a></p>	<p><b>БИБЛИО ГЛОБУС</b> МТ3 011710 М «ЛУБЯНКА», «СЕМЕНОВСКАЯ» (495) 504-2555 <a href="http://www.bgoperator.ru">www.bgoperator.ru</a></p>	<p><b>ВАНД ВОЯЖ</b> МТ3 011881 М «ТВЕРСКАЯ» (495) 780-3661 <a href="http://www.vand.ru">www.vand.ru</a></p>
<p><b>ДИАЛОГ</b> МТ3 016829 М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ» (495) 730-2022 (мн.) <a href="http://www.maltaresort.ru">www.maltaresort.ru</a></p>	<p><b>ИНСАЙТ-ЛИНГВА</b> МТ3 009842 М «НОВОСЛОБОДСКАЯ» (495) 795-0922 <a href="http://www.i-l.ru">www.i-l.ru</a></p>	<p><b>ТК МЕЛИТА</b> МТ3 011106 М «АРБАТСКАЯ» (495) 220-7270 <a href="http://www.maltatour.ru">www.maltatour.ru</a></p>	<p><b>НАТАЛИ ТУРС</b> МТ1 000867 М «МАЯКОВСКАЯ» (495) 792-56-09 <a href="http://www.natalie-tours.ru">www.natalie-tours.ru</a></p>
<p><b>СТБ ТУРС</b> МТ3 006955 М «ДОСТОЕВСКАЯ» (495) 789-8779 <a href="http://www.stbtours.ru">www.stbtours.ru</a></p>	<p><b>ТРЕВЕЛ ЭКСПРЕСС</b> МТ3 000756 М «АРБАТСКАЯ» (495) 509-8542 <a href="http://www.travel-express.ru">www.travel-express.ru</a></p>	<p><b>ТРЭВЕЛМАРТ</b> МТ3 011890 М «ТАГАНСКАЯ» (495) 935-8330 <a href="http://www.mymalta.ru">www.mymalta.ru</a></p>	<p style="font-size: 8px; text-align: center;">Мальта - не просто отдых! МАЛЬТА IS MORE</p>

## ПОДГОТОВКА К ЭКЗАМЕНАМ

На мальтийских языковых курсах предлагается подготовка к экзаменам Кембриджского университета — IELTS/Cambridge:

- First Certificate Examination (FCE),
- Advanced Certificate Examination (ACE),
- Proficiency Certificate Examination (CPE),
- Международный сертификат CELTA (International Certificate in English Language Training to Adults),
- TOEFL (Teaching of English as a Foreign Language).

**Летний языковой лагерь** для детей и подростков от 7 до 17 лет — следующий уровень. Здесь в программу пребывания, помимо занятий в классах и проживания под присмотром русскоязычного вожатого, входят также организация экскурсий и круизов, пляжных барбекю и вечеринок. Песни, учебные игры прекрасно вписываются в систему обучения, где каждому дается возможность почувствовать свои успехи в непринужденной благожелательной атмосфере.

## АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Здесь, как правило, предполагается обучение языку с академическим уклоном или изучение делового английского. Первый вариант открывает возможность дальнейшего поступления в университет любой англоязычной страны. Изучение делового английского важно для тех, кто работает с иностранными партнерами, владеющими английским языком.

## РАЗМЕЩЕНИЕ

Студентов размещают в отелях (от 2 до 5 звезд), в апартаментах, в школьном общежитии под присмотром русскоязычного вожатого, в семье или у преподавателей. В любом случае предлагаемое жилье соответствует высоким европейским стандартам.

Проживание в семье дает удобную возможность познакомиться с бытом мальтийцев, их повседневной жизнью, при том, что это самый экономичный вариант. Студенты также могут жить и у преподавателя, где у них будет преимущество в прохожде-

нии индивидуального курса, что позволяет добиться наилучшего результата.

## ЧТО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

В стоимость обычно включены регистрационный сбор, тестирование перед началом занятий, обучение английскому языку, учебные материалы, сертификат о прохождении курса, проживание и питание по выбранному варианту, банковские издержки школы. Для детей добавляется внеклассная программа под руководством персонала, передвижение на школьном автобусе, встреча и проводы в аэропорту Мальты.

## БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА

На Мальте можно хорошо отдохнуть в свободное от учебы время. Школы предлагают различные культурные и спортивные программы. Студенты могут воочию увидеть замечательные достопримечательности Мальты, а те, кто любит активный отдых, — заняться подводным плаванием, водными лыжами, виндсерфингом, верховой ездой, теннисом или гольфом. И, конечно, никто не откажется от удовольствия искупаться в теплом, кристально чистом море.

Международный авторитет мальтийских языковых школ, возможность общения по-английски и после занятий, гостеприимство мальтийцев, безопасная обстановка, прекрасная погода даже зимой — все это дает право утверждать, что Мальта — именно то место, где учить английский язык — одно удовольствие! **TE**

## ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

Лицензированные школы  
[www.visitmalta.com/en/language-schools](http://www.visitmalta.com/en/language-schools)

Федерация организаций, обучающих английскому языку на Мальте (FELTOM)  
[www.feltom.com](http://www.feltom.com)

Независимый комитет по обучению английскому в качестве второго языка, Министерство образования и трудоустройства  
[www.eltcouncil.gov.mt](http://www.eltcouncil.gov.mt)

Официальный сайт туризма на Мальте  
[www.visitmalta.com](http://www.visitmalta.com)







# ПРИНЦЕССА ЦИРКА

МЮЗИКЛ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

МУЗЫКА ИМРЕ КАЛЬМАН

ЛИБРЕТТО СЕБАСТЬЯН СОЛДЕВИЛЬЯ (ФРАНЦИЯ/КАНАДА),  
МАРИНА ШВЫДКАЯ, АЛЕКСЕЙ ИВАЩЕНКО

СТИХИ И ДИАЛОГИ АЛЕКСЕЙ ИВАЩЕНКО

РЕЖИССЕРЫ-ПОСТАНОВЩИКИ  
СЕБАСТЬЯН СОЛДЕВИЛЬЯ (ФРАНЦИЯ/КАНАДА),  
МАРИНА ШВЫДКАЯ

с 6 МАРТА ПО 30 АПРЕЛЯ

ПРИ УЧАСТИИ

**7 Fingers**  
(КАНАДА)



(495) 797 63 00 ■ WWW.МЮЗИКЛ.РФ 6+

МОСКОВСКИЙ ТЕАТР МЮЗИКЛА  
АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ  
С ТУРИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ,  
КОТОРЫМ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ **ОСОБЫЕ  
УСЛОВИЯ** ПОКУПКИ БИЛЕТОВ:

- специальные цены и скидки;
- приоритетное бронирование мест;
- пригласительные билеты для сопровождающих групп от 20 человек;
- возможность организации экскурсий за кулисы театра;
- бесплатные рекламные материалы.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТЕАТРА  
МЮЗИКЛА ПОЗВОЛЯЮТ ПРОВЕСТИ  
**КОРПОРАТИВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ  
ЛЮБОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ  
или ЦЕЛЕВОЙ СПЕКТАКЛЬ ДЛЯ  
ВАШЕЙ КОМПАНИИ.**

В вашем распоряжении:

- современный зрительный зал на 1200 мест;
- вместительная парковка на 200 машиномест;
- просторные фойе и гардеробы;
- современное техническое оснащение;
- транспортная доступность (7 минут пешком от м. Багратионовская, выезд на ТТК и Кутузовский проспект);
- бесплатные маршрутные такси до 7 станций метро после спектакля;
- три отдельных банкетных зоны на 60, 250, 450 человек, общая фуршетная зона на 1200 человек, составление индивидуального меню.

Подробности по телефону:

8 495 797 63 00, доб. 121

Любовь Фомина



# Возвращение фаворита

Турция уже сейчас чувствует себя уверенно. Ведущие игроки рынка предрекают стране лидерство среди выездных направлений этим летом, называя в числе главных причин отложенный спрос, укрепившийся рубль и лояльную политику турецких отельеров.

**ТЕКСТ**  
АЛЕКСАНДРА  
ПОЛЯНСКАЯ



**ОЛЬГА ИВАНОВА**

PR-директор управляющей компании объединенной сети «Горячие туры» и «ТБГ»

Турция вряд ли уступит первую позицию в предстоящем летнем сезоне. Сравнивать с предыдущими годами сложно, потому что в 2015 году не было Египта, а Турция вернулась только в середине лета и то на регулярных рейсах. А два года назад в летнем сезоне наравне с Турцией конкурировал Египет. Несомненно, отвоевывать позиции будет Россия. Интересно будет понаблюдать за Арменией, которая разрешила российским гражданам въезд по внутренним паспортам.

**И**нтерес российских туристов к поездкам в Турцию в январе, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, вырос на 324,4%, говорится в аналитической справке АТОР. «Мы достигли хороших объемов за короткий период, поэтому оптимистично смотрим на это лето», — рассказывает заместитель генерального директора Coral Travel Сельчук Бугай. Эксперт надеется, что «черная полоса» осталась позади и у Турции будет хорошее лето. По его мнению, цены в 2017 году будут приемлемыми, они не превысят уровня позапрошлого, 2015, года.

Исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе видит в беспрецедентно низких ценах на путевки одну из главных причин роста спроса. По ее словам, тур в Турцию на двоих летом на неделю можно купить за 38–40 тысяч рублей с размещением в трехзвездочной гостинице на базе «все включено». «Пока сложно сказать, как будет выглядеть рейтинг летних предпочтений. До закрытий программ раннего бронирования еще есть время, и картина может измениться, но уже сейчас очевидно, что Турция бьет все рекорды», — резюмирует Майя Ломидзе.

Между тем, по данным Центра бронирования объединенной сети «Горячие туры» и ТБГ, раннее бронирование идет очень активно, с глубиной до середины октября 2017 года. Вернувшаяся Турция лидирует: более 31% от общего числа заявок.

## НИЗКИЕ ЦЕНЫ — ДРАЙВЕР РОСТА

Геннадий Косарев, вице-президент «Натали Турс», уверен, что Турция станет хитом продаж в летнем сезоне 2017 года. По его словам, уже сейчас на фоне укрепившегося рубля

и привлекательных цен на отели отмечается значительный рост бронирований, глубина достигает 50 дней. До 1 марта отели предоставляли скидки в размере 30%, потом скидка составит 20%. «По итогам года объем российского турпотока в Турцию составит 3–3,5 млн человек, что на 30% меньше докризисного потока, но в разы больше показателей 2015–2016 годов», — таков прогноз туроператора.

Сергей Толчин, заместитель гендиректора «НТК Интурист», поддерживает коллегу. По его словам, по объему раннего бронирования Турции можно смело говорить о росте продаж в 2–3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Глубина продаж достигает октября. «Скидки по акции «Раннее бронирование» достигают 50%. Это хорошая возможность забронировать места в самых популярных отелях и по выгодной цене, ведь в разгар сезона места там бывает сложно найти», — рассказывает эксперт.

«На данном этапе стоимость туров на горячие месяцы, июль и август, находится ниже уровня 2015 года. Но, вероятно, с началом сезона и полетных программ стоимость отдыха в Турции повысится», — заявляет Мария Конабеева, директор по маркетингу TBS.

ANEX Tour также положительно оценивает перспективы Турции. В компании отметили, что, по предварительным результатам раннего бронирования, эта страна действительно является одним из популярных направлений для отдыха в сезоне лето-2017. «При этом ценовая политика существенно не изменилась, стоимость осталась примерно на том же уровне, тем не менее колебания курса валют влияют на конечную стоимость в рублях. Отели предоставляют спецпредложения, идет активное раннее бронирование», — сообщает пресс-служба туроператора.





## КУДА ВЕЗЕМ?

Кардинальных изменений в предпочтении туристов на турецком побережье не произошло. Наибольшим спросом, по словам экспертов, традиционно пользуются Аланья, Кемер и Сиде. «Востребованы туры продолжительностью от 7 до 10 дней. Средняя стоимость недельного тура в отеле 3-4\* в мае — начале июня составляет 20–30 тысяч рублей, в июле — августе — 60–70 тысяч рублей на питании all inclusive», — говорит Сергей Толчин.

В компании «Натали Турс» активно бронируют отели в Кемере и Сиде. Средняя продолжительность отдыха — 9 дней, против 11 дней в 2013 году. Стоимость семейной поездки на 9 дней — от 75 тысяч рублей.

«Россияне при бронировании отелей в Турции отдают предпочтение отелям категории 5\*, что вполне объяснимо для раннего бронирования, пока действуют привлекательные ценовые предложения. Популярностью пользуются курорты Средиземноморского побережья — Кемер, Белек, Аланья, Сиде», — отмечает Ольга Иванова, PR-директор управляющей компании объединенной сети «Горячие туры» и ТБГ.

Туристы ANEX Tour выбирают отели 5\* в Анталья, Кемере, Белеке, Сиде, Аланье.

## ПОЛЕТНЫЕ ПРОГРАММЫ

После открытия чартерного авиасообщения в прошлом году туроператоры выставляли достаточно обширную полетную программу, предстоящий летний сезон не станет исключением. Так, чартерная полетная программа компании ANEX Tour будет осуществляться более чем из 30 городов РФ авиакомпанией AZUR air. Также в ассортименте — пакеты с перелетом до Аланьи с вылетами из Москвы. Кроме Анталийского побережья, туроператор предложит отдых на курортах Эгейского побережья, прилет будет осуществляться в Даламан.

«В этом году мы значительно расширили перевозку в Турцию. Будем летать с апреля до ноября 2017 года, — рассказывает Сергей Толчин. — В Анталья — из Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Самары, Екатеринбург, Уфы, Краснодар, Минеральных Вод и Ростова-на-Дону. В Даламан — из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбург, Казани, Самары и Уфы».

По словам Геннадия Косарева, каждый туроператор, активно работающий на турецком направлении, в летнем сезоне будет ставить плотную полетную программу. «Но утрясется она в середине апреля, когда игроки окончательно определятся с объемами», — считает эксперт. **ТБ**



**МАРИЯ КОНАБЕВА**

Директор по маркетингу TBS

Турция стала лидером по раннему бронированию еще с конца 2016 года. Основным спросом пользуются отели на средиземноморском побережье Турции (Белек, Кемер, Сиде). Сейчас стоимость туров на горячие месяцы, такие как июль и август, находятся ниже уровня 2015 года. Но вероятно, что с началом сезона цены повысятся. Мы считаем, что среди выездных направлений в летнем сезоне 2017 Турция будет самой популярной страной, оставив позади себя Грецию, Тунис и Кипр.



# Экотуризм ламанчский

1

ТЕКСТ ИВАН  
КАЛАШНИКОВ



Кастилья-ла-Манча  
на карте Испании

- 1 Tablas de Daimiel — прекрасное место для наблюдения за редкими птицами
- 2 В Кампо-де-Криптана Дон Кихот сражался с ветряными мельницами
- 3 Конусообразные хижины местных жителей «кабаньос» дали название всему парку
- 4 За сходство с Африкой саванны парка Сабаньегос называют испанским Серенгети

Пресс-тур в Кастилью-ла-Манчу был организован Отделом туризма Посольства Испании в Москве, Автономной организацией национальных парков, Администрацией Сообщества Кастилья-ла-Манча, TUREBE (Клуб экотуризма Испании) и Ассоциацией туризма Tablas de Daimiel.

В последние годы в Испанию все чаще приезжают любители экологического туризма. Один из самых привлекательных регионов страны с точки зрения «зеленых» путешествий — ближнее к Мадриду автономное сообщество Кастилья-ла-Манча.

## ТРИ ПАРКА — ТРИ ЛАНДШАФТА

Всего полтора часа езды на машине из Мадрида — и, миновав столицу Кастилья-ла-Манча средневековый Толедо, туристы попадают в уникальное место. На относительно небольшой территории сосредоточены самые разные природные ландшафты: горные хребты, средиземноморские леса, саванна, озерный край. Здесь находятся известные национальные парки региона — Сабаньегос и Tablas de Daimiel, а также биосферный заповедник La Mancha Húmeda. Парки открыты для свободного и бесплатного посещения туристами, правила лишь запрещают передвижение на личном транспорте (иногда даже на велосипеде), разведение костров и остановки в палатках.

Парк Сабаньегос расположен рядом с городком Навас-де-Эстена. Совершая здесь прогулки или трекинговые походы, туристы могут перенестись во времени на 200–300 млн лет назад в кембрийскую эру — увидеть рас-

тения-эндемики, произрастающие только в этом парке, и уникальные древние окаменелости со следами подводных рептилий. Или понаблюдать в бинокль за испанскими имперскими орлами, открыть богатый мир средиземноморских растений — тамариска, тиса, пробковых деревьев, диких роз, дубов, каштанов. Или же отправиться по горной тропе любоваться водопадами. Для туристов разработано 16 пешеходных маршрутов разной протяженности и сложности.

Одна из изюминок парка Сабаньегос — уходящая до гор на горизонте саванна, где, совершенно не боясь людей, пасутся олени. За сходство ландшафтов с Африкой эту часть парка называют испанским Серенгети.

Как и в Танзании, здесь организуют джип-сафари и фототуры. В любом из маршрутов туристов сопровождают профессиональные гиды.

Другой национальный парк, Tablas de Daimiel, расположен в 10 км от городка Даймиель и часе езды от Сабаньегос. Он известен тем, что на его территории находятся несколько десятков озер, где обитают





многочисленные виды птиц — от редких красноголовых уток до розовых фламинго. Из системы местных озер берет начало одна из самых крупных рек Испании Гвадиана, исчезающая в карстовых провалах, чтобы спустя 100 км вновь появиться на поверхности. Туры в парк организует компания Caminos del Guadiana. Возможны как пешеходные прогулки с гидом, так и комбинированные туры — пешком и на джипах.

Еще один популярный у туристов парк — заповедник биосферы, La Mancha Húmeda, находится в 67 км от Даймиеля. Он объединяет в себе три экосистемы: средиземноморские леса, 15 озер длиной 1–2 км с живописными лагунами и богатый подводный мир. Несмотря на статус парка как биосферного заповедника отдельные его территории, например Lagunas de Ruidera, полностью открыты для экотуристов. Здесь предлагается множество видов активного отдыха — сноу-клинг, дайвинг, каякинг, гребля на каноэ, прогулки на яхтах, рыбалка, трекинг, поездки на горных велосипедах. И даже несложные спелеомаршруты в сопровождении гида в пещеру глубиной 18 м, где, согласно роману Сервантеса, жил Дон Кихот Ламанчский.



## НЕ ТОЛЬКО ПАРКИ

Экотуризм в Кастилье-ла-Манча обычно дополняют посещением средневековых

городков. Стоит обратить особое внимание на два из них — Альмагро и Кампос-де-Криптана. Альмагро, основанный римлянами в 1176 году, и сегодня выглядит так же, как несколько веков назад: все дома в городе не выше двух этажей и выкрашены только в белый и песочный цвета. Туристов привлекает в Альмагро огромная, необычная по архитектуре площадь, где проходили городские праздники, бои быков и казни.

И сохранившийся с XVI века театр комедий — Corral de Comedias, напоминающий шекспировский «Глобус», — где до сих пор идут представления. Визитная карточка Кампос-де-Криптана — около десятка старинных белых ветряных мельниц, расположенных на вершине холма над городом. Часть из них работают до сих пор. В выходные дни и праздники в некоторых мельницах проводят экскурсии, так что туристы могут сами поучаствовать в производстве муки. Именно с этими исполинами сражался отважный Дон Кихот. Всего в Кастилье-ла-Манча сохранилось около 500 ветряных мельниц.

Как отмечают эксперты, экологический туризм в Испании может быть популярен в первую очередь у индивидуальных российских туристов и как дополнение к пляжному и городскому отдыху, а также в качестве самостоятельных инсентив- и тимбилдинг-программ для корпоративных клиентов. **16**

## ГДЕ ЕЩЕ ПОБЫВАТЬ

**Мотилья** — фортификационные сооружения бронзового века, сохранившиеся недалеко от города Даймиель. Это каменные крепости диаметром около 40 метров и высотой 10 метров с concentрическими помещениями внутри. Мотилья в случае осады неприятелем могла укрыть до 100 человек.

**Ресторан El Bodegon.** Зданию ресторана в городе Даймиель 280 лет. В его подвалах на глубине 12 метров хранится 1100 видов вина. Бутылка самого дорогого стоит 4000 евро. В El Bodegon варят пиво Salvaje крепостью 7° с добавлением винограда «шардоне». Его не продают в магазинах. Возможно посещение ресторана группами с ужином и дегустацией вин.



# Все перемены – к лучшему

ТЕКСТ  
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

Российские туристы возвращают свои позиции в Королевстве Таиланд — впервые за два года.

**П**о итогам 2016 года Таиланд вошел в тройку самых популярных мест отдыха у россиян. В сравнении с 2015-м, по данным Министерства туризма и спорта Таиланда, турпоток в эту страну увеличился более чем на 23% и составил 1 089 992 человека. В «общем зачете» по посещаемости Россия заняла первое место среди европейских стран, обогнав Великобританию с ее 1 003 386 туристами.

В лидерах на этот раз оказался Пхукет, подтвердивший статус самого популярного направления Таиланда. Турпоток на него вырос на 51% и достиг докризисного значения. Об этом сообщает Ассоциация туроператоров со ссылкой на данные отчета таиландской консалтинговой компании C9 Hotelworks. Из 4 млн туристов, посетивших остров в 2016 году, более 500 тысяч было наших соотечественников. Россияне вновь стали вторыми на Пхукете после граждан Китая.

Во многом этому способствовало закрытие почти домашних Египта и Турции и продолжающееся укрепление курса рубля. Но не только. Изменилась стратегия продвижения Таиланда на российском рынке. Объединив усилия, туроператоры организовали чартерную перевозку из 30 городов России. Увеличилась доля возвратных туристов и продолжительность самого отдыха — в среднем до 17 дней. К тому же для жителей некоторых регионов Таиланд в 2016 году стал единственным пляжным направлением, куда можно было лететь без пересадки.

О значительном росте спроса на Таиланд говорит и возобновление с 15 декабря 2016 года рейса Бангкок — Москва авиакомпании Thai Airways, вернувшейся на российский рынок после двухлетнего перерыва. Только за первый месяц ее пассажиропоток составил 7,8 тысячи человек. Загрузка на рейсы компании в декабре — январе 2016–2017 годов выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2014–2015 годов. По словам ее вице-президента Брайана Бэнстона, если тенденция сохранится, то возможно рассмотрение вопроса об увеличении числа рейсов.

С 9 октября 2016 года стартовали прямые регулярные рейсы из Владивостока в Бангкок. Раз в неделю их выполняет авиакомпания S7 Airlines. Ранее из столицы Приморья в Таиланд можно было долететь только чартерными рейсами или регулярными с пересадкой в Китае, Корею или Японию. В летнем расписании S7 Airlines появится также новый прямой рейс в Паттайю из Иркутска. Появились и новые чартерные цепочки. Так, с февраля этого года рейсы из Барнаула в Бангкок по заказу туроператора ANEX Tour будет выполнять авиакомпания AZUR air. И это при том, что с началом зимнего сезона туристам доступны еще три полетные программы с вылетом из Барнаула.

В ноябре 2016 года Кабинет министров Таиланда одобрил повышение частоты рейсов российских авиакомпаний в страну. Еженедельно они могут совершать 105 рейсов в Банг-



кок (вместо 70) и 56 рейсов (вдвое больше) на Пхукет. Соответственно, тайские компании могут увеличить количество полетов в Москву до 105 рейсов и в Санкт-Петербург до 56 рейсов в неделю.

Расширяется география перевозок и в самом Таиланде. О запуске с 30 марта двух регулярных рейсов из паттайского аэропорта Утипао на Пхукет и в провинцию Убон-Ратчатхани объявил тайский лоукостер Thai AirAsia. Туристы, отдыхающие в Паттае, получают удобную возможность провести часть отпуска на экзотическом северо-востоке страны или на Андаманском побережье. Раньше добраться на самолете из Паттайи на Пхукет можно было только с пересадкой в Бангкоке.

С ноября 2016 года лоукостер AirAsia выполняет ежедневные прямые рейсы между Пхукетом и камбоджийским Сиенреапом. Это позволяет совместить пляжный отдых с экскурсионным — посетив, например, храмовый комплекс Ангкор-Ват.

Власти Таиланда прикладывают большие усилия, чтобы расширить возможности для отдыха туристов. 12 февраля 2017 года открыто прямое паромное сообщение между Паттайей и королевским курортом Хуа-Хин, пока еще недостаточно известным на российском туристическом рынке. Рейсы выполняет компания Royal Passenger Line на пароме-катамаране Royal-1. В нем 286 мест в салоне экономкласса, 44 места в бизнес-классе и две VIP-каюты на 8 человек каждая. Цена билета в экономклассе 1250 бат, время в пути около 2 часов. Пока паром делает всего один рейс в день, но рассматривается возможность расширения маршрутной сети и запуск паромов, способных перевозить транспортные средства.

Для любителей яхтинга разработаны новые маршруты к живописным островам: Паттайя — Ко-Чанг и Ко-Чанг — Ко-Конг. Программа предусматривает знакомство с кра-



сивейшими местами восточного побережья и отдых в гостях у местных рыбаков.

Меняется и визовая политика королевства. С 1 декабря 2016 года в дипломатических представительствах страны однократные туристические визы тем, кто собирается задержаться в стране более чем на 30 дней, оформляются бесплатно. Тому, кто собирается получить такую долговременную визу по прибытии в аэропорту, надо заплатить 1000 бат (около \$28) — вдвое меньше, чем прежде.

Согласно недавнему решению Министерства внутренних дел Таиланда, это правило будет действовать до сентября 2017 года.

В последнее время тайцы делают многое, чтобы турпоток в их страну вырос не только количественно, но и качественно. Активно продвигается оздоровительный, свадебный и спортивный туризм. Ведутся переговоры с издательством Michelin о выпуске ресторанного «Красного гида Мишлен» по Бангкоку. Планируется, что к концу 2017 года весь Пхукет будет покрыт сетью бесплатного Wi-Fi, доступного туристам и местным жителям. Сотовый провайдер CAT Telecom обещает установить 1000 точек доступа во всех населенных пунктах острова, на его главных пляжах и возле каждой туристической достопримечательности.

А пока Таиланд готовится к беспрецедентному наплыву гостей. По прогнозам тайских аналитиков, турпоток в нынешнем 2017 году может превысить 34 млн человек против 32,6 млн в 2016-м. Российский бизнес не ждет резкого увеличения количества туристов в эту страну, но надеется, что положительная тенденция сохранится.



## ТОП-7 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ КУРОРТОВ ТАИЛАНДА



### ПХУКЕТ

Главный курорт страны и настоящая выставка достижений отельно-ресторанного хозяйства Таиланда, где одинаково хорошо всем — любителям экзотики и ночных тусовок, искателям приключений и семьям с детьми, людям состоятельным и «бюджетным» туристам.

Завлекая гостей, компании Пхукета проявляют чудеса креативности. Так, Phuket Tour Holiday повысила спрос на свои экскурсионные туры за счет охотников на покемонов, «поселив» эти виртуальные существа рядом с главными достопримечательностями острова — в храме Ват-Чалонг, в парке Сапан-Химе, на смотровых площадках в Кароне, на мысе Промтхеп и в других интересных местах.

### ПАТТАЙЯ

Шумная раскованная Паттайя по-прежнему популярна среди российских туристов. Причем вопреки расхожему мнению здесь неплохо отдохнуть с детьми, если выбрать отели, расположенные в северной части курорта. А по числу тематических парков, аквапарков и зоопарков Паттайе вообще нет равных.



### КО-ЛИПЕ

Остров называют «Тайскими Мальдивами». Набирающий популярность курорт на юге Таиланда легко обойти пешком. От ближайшего аэродрома в Хат-Яй туда около четырех часов езды — сначала 2 часа до морского пирса в Пакбара, а потом еще столько

же на скоростном пароме. Отели здесь на любой вкус и кошелек — от фешенебельных до скромных апартаментов со спартанским комфортом. Основные пляжи острова соединены между собой тропинками, позволяющими быстро перейти с одного места на другое — встретить рассвет на пляже Санрайз, провести день на главном пляже Паттайи с мелким белым песком и понаблюдать за закатом в уютной бухте Сансет, а на следующий день отправиться на пляж Карма с самой красивой панорамой и самым тихим морем.

### ХУА-ХИН

Один из старейших курортов Таиланда в 200 км к юго-западу от Бангкока — это 5 км пляжей с белым песком, гольф-поля и фешенебельные отели в английском стиле. С начала прошлого века Хуа-Хин служит любимым местом отдыха королевской семьи и по-прежнему остается респектабельным тихим местом.



### КРАБИ

Популярный курорт с живописным побережьем и выступающими из воды скалами. Многие утверждают, что местному пляжу Рейли нет равных во всем Таиланде. Пляж расположен на полуострове, и попасть на него можно только на лодке. Луч-

ший способ проникнуться красотой Рейли — остановиться на несколько дней в одном из здешних отелей.

### КО-ЧАНГ

Еще один остров-курорт, привлекающий тихим спокойным отдыхом, современной туристической инфраструктурой, нетронутыми тропическими джунглями, белым песком и теплым морем. Красочный и богатый подводный мир Сиамского залива сделал курорт особенно популярным среди любителей дайвинга.



### САМУЙ

Белые пляжи Самуя и его лагуны с нависающими над морем пальмами первыми оценили хиппи в 1970-е годы. Теперь отели на острове растут как грибы после дождя, но его центральная часть по-прежнему представляет собой гористые тропические джунгли. Самые

популярные курорты — Чавенг и Ламай — расположены на восточном побережье. Оттуда по опоясывающей остров кольцевой дороге легко попасть на северное побережье, облюбованное любителями семейного отдыха, или на южное — сохранившее первозданную природную красоту, с дикими пляжами и дешевым жильем для тех, кто приезжает сюда на всю зиму. **TE**



*Удивительный Таиланд*  
amazing  
**THAILAND**



***Окунитесь в мир Тайнесс!***

*Тайнесс - понятие, объединяющее в себе культуру и образ жизни тайского народа.*

*Туристическое Управление Таиланда  
Московский офис  
[info@tourismthailand.ru](mailto:info@tourismthailand.ru)  
[www.tourismthailand.ru](http://www.tourismthailand.ru)*

# Десять лет с «яблоком»

Основатель компании Apple Стив Джобс представил первую модель смартфона iPhone в Калифорнии 9 января 2007 года. Таким образом, нынешний год — юбилейный для гаджета, без которого нам уже сложно представить свою жизнь. Как iPhone изменил мир, в нашем случае — мир туризма?



## GPS

Компания Apple одной из первых внедрила технологию GPS в мобильные устройства для массового рынка. Первым телефоном компании с поддержкой GPS стал iPhone 3G.



## ПРИЛОЖЕНИЯ

В 2008 году вместе с iPhone 3G появился App Store. В 2016 году количество приложений в магазине перешло отметку в 2 миллиона. Сегодня с помощью приложений в iPhone можно организовать поездку «от и до»: спланировать ее, забронировать гостиницу, купить авиабилет, построить автомобильный или пеший маршрут, скачать путеводитель или мобильный гид.



## МЕССЕНДЖЕРЫ

Появление iPhone «проложило» путь мессенджерам. Раньше СМС-сообщения хранились в отдельных файлах без привязки к конкретному диалогу, но все изменилось благодаря приложению Message.app в iPhone 2G. Сегодня мессенджеры — это не просто средство коммуникации. Многие туристические компании используют их для того, чтобы консультировать клиентов, информировать их о статусе тура или новых предложениях, собирать отзывы.

## СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ КОМПАНИИ TNS, ПРОВЕДЕННОМУ ПО ЗАКАЗУ GOOGLE:

90 %

россиян ищут информацию о перелетах и гостиницах в интернете

52 %

всех пользователей Рунета выходят в сеть через мобильные устройства, за четыре года их доля выросла на 31%

70 %

онлайн-аудитории в возрасте от 18 лет использует смартфоны в качестве основного инструмента для выхода в сеть

78 %

респондентов приобретают авиабилеты онлайн, но только 12% осуществляют покупку со смартфона

60 %

россиян, использующих интернет для поиска авиабилетов, отелей и пакетных туров, запрашивают эту информацию со смартфонов



### ТИМ КУК

Генеральный директор Apple

«Устройства iPhone занимают существенную часть жизни наших клиентов, и сегодня они сильнее, чем когда-либо, перекраивают способы нашего взаимодействия, наши развлечения, работу и само существование»

12,4 %

рынка смартфонов в России приходится на долю «яблочных» аппаратов, показывает исследование маркетинговой компании GfK Group.



# С ПОЛЮСОМ В ДУШЕ



Неутомимый российский путешественник, капитан дальнего плавания, яхтсмен, член Союза писателей, протоиерей Русской Православной Церкви Московского Патриархата Федор Конюхов после успешного завершения кругосветного полета на воздушном шаре «Мортон» приступил к изготовлению теплового аэростата для полета в стратосферу с целью установить новый рекорд высоты.

**Не так давно вы установили абсолютный мировой рекорд, облетев вокруг земного шара за 11 дней 5 часов 11 минут или, другими словами, за 269 часов и 11 минут...**

Да, в июле 2016 года мне удалось это с первой же попытки. Продолжительность полета стала беспрецедентно короткой, и прошлый рекорд в этой категории, установленный американцем Стивеном Фоссеттом, был побит на 51 час и 22 минуты.

**К вам часто подходят молодые и не очень путешественники и просят наставления. Что вы им обычно советуете?**

Как правило, я спрашиваю у них: почему вы решили встать на этот путь? Почему вы не хотите быть, например, писателями или музыкантами? Они отвечают — у нас нет таланта на это. Но ведь, чтобы стать путешественником тоже необходимо талант. И путешественник — это отнюдь не искатель приключений, гонящийся за экстримом и сенсациями. Многие, очень многие, кто так считал, лишились жизни без всякого смысла. Так нужна ли эта неоправданная игра со смертью?

**Что же, по-вашему, настоящее путешествие?**

Это всегда неожиданные трудности и препятствия, которые приходится преодолевать, иногда с большим риском. А одиночные путешествия опасны и коварны вдвойне. В них приходится рассчитывать только на себя. На свои навыки, опыт, знания, выдержку и веру. Например, в иных местах мирового океана есть так называемые «мертвые зоны», природные акустические провалы, в которых нет вообще никакой связи с внешним миром: зашел — и потерялся...

**Что объединяет ваши путешествия?**

Прежде всего, жажда странствий и приключений. Хочется смотреть на земной шар глазами не праздного туриста, а исследователя, человека Божьего, познающего мир изнутри. И, конечно, романтика. Романтика дальних странствий, новых открытий. Сколько раз я путешествовал по разным странам — нет ни идеальных, ни плохих стран, все живут во грехе. Но в мире нет ни одного некрасивого места: природа не способна создавать некрасивые вещи, неприглядными их делает только человек.

Сейчас я священник, и можно сказать, что на этот путь меня привели мои многочисленные путешествия. Я был верующим всегда, такая уж у нас семья: мой дед священник и его брат



Федор Конюхов — первый в мире человек, который достиг пяти полюсов нашей планеты: Северный географический, Южный географический, Полюс относительной недоступности в Северном Ледовитом океане, Эверест (полюс высоты), Мыс Горн (полюс яхтсменов). Первый в мире россиянин, которому удалось выполнить программу «Семь вершин мира» — подняться на высочайшую вершину каждого континента

ФОТО: KONYUKHOV.RU

тоже, он даже канонизирован как новомученик. У каждого путешественника, идущего к своей цели, Полюс в его душе.

#### Какие страны из тех, что вы посетили, были самыми необычными?

Гренландия, где «ничего не происходило, ничего не происходило и ничего не происходило...», — на самом деле весьма загадочный континент. С высоты птичьего полета эта страна формой напоминает ведьмин башмак, лежащий на боку пяткой к арктической полярной шапке, язычком повернутый к Датскому проливу, а мыском уткнувшийся в Атлантический океан. Более трех четвертей территории страны покрыты льдом. История этой страны напоминает хитрого зверя; она представляет собой смесь древних саг, невероятных событий, научных фактов и гипотез. Согласно легенде, около 5 тысяч лет назад на острове жили два племени, о которых сведений не сохранилось. На их место пришли представители племени саккак, о котором известно чуть больше, — археологи нашли несколько предметов его материальной культуры. Научные данные и гипотезы не в состоянии объяснить, откуда приходили сюда люди, куда они потом исчезали... Специфическая география и близость к Северному полюсу являются причиной ряда природных феноменов, наиболее впечатляющими из которых являются северное сияние и «фата-моргана» (эффект оптического обмана, мираж). Но если северное сияние просто весьма завораживающее действие, то «фата-моргана» представляет собой серьезную опасность для психики.

#### А в каких-нибудь необычных отелях вы останавливались? По какому принципу вы выбираете себе место для «цивилизированной дислокации»?

Выбираю отель, где меня любят и ждут. А такие гостиницы есть всегда и везде, практически во всех странах мира. Мне не особо важна звездность или какие-то определенные условия. Самое главное — это атмосфера. Когда вокруг едино-

мысленники, которые понимают тебя, знают о твоих делах. Зачем ты здесь и что собираешься делать.

#### Ваши путешествия — это всегда захватывающее приключение, за которыми наблюдают тысячи людей по всему миру...

Да, безусловно, приключения всегда волнуют и возбуждают истинного исследователя. Но я никогда не пускался в погоню за ними бездумно. Чтобы человек правильно развивался, необходимо развивать не только тело, но и ум, и духовность. Это три ипостаси, на которых, на мой взгляд, должен стоять человек. Путешествие ради одного спортивного рекорда — тоже, на мой взгляд, неполноценно.

#### Вас можно назвать профессиональным путешественником?

Для обыкновенных людей путешествие — это не профессия. И я тоже не профессионал. Профессионализм в моем деле — вещь коварная, есть опасность «заиграться», почувствовать ложную безопасность. Тысячи искателей приключений разных стран и национальностей год из года покидают насиженные места и кардинально меняют свой образ жизни, становясь — кто на короткое время, кто навсегда — путешественниками. Одни добиваются того, что ищут, другие возвращаются ни с чем, третьи находят себе могилу среди льдов или скал... Конечно, страх присутствует. Я всегда боюсь, начиная новое путешествие. Поводов для беспокойства много. Боюсь за жизнь, хочется вернуться к семье, детям, внукам. И здесь, несомненно, важен четкий просчет всего пути, взвешивание всех вариантов. Но, это, увы, в идеале, а в реальной жизни все просчитать невозможно. Все мы под Богом ходим.

Я уверен, что путешествия как вид деятельности не умрут. Сейчас мир уже другой, на смену приходят новые, совсем другие путешественники, с другими целями и задачами. Но я рад, что в нашей жизни не переводятся люди, мечтающие «обладать» миром и дышать воздухом свободы.

Беседовала Татьяна Белоножкина



В ПОЛНОЧЬ ВСЁ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ!

# ЗОЛУШКА

МЮЗИКЛ

RODGERS + HAMMERSTEIN'S



Дизайн рекламной группы "Ардит"

(495) **739 3737**  
MUSICAL-CINDERELLA.RU



parter.ru

0+



www.vipservice.ru

Мы работаем так, чтобы бизнес приносил плоды

Мы работаем так, чтобы открывались новые перспективы

www.vipservice.ru

www.vipservice.ru

**Портбилет 2.0**  
на службе Родине!

**В системе онлайн-бронирования Портбилет 2.0 автоматизирован процесс выписки перевозок по воинским перевозочным документам (ВПД). Теперь процесс подбора и оформления билетов по воинским требованиям – легкий и быстрый!**

#### Преимущества выписки в Портбилет 2.0:

1. В системе четко налажено разделение билетного контента – на «гражданский» и «военный», то есть доступный с оплатой по ВПД. Оформление по воинскому перевозочному документу осуществляется в специализированном разделе.

3. Система автоматически проверяет правильность заполнения номера ВПД. Обслуживающий финансовый куратор получает ВПД и следит за взаиморасчетами.

2. В «военном» контенте в каждый период времени присутствуют и выдаются только те тарифы, которые доступны к выписке по каждому виду ВПД (ВПД Министерства обороны, ВПД МВД). Квотами управляет система.

4. Система знает специфику выписки билетов по ВПД и учитывает их. Каждый билет выписывается отдельно в одну сторону. Система выдает образец заполнения обратной стороны отчетного документа.

Портбилет -  
онлайн-решение  
для продажи билетов  
и дополнительных услуг

В системе для вас:  
Авиационные билеты  
Железнодорожные билеты  
Билеты на аэроэкспресс  
Гостиницы  
Полисы страхования  
Трансферы

Москва,  
Переводниковский пер.,  
д.17, стр.1, оф. 217  
+7 (495) 626-60-12  
portbillet@vipservice.ru

**Випсервис**  
Мы работаем так, чтобы нас  
выбирали снова!