

Турбизнес

Travel Trade Russia

WWW.TOURBUS.RU



АРТУР МУРАДЯН

ФОРМУЛА
УСПЕШНОГО
СЕЗОНА



12+

ФЕСТИВАЛЬ

Снежный КАЛЕЙДОСКОП

Настоящая зима – там, где снег!

17 октября 2017 г.

Москва, «AZIMUT Отель Смоленская»

ПОЧЕМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ «СНЕЖНЫЙ КАЛЕЙДОСКОП»?

- Чтобы напрямую пообщаться с ведущими горнолыжными туроператорами, зарубежными и российскими курортами
- Чтобы из первых рук узнать о программах зимнего отдыха, новинках предстоящего сезона 2017/18
- Чтобы лучше разобраться в специфике и секретах продаж горнолыжных туров
- Чтобы узнать, как увеличить агентские продажи зимних туров в России и за рубежом.

В ПРОГРАММЕ «СНЕЖНОГО КАЛЕЙДОСКОПА»

- * Workshop для специалистов
- * Презентации туроператоров по горнолыжному и зимнему отдыху
- * Презентации российских и зарубежных горнолыжных и зимних курортов
- * Панельная дискуссия «Особенности продажи горнолыжных туров. Прогнозы на зимний сезон 2017/18»
- * Лотерея для посетителей

Проекты отдела **tevents** издательского дома "Турбизнес"
ТУРБИЗНЕС

**RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD**



При поддержке:



ФЕДЕРАЛЬНОГО
АГЕНТСТВА
ПО ТУРИЗМУ

Страховой партнер



Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1999 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 560 мероприятий в 64 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!



Коксаки или демпинг?

Летний сезон запомнился громким банкротством «турецкого» оператора TED Travel.

В конце августа о невозможности исполнять свои обязательства перед туристами и заказчиками объявил туроператор TED Travel. Игрок достаточно молодой: московская компания с «турецкими корнями» на рынке появилась лишь год назад, но сразу стала вести достаточно агрессивную ценовую политику, что, по мнению экспертов, и привело к банкротству. «Любому профессионалу понятно, что туроператору, который возник буквально вчера, будет непросто бороться с основными игроками, поскольку за последние несколько лет рынок сильно «почистился» и структурировался. И выходить сразу на массовые направления — это как минимум рискованно», — заявила исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе. Сам туроператор объяснил прекращение деятельности сильным падением спроса на Турцию в связи с «объявленной сложной эпидемиологической обстановкой».

На момент объявления о приостановке работы в Турции находились 754 клиента TED Travel, у которых оказались неоплаченными размещение в отелях и обратные билеты. Для вызова туристов был задействован механизм «Турпомощи», и к 1 сентября ассоциация отчиталась о том, что организованный вывоз туристов завершен, на родину вернулись 727 человек, остальные предпочли продлить отпуск и вернуться в Россию самостоятельно.

Деятельность TED Travel застрахована в страховых компаниях «Якорь» и «Инвестстрах» с лимитами ответственности по 25 млн рублей. «Маловероятно, что средств фингарантии TED Travel не хватит всем туристам, но если такая ситуация произойдет, у туристов появится право обращения в «Турпомощь» для получения выплат из средств персонального фонда туроператора», — разъясняют в АТОР.

Этим летом рынок недосчитался еще трех туроператоров. В июле обанкротилась компания «Аэлита Трэвел», работавшая с 1997 года и специализировавшаяся на детском туризме. Из-за сокращения спроса на внутрироссийских направлениях свою деятельность не смог продолжить оператор «Вектурия». Та же участь постигла компанию «Крымский навигатор», которая занималась реализацией бюджетных автобусных туров в Крыму.



Вопрос месяца

КАК СКАЖЕТСЯ НА ВНУТРЕННЕМ ТУРИЗМЕ ВВЕДЕНИЕ КУРОРТНОГО СБОРА?

Сбор поможет улучшить курортную инфраструктуру **7%**

Туры подорожают, турпоток снизится **45%**

Деньги исчезнут, ничего не изменится **48%**

Источник: опрос на сайте tourbus.ru



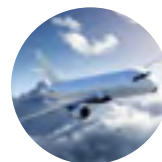
1 сентября

посольство Латвии в России прекратило аккредитацию российских туроператоров. В официальном письме сказано, что в первом полугодии 2017 года при посредничестве аккредитованных туркомпаний в посольстве было оформлено менее 5% от общего количества виз, что указывает на неэффективность формы нынешнего сотрудничества.



4,1 млн

россиян, по данным Министерства курортов и туризма Крыма, отдохнули на полуострове за восемь месяцев текущего года, что на 4,2% меньше, чем годом ранее. В пансионатах, санаториях и гостиницах остановились приблизительно 914 тысяч туристов. Между тем туроператоры говорят о том, что турпоток в регион сократился как минимум на 20%.



1 млрд рублей

планируется выделить на субсидирование туристических перевозок на российские курорты.

Соответствующий механизм разрабатывает Минтранс России совместно с Минкультуры. Субсидии предлагают выделять операторам, которые будут выкупать места для тургрупп на регулярных и чартерных рейсах авиакомпаний и при перевозках по железной дороге. На первом этапе поддержка коснется Краснодарского края и Крыма.



Катар открыл границы

Страна упростила визовый режим для наших граждан.

Катар разрешил безвизовый въезд для граждан из 80 стран, в том числе и России. Теперь для поездки в это ближневосточное государство нашим гражданам достаточно иметь при себе заграничный паспорт сроком действия не менее полугода и обратный билет. Россияне, по новым правилам, смогут находиться в Катаре без оформления каких-либо дополнительных документов 30 дней. Виза будет оформляться по прилете в Доху, туристы смогут продлить ее еще на 30 дней.

«Отмена визового режима простимулирует транзитный поток, и уже следующей зимой мы сможем наблюдать его всплеск, — считает Артур Мурадян, генеральный директор компании «Спейс Тревел». — Также, возможно, вырастет число тех, кто приезжает с целью событийного туризма».

Америка отделилась

США заметно затруднили получение виз для россиян.

Посольство США в РФ объявило о приостановке выдачи неиммиграционных виз россиянам с 23 августа. С 1 сентября выдача виз возобновилась, но только в посольстве в Москве и на ограниченной основе. Собеседования для полу-

чения неиммиграционной визы в консульствах США в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке приостановлены. В РСТ считают, что решение посольства США может увеличить срок оформления виз для россиян до

полугода и приведет к снижению числа туристических поездок в страну.

«Больше половины поездок в Америку приходилось на Москву, но у нас сильны и регионы — Дальний Восток, Урал. Теперь мы лишимся значительного потока региональных туристов», — констатирует Маргарита Бабаян, руководитель Совета партнерства Visit USA Russia.

РЕКЛАМА

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



ПРИГЛАШАЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ
ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПУТЕВОК:

Заклячая один договор с нами, Вы получаете:

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

WWW.PROFKURORT.RU

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

E-MAIL: PROFKURORT@PROFKURORT.RU



С пустыми руками

Госдума разрешила авиакомпаниям отменить бесплатный провоз багажа.

Госдума приняла в окончательном чтении законопроект, который позволяет авиакомпаниям запрещать бесплатный провоз багажа пассажирам, которые приобрели невозвратные билеты. Для возвратных авиабилетов поправки в Воздушный кодекс сохраняют право пассажира брать багаж минимум 10 кг.

Ранее «Аэрофлот» выступал против сохранения бесплатной нормы провоза багажа для всех тарифов авиаперевозчиков. По мнению компании, данная норма «не отвечает современным тенденциям развития мировой гражданской авиации, не учитывает интересов тех пассажиров, которые путешествуют без багажа, но при этом оплачивают его перевозку».

РВТ&МА — уже скоро!

До главной премии в области делового туризма остается меньше месяца.

Онлайн-голосование на соискание премии Russian Business Travel & MICE Award завершилось 15 сентября. Высокая активность голосующих и острейшая борьба за лидерство наблюдались практически во всех номинациях.

Для подведения итогов голосования и выбора победителя и лауреатов к работе приступил Экспертный совет награды, состоящий из специалистов туриндустрии, административных директоров крупных российских и международных компаний из разных сфер бизнеса — активных заказчиков деловых поездок и MICE. Восьмая торжественная церемония награждения и чествования лучших компаний отрасли пройдет 5 октября в «Президент-Отеле».

www.mice-award.ru

RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD
2017

За пакет — в тюрьму?

В Кении будут штрафовать за ввоз полиэтиленовых пакетов.

Власти африканской страны приняли решение полностью запретить ввоз, использование и производство полиэтиленовых пакетов. Сторонники такой меры говорят о губительной роли неразлагающегося мусора для окружающей среды. Нарушителям закона грозит штраф от \$19 до \$38 тысяч или четыре года тюрьмы.

Потенциально жертвами могут оказаться путешественники, которые по привычке провозят в своем багаже упакованные в полиэтиленовые пакеты вещи. Российские туроператоры планируют предупреждать туристов о новом запрете.

Один на всех

На курортах Красной Поляны появится единый ски-пасс.

В предстоящем зимнем сезоне на три горнолыжных курорта Красной Поляны — «Горки Город», «Роза Хутор» и ГТЦ «Газпром» — будет продаваться единый ски-пасс. Сейчас разрабатывается единая система, которая позволяет фиксировать гостей по одному электронному носителю.

Программа фиксации горнолыжников готовится на базе платформы SKIDATA, уже введенной в эксплуатацию на курорте «Горки Город». Период настройки системы запланирован с сентября по ноябрь, запуск — на декабрь. По единому ски-пассу горнолыжникам будет доступно 153 км трасс.

12-14
октября
2017

Санкт-Петербург
ВК Ленэкспо, 7 павильон

Организаторы



vk.com/touevent

fb.com/touevent

Официальная поддержка



XXV МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРИСТСКАЯ ВЫСТАВКА

INWETEX
CIS TRAVEL MARKET

ПЕРВАЯ ТУРИСТСКАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ*

www.travelexhibition.ru

* на рынке с 1992 года

К взлету готовы!

Форум и выставка «Маршрутная сеть и внутренний туризм в России — Travel Routes Russia» пройдут 7-8 февраля 2018 года в «Крокус Экспо» в Москве уже в третий раз. Новая B2B-площадка для туроператоров, авиакомпаний и аэропортов была организована с целью координации, планирования и расширения авиационных маршрутов и туристических направлений внутри России и за ее пределами.

Основная задача форума и выставки — разработка и позиционирование внутренних маршрутов, привлечение авиакомпаний и туристов на новые направления внутри России.

Мероприятия Travel Routes Russia проходят при поддержке и участии Федерального агентства по туризму (Ростуризм), Минтранса России, Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация).

СЕССИЯ ФОРУМА «АВИАЦИОННЫЙ И ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС — ТОЧКИ РОСТА»

В расписание сессии включены следующие актуальные для рынка темы:

- авиационные маршруты ЧМ-2018;
- получение допусков и планирование летнего расписания — 2018;
- субсидии для авиаперевозчиков;
- проект «Электронная путевка».

ЭКСПОЗИЦИЯ TRAVEL ROUTES

К переговорной программе и к участию в выставке приглашаются:

- туроператоры федерального и регионального уровня;
- авиакомпании и аэропорты;
- региональные министерства и департаменты развития туризма.

«Форум призван стать эффективной дискуссионной площадкой для туроператоров, авиакомпаний, а также региональных органов исполнительной власти в сфере туризма для планирования согласованных мер по развитию авиаперевозок в интересах реализации туристического потенциала Российской Федерации», — говорит Олег Сафонов, руководитель Ростуризма. **ТБ**



RUSSIA TravelRoutes

Форум и выставка
«Маршрутная сеть
и внутренний туризм
в России»

В рамках NAIS-2018

7-8
февраля
2018

Крокус Экспо
Москва

www.nais-russia.com



У Национальной
выставки
инфраструктуры
гражданской
авиации

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ:



РОСТУРИЗМ

МИНТРАНС

РОСАВИАЦИЯ

СООБЩЕСТВО ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ



Курс на Фукуок

Coral Travel поставит чартер на вьетнамский остров.

В предстоящем сезоне туроператор решил организовать чартерную программу на самый большой остров Вьетнама — Фукуок. Прямые рейсы из Москвы стартуют 23 октября. Вылеты также будут осуществляться из Екатеринбурга, Новосибирска, Иркутска. Рейсы будет выполнять авиакомпания Royal Flight. Пока Coral Travel — единственный оператор, заявивший о прямом перелете на Фукуок.

По статистике Национальной администрации туризма Вьетнама, за период с января по июнь в стране побывало 313,5 тысячи российских туристов, что на 53% превосходит аналогичные показатели прошлого года.

Туроператорам «пригрозили»

Ростуризм все же решил бороться с демпингом на рынке.

Ростуризм не исключил, что начнет передавать данные о демпинге туроператоров в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) и Роспотребнадзор. «Я думаю, что, получив эту информацию, мы сумеем проводить беседы с туроператорами и, может быть, передавать эту информацию в Федеральную антимонопольную службу и Роспотребнадзор», — заявил глава агентства Олег Сафонов. Проблема «борьбы с демпингом» активно обсуждается туристическим ведомством после недавнего громкого банкротства TED Travel.

«Я положительно отношусь к инициативе Ростуризма, — отметил Максим Приставка, заместитель генерального директора туроператора «Джет Тревел». — ФАС — серьезная организация и могла бы оказать существенную помощь в этом вопросе, ведь демпингующие компании своими низкими ценами вытесняют с рынка других игроков, а это как раз те вопросы, которые решает антимонопольное ведомство. Так что мы очень надеемся, что будут разработаны методики по выявлению таких компаний и борьбе с теми, кто продает туры по заниженным ценам».

Попытка номер три

«Матрешка-тур» предпримет третью попытку поставить чартер из Санкт-Петербурга на Хайнань.

Туроператор «Матрешка-тур» подписал соглашение с одной из принимающих компаний на Хайнане, которое предполагает организацию новой полетной программы по этому направлению на период предстоящего зимнего сезона.

Прямой чартер по маршруту Санкт-Петербург — Хайнань, который будет обслуживать авиакомпания «ВИМ-Авиа», партнеры намерены запустить уже с середины октября по субботам. Соответствующие туры находятся в продаже в рамках акции раннего бронирования.

«В отсутствие традиционно пользовавшегося большим спросом Египта страны ЮВА хотя бы отчасти его заменили, — считают в турфирмах Северной столицы. — Они более доступны по цене, чем Карибы, и поэтому появление в спектре предложений Хайнаня может быть своевременным». Статистика подтверждает: спрос на остров растет, так как в 2017 году рост турпотока из России на Хайнань составил около 160%. По итогам года там ожидают до 300 тысяч гостей из нашей страны.



Больше Кубы

ANEX Tour запускает полетную программу на Кайо-Коко.

В октябре туроператор начнет чартерную программу из Москвы на кубинский остров Кайо-Коко. Перевозку будет осуществлять авиакомпания AZUR air с частотой рейсов раз в 10 дней. В компании объясняют свое решение высоким спросом на Кубу в прошлом году, а также стремлением расширить ассортимент на направлении.

«За первое полугодие на Кубу прибыло 52 тысячи российских туристов, что в два раза превышает показатели за аналогичный период прошлого года. Уже очевидно, что количество российских прибытий на Кубу в этом году существенно превысит объемы 2016 года, когда на острове побывало 65 тысяч гостей из РФ», — отмечает Эдильберто Риверон Леон, директор Представительства министерства туризма Кубы в России. По его прогнозам, российский турпоток на Кубу в этом году превысит 100 тысяч человек.

События в регионах: объективная оценка

Национальный рейтинг развития событийного туризма в России подведет итоги в рамках международного туристского форума «Отдых».



Созданный по инициативе Национальной ассоциации специалистов событийного туризма (НАСТ) рейтинг выделит лучшие регионы России и оценит привлекательность их территорий для развития событийного туризма. По словам председателя попечительского совета рейтинга, президента НАСТ Олега Алексева, активность регионов превзошла ожидания. Заявки на участие подали все субъекты РФ, что подтверждает их заинтересованность в объективной оценке своих возможностей.

Оценка событийного потенциала регионов будет ежегодной. Главная задача проекта — оказать помощь регионам в повышении эффективности проводимых мероприятий и привлечении внимания к событиям.

EventRating.zr.ru

Зима близко

Этой осенью во второй раз состоится b2b-фестиваль «Снежный калейдоскоп».

Профессиональное мероприятие, посвященное разнообразным видам зимнего отдыха, пройдет 17 октября в Москве. Организатором выступает ИД «Турбизнес» при поддержке Ростуризма. Страховой партнер — «АльфаСтрахование».

Как и в прошлом году, на одной площадке соберутся ведущие туроператоры, офисы по туризму, представители зарубежных и российских курортов.

Свое участие в «Снежном калейдоскопе» уже подтвердили туроператоры «Время-тур» и OblakaTravel, авиакомпания Finnair, горно-туристический центр ПАО «Газпром», Национальное агентство по развитию туризма во Франции ATOUT FRANCE, Зарубежное представительство по туризму Словацкой Республики в РФ и странах СНГ, компания «РЖД Тур».

Для посещения фестиваля необходимо зарегистрироваться на сайте www.tourbus.ru/snow-kaleidoscope.html



По всему миру — легко!

Туроператор по выездному, въездному и внутреннему туризму OblakaTravel организует уникальные программы, недоступные самостоятельным путешественникам.



В ассортименте предложений роскошные круизы в Антарктиду и на Дальний Восток, поездки по Европе и Америке, оригинальные маршруты по России. Имея большой опыт организации индивидуальных программ и личные контакты с лучшими принимающими компаниями мира, OblakaTravel предлагает не просто туры, а настоящие приключения.

Девичник в Марокко. По следам героинь Sex and the City 2. Восемидневный тур только для девушек.

Авторское насыщенное солнцем путешествие подарит яркие эмоции гламурным авантюристам. Фантастические мгновения поездки запечатлеет профессиональный фотограф.

Испания. Новый год. Ожившее средневековье. Одна из новинок туроператора — отдых во время новогодних и рождественских праздников в Кантабрии и Стране Басков. В сказочно красивой Зеленой Испании туристов ждет увлекательная экскурсионная программа, участие в языке-

ском карнавале Ла Виханера и встреча с волхвами (или волшебными королями, как их называют в Испании). А кроме того, вина Риохи, самобытные деревушки и королевские курорты прекрасной эпохи — Биарриц, Сан-Себастьян и Сантандер.

Новогодний круиз 2018 в Антарктиду. Самый необычный сценарий новогоднего праздника с русской группой — это шанс не только увидеть новый континент, но и встретить близких по духу людей. Одиннадцатидневная экспедиция на мегаяхте Le Vogueal включает в себя ежедневные высадки на берег и круизы на лодках.

Открыты для бронирования туры на новогодние каникулы 2018/2019.

Больше программ — на сайте

www.oblakatravel.ru

Тел.: +7 (495) 120-27-22



За сказкой — на Бали

Продавать туры на самый популярный индонезийский остров начали сразу два крупных оператора.

Продажи туров на Бали открыл туроператор «TUI Россия». Как сообщили в компании, вылеты из Москвы будут осуществляться на базе Qatar Airways или Singapore Airlines с середины ноября и до конца марта 2017 года. «Мы не только увеличиваем объемы по нашим традиционным зимним направлениям, но и фокусируемся на абсолютно новых странах», — отметил генеральный директор «TUI Россия» Тарас Демура.

«В целом выход туроператора на направление положительно отразится на развитии туризма в этом регионе. Если игрок предложит привлекательные цены на пакеты, то турпоток на Бали увеличится многократно», — считает Василий Лебедев, генеральный директор туркомпании «Открытие».

Между тем ANEX Tour также анонсировал старт продаж на Бали. Направление стало 30-м в ассортименте туроператора.



Мексика возвращается

В страну возобновляются чартерные рейсы из России.

Туроператор «Пегас Туристик» анонсировал полетную программу из Москвы в Канкун. Она начнется в октябре и продлится до конца зимнего сезона. Перевозка будет выполняться на лайнерах компании Nord Wind раз в десять дней. По словам генерального директора компании Анны Подгорной, туроператор — единственный консолидатор рейсов.

Турагенты живо отреагировали на новое предложение. Операторы также позитивно восприняли возвращение чартерной перевозки на направлении.

«Тарифы на авиаперелеты регулярными рейсами в Мексику не бюджетны, что сдерживало рост потока. С «приходом» чартера направление станет более доступным, что непременно отразится на спросе», — считает Лада Попело, директор по туризму компании «Карибский клуб».

Санаторно-курортный комплекс: перспективы есть

«Экспоцентр» запускает новый социально значимый проект. В рамках Российской недели здравоохранения впервые пройдет международная выставка «Санатории. Курорты. Медицинские центры» — MedTravelExpo.

Ее основная цель — продемонстрировать профессиональному сообществу и широкому кругу посетителей достижения санаторно-курортного комплекса России, важной части национальной системы здравоохранения.

На MedTravelExpo-2017 будут представлены уникальные возможности отечественных многопрофильных и специализированных

медицинских учреждений в лечении, реабилитации и оздоровлении.

Новая международная выставка призвана способствовать решению важных задач. Это и восстановление преимущества в цепочке «стационар-поликлиника-санаторий», и привлечение инвестиций в санаторно-курортный комплекс, и демонстрация потенциала отрасли широкому

медицинскому сообществу России и стран ЕАЭС. Крайне полезная функция подобной выставки — налаживание связей между санаториями, медицинскими учреждениями, агентствами медицинского туризма, профсоюзами и страховыми компаниями. Специалисты смогут здесь пообщаться лицом к лицу, обменяться опытом, договориться о сотрудничестве.

Выставку «Санатории. Курорты. Медицинские центры» посетят организаторы здравоохранения, практикующие врачи, инвесторы, HR-специалисты, представители агентств медицинского туризма, студенты и выпускники профильных вузов, частные посетители — потенциальные клиенты здравниц. **4-8 декабря 2017 года, «Экспоцентр», Москва** www.mte-expo.ru



«АРТ-ТУР» — 25 лет успеха!

В этом году «АРТ-ТУР» отмечает 25-летний юбилей. Надежность, компетентность, качество — незыблемые приоритеты туроператора. Планами на будущее с нашими читателями делится генеральный директор компании ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ.

Дмитрий, за четверть века вы постигли искусство туризма?
Это непрерывный и бесконечный процесс. Мы постоянно учимся, совершенствуем свои навыки, приобретаем новый опыт, открываем для себя и своих клиентов новые направления, маршруты, виды туризма — этим, я считаю, и прекрасна наша профессия.

Когда было интереснее всего работать на рынке?

Интереснее работать становится в последние годы. Люди больше не боятся путешествовать, меняются их предпочтения: от «лежания» на пляже — к активному и увлеченному познанию мира. Изменилась и конкурентная среда на рынке. Времена «мыльных пузырей», комиссий по 30%, бездумной постановки чартеров уходят в прошлое. Наступает эпоха рационального подхода. По большому счету, мы конкурируем сейчас только с онлайн-сервисами. Но они не могут заменить «живых» агентов, которые точно знают, что нужно их клиентам. Наши розничные партнеры — именно такие семейные trip advisors.

Где вы ищете точки роста компании?

В течение 25 лет мы планомерно и поступательно развивали свой бизнес, избегая резких перемен, делая ставку на качество и надежность.

Потенциал для роста мы видим в странах Ближнего Востока. В этом регионе у нас есть плацдарм — офис в Дубае, который был открыт шесть лет назад и сегодня работает не только с Россией и СНГ, но и со странами Восточной и Западной Европы, Латинской Америки.

Важное направление нашей деятельности — MICE. Мы организуем инсентивы, тимбилдинги — только за последние два года провели мероприятия в Бразилии, Камбодже, Южной Африке, России, на Ближнем Востоке. Заказчикам нравится наш профессиональный и тщательный подход к любому путешествию, наверное, поэтому они возвращаются к нам с новыми заказами. Еще один перспективный сегмент — приключенческие туры, ориентированные на тех, кто мечтает о покорении Антарктиды, восхождении на горные вершины, прогулках по национальным паркам. Они требуют сложной логистики, в которой мы традиционно сильны.



Наконец, мы давно сотрудничаем с круизной компанией LeBoat, предлагающей аренду речных яхт для самостоятельной навигации по рекам Европы. Это очень интересный, комфортный, оригинальный и адекватный по цене вариант семейного отдыха. С августа 2017 года мы стали официальным представителем LeBoat в России, что, надеюсь, поможет нам увеличить продажи этого уникального продукта.

Что происходит на ваших топовых зимних направлениях?

Постоянно открываются новые отели, мы заключаем с ними контракты. На Мальдивах, например, гостиницы вводятся в строй буквально каждый месяц. Похожая ситуация в Дубае, который готовится принять в 2020 году всемирную выставку Expo. В предстоящем сезоне будут увеличены объемы и расширена география авиаперевозки в ОАЭ. В частности, Emirates оба рейса из Москвы будет выполнять на Airbus A380, а flydubai начнет летать в Махачкалу и Воронеж и возобновит сообщение с Уфой.

Авиакомпания Qatar Airways добавила третий ежедневный рейс из Москвы в Доху. Не так давно Катар отменил визы для наших граждан, да и другие ближневосточные страны делают шаги навстречу российскому рынку.

Как вы планируете отметить юбилей?

На протяжении всего года мы проводили маркетинговые акции, приуроченные к праздничной дате. Одна из них — «Опять 25». Начиная с января, 25 числа каждого месяца мы разыгрывали 25 ценных призов — ночи в лучших отелях мира, ювелирные украшения, швейцарские часы и многое другое — среди турагентов, которые совершали бронирования за отчетный период. Главный приз — золотой слиток — будет вручен на гала-ужине 25 сентября.

Вместе с офисом по туризму Дубая мы провели акцию «Золотая пятерка Дубайского лета», победители которой также будут награждены слитками за самые успешные продажи эмирата летом.

И, конечно, на юбилейном вечере будут присутствовать победители нашей «Золотой лихорадки» — 25 турагентов, которые в этом году выиграли индивидуальные путешествия в 25 разных стран мира на пяти континентах. **ТБ**



Новая надежда

«Что касается авиационного сообщения, очень хочется восстановить его в полном объеме» — недавняя цитата Владимира Путина с саммита БРИКС дала турбизнесу новые основания надеяться на скорое возвращение Египта.

Ранее «компетентные источники, знакомые с ситуацией», на которые ссылается «Интерфакс», предположили, что уже осенью первые прямые регулярные рейсы начнут курсировать между Каиром и Москвой, а к зиме может быть восстановлено чартерное сообщение с курортами Хургады и Шарм-эль-Шейха.

Что касается Каира — то разговоры о том, что в первую очередь полеты возобновятся именно туда, идут очень давно. По словам главы Минтранса РФ Максима Соколова, российские специалисты позитивно оценивают уровень обеспечения безопасности во втором терминале аэропорта Каира, где будут обслуживаться россияне.

Эксперты считают, что открытие полетов в столицу Страны пирамид и возобновление регулярных рейсов уже станет большим шагом вперед. Однако, по мнению Марии Конабеевой, директора по маркетингу TBS Group, «разморозку» аэропорта Каира в этом году вряд ли можно будет назвать возвращением российского туриста в Египет. «Подвляющее большинство рейсов с туристами ранее принимали аэропорты Шарм-эль-Шейха и Хургады, а про открытие этих аэропортов речь пока не идет», — комментирует эксперт. — Мы в принципе уже не надеемся на скорое «возвращение» Египта. Наши бизнес-планы на осенне-зимний сезон построены без учета данного направления».

Действительно, к середине сентября туроператоры уже сверстали свои зимние программы, в которых Египет не фигурирует. Тем не менее они говорят о том, что смогут в достаточно короткие сроки переориентироваться, перенаправить борты и открыть продажи на направлении. Хотя это и повлечет за собой корректировку других, ранее намеченных полетных цепочек. По мнению Виктора Тополкараева, генерального директора «НТК Интурист», на «разворачивание» чартерных программ в сторону Египта турбизнесу понадобится около двух недель.

Что касается спроса, то, по мнению участников рынка, он сразу будет высоким, в первое время — ажиотажным. Правда, не все потенциальные туристы разделяют их точку зрения. По данным метапоисковика Aviasales, который опросил более 25 тысяч пользователей, 76% из них не согласны отдыхать в стране даже при условии снятия существующих запретов.

Между тем эксперты, несмотря на «высокие» заявления, достаточно скептически относятся к перспективе возвращения Египта в ближайшее время. Ведь ситуация все еще остается на уровне обещаний и разговоров, полагаться в формировании стратегии на которые неразумно. Если предположить, что «это все-таки свершится», то Египет «потеснит» такие направления, как ОАЭ, Таиланд, Доминикана, на которые сегодня крупные игроки делают основные ставки. **ТБ**



АЛЕКСАН МКРТЧЯН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ ТУРАГЕНТСТВ
«РОЗОВЫЙ СЛОН»

В этом году открытия авиасообщения между нашими странами ждать не стоит. Самые разные эксперты уже не раз выражали надежду на его скорое открытие, но по факту пока ничего не произошло. Что касается нас, то мы хотим и ждем возвращения направления на российский рынок, но все наши планы на зимний сезон строим исходя из отсутствия Египта. И, конечно, поспешно менять их не станем, поскольку если будем рассчитывать на открытие страны, а этого не произойдет, то понесем убытки.



ЛАРИСА АХАНОВА

PR-ДИРЕКТОР ТУРОПЕРАТОРА
TEZ TOUR

Туристический бизнес готов будет восстановить полноценные полетные программы на египетские курорты Хургаду и Шарм-эль-Шейх при высоком спросе довольно оперативно, несмотря на то, что основные зимние программы уже сверстаны. Если речь будет идти только об авиасообщении между Москвой и Каиром, то это не окажет серьезного влияния на турпоток. Курортные зоны располагаются очень далеко, не все туристы решатся на продолжительный трансфер.

Египет: прерванный полет



6 ноября 2015 года

Россия приостановила авиасообщение с Египтом – до установления должного уровня безопасности авиационного сообщения. Причиной стала авиакатастрофа самолета А321 авиакомпании «Когалымавиа» в небе над Синайским полуостровом

\$300 млн

ежемесячно терял Египет из-за прекращения авиасообщения с Россией и Великобританией

\$56,6 млн

составили потери туристической России из-за запрета летать в Египет

2014 год

10 млн

иностранцев посетили Египет в 2014 году

2,5 млн

россиян отдохнули в Египте в 2014 году, что на 34% больше, чем годом ранее

30%

всех российских туристических поездок в 2014 году пришлось на Египет

\$2,5 млрд

заработал Египет на туристах из России в 2014 году

\$800

составляла средняя стоимость путевки в Египет на человека

2015 год

I половина

1 млн

россиян посетили Египет за первую половину 2015 года

19%

всех российских туристических поездок в 2015 году пришлось на Египет

6 раз

российские эксперты посещали Египет с целью инспекции аэропортов, но направление по-прежнему остается закрытым для наших граждан

2016-2017 годы

« Пока остаются вопросы, связанные с обеспечением безопасности пребывания на территории Египта, прогнозы по возобновлению туристического обмена с этой страной преждевременны »

Пресс-служба Ростуризма

5,4 млн

иностранцев туристов принял Египет в 2016 году, что на 40% меньше, чем в 2015 году

1,7 млн

иностранцев туристов посетили Египет в первом квартале 2017 года, что на 51% больше, чем за аналогичный период годом ранее

10 тысяч

россиян самостоятельно побывали на отдыхе в Египте летом 2017 года

70%

россиян поддерживали весной запрет на полеты в Египет



В пользу богатых

Решение о введении в России курортного сбора принято и подписано президентом. Но даже в подпадающих под его действие регионах «налог на отдых», как его образно окрестили, теперь воспринимают неоднозначно.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Итог рассмотрения вопроса о введении сбора за пользование инфраструктурой курортов таков: с 1 мая 2018 года в экспериментальном режиме он будет введен в Крыму, Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях. В 2018-м максимум размера сбора установлен в 50 рублей в сутки, а затем (до 2022 года включительно) он составит 100 рублей. В число тех, кто должен платить «оброк», включены все туристы старше 18 лет, пребывающие на территории курорта свыше 24 часов, за исключением ряда льготников.

Инициаторы новинки, все же отдавшие право регулирования ее нюансов властям регионов, посчитали и примерный доход. По их оценке, за весь период действия (с 1 мая 2018-го по 31 декабря 2022 года) курортный сбор принесет в «карман» Ставропольского края чуть больше 2 млрд рублей, в бюджет Краснодарского края — 8,3 млрд, а дополнительный доход Республики Крым ожидается в размере 16,4 млрд рублей.

Однако власти «экспериментальных» регионов, поначалу активно лоббировавшие введение «налога на отдых», после его появления как-то сдулись. Так, в Алтайском крае взимание сбора запланировано только на территории Белокурихи. А глава Крыма Сергей Аксенов пообещал, что «если это будет кого-то напрягать, эксперимент продлен не будет».

Позиция властей регионов такова: инструмент для сбора дополнительных денег с туристов мы получили, а вот как им эффективно пользоваться — пока не знаем. Ведь механизм их взимания на региональном уровне еще только

предстоит разработать и утвердить. А самое главное — надо понять, стоит ли эта «овчинка» выделки.

Каковы аргументы у сторонников введения курортного сбора? Принципиально важный — лишь один: вечно бюджетно «голодные» муниципалитеты получают возможность развивать инфраструктуру, тем самым улучшая ее для конечного пользователя. А вот у его противников доводов — целый набор.

Они уверены: для введения «налога на отдых» выбрано крайне неудачное время. Операторы внутреннего туризма констатируют: рынок на этом направлении и без того «падает», и добавление сбора, ведущее к некоторому удорожанию турпродукта, будет работать на снижение конкурентоспособности наших курортов по сравнению с зарубежными. Наталья Осипова, исполнительный директор Альянса туристических агентств, говорит: «И в отелях, и в турфирмах осознают, что курортный сбор станет дополнительной нагрузкой на бизнес и туристов. А принесет ли он пользу самим курортам — еще вопрос, так как непонятно, кто будет взимать деньги и администрировать финансовые потоки».

Кроме всего прочего, размер сбора не привязан к стоимости пребывания, ведет к явной социальной несправедливости. Получается, что, скажем, постояльцы сочинской «Родины», тратящие на нахождение в них десятки тысяч рублей ежесуточно, станут платить в бюджет муниципалитета ровно столько же, сколько и туристы, живущие на курорте на 800–900 рублей. При этом благами муниципальной «цивилизации» они будут пользоваться одинаково. **ТБ**



СЕРГЕЙ РОМАШКИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ДЕЛЬФИН»

Реальные доходы от курортного сбора будут в 5–10 раз меньше ожидаемых из-за огромного частного сектора, принимающего туристов по-тихому. А необхо-

димность его администрирования может и вовсе свести доходы на нет. Не говоря уже про непрозрачный механизм расходования и имиджевые потери отрасли как внутри страны, так и, возможно, за рубежом.



СЕРГЕЙ ШПИЛКО

ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ТУРИНДУСТРИИ (РСТ)

Дополнительные траты могут стать последней каплей в превышении границы платежеспособности туриста: введением сбора мы фактически усиливаем конкурен-

тоспособность туристического продукта других стран и нашего частного сектора. А вот легальный гостиничный бизнес, который исправно платит налоги, в отличие от частников, попадает под удар.



Организуете мероприятие? **Организуем преимущества!**

Успех мероприятия – вопрос его организации. Оформите перелет на специальных условиях с новой услугой Аэрофлота для организаторов мероприятий!



Бронирование
авиабилетов
со скидкой



Широкая сеть
маршрутов



Один из самых
молодых авиапарков
мира



Начисление миль
участникам программы
«Аэрофлот Бонус»

Получить подробную информацию можно на сайте aeroflot.ru
в разделе «Специальные предложения»



ЛУЧШАЯ
АВИАКОМПАНИЯ
ЕВРОПЫ В 2017 ГОДУ



THE WORLD'S
4-STAR AIRLINE
Авиаконференция
«4 звезды» Скайтрак

Турагент 007



Туристической рознице становится сложнее работать: комиссии сокращаются, клиенты уходят в интернет или «туда, где подешевле». Постоянное повышение квалификации становится жизненной необходимостью агентов, а операторы готовы серьезно вкладываться в профессиональный рост своих партнеров.

ТЕКСТ СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

ШВЕЦ, ЖНЕЦ И НЕМНОГО АКТЕР

Квалифицированные кадры — главная ценность любого предприятия. Базовых требований к агенту, по сути, два: знать турпродукт и уметь его продавать. «Это самые элементарные навыки, которыми должен обладать менеджер по продажам туристического агентства, в обязанности которого входит общение с клиентами по телефону и лично», — считает Марина Розанова, исполнительный директор АО «СКО ФНПР «Профкурорт».

На вопрос, что важнее — знать «матчасть» или быть хорошим продавцом — представители розницы отвечают: второе. Наличие дипломов и сертификатов не показатель профессионализма сотрудника, в отличие от его «продающих» навыков и — в идеале — наработанной клиентской базы. «В туризме невозможно знать все, — считает Татьяна Парфенопуло, заместитель директора компании «Скидка Тур». — Но можно сделать так, чтобы турист никогда об этом не догадался и не сомневался, что вы были везде, во всех странах, во всех отелях. Каждый менеджер должен быть хоть немного актером».

В то же время очевидно, что в эпоху колоссального роста онлайн-туризма турагентам недостаточно владеть азами профессии, от них требуется гораздо больше. «Опытному путешественнику уже нет нужды идти в турагентство, — говорит Марина Макарькова, руководитель отдела по связям с общественностью туроператора Coral Travel. — Сегодня все можно купить онлайн. И лишь экспертиза и индивидуальный подход будут востребованы и через 5–10 лет, как это сейчас мы наблюдаем в Европе».

ТОП-5

эффективных способов повышения квалификации



Рекламные туры



Семинары туроператоров



Вебинары



Тренинги и бизнес-завтраки



Отраслевые конференции

Источник: опрос турагентств

Умение дать профессиональную консультацию — это основное требование к современным турагентам. По мнению Юлии Филатовой, директора компании World Travel, менеджер должен быть хорошим психологом, уметь читать между строк, угадывать желания туриста. К слову, это качество позволит больше зарабатывать: если турагент правильно «прочитал» клиента, то сможет легко «допродать» ему услуги — экскурсии, ужин в ресторане и так далее.

В то же время Зульфия Рыжова, директор турагентства «Тур Этикет», уверена: как бы ни была важна коммерческая выгода, ради нее не стоит идти на сделку с совестью. «Нужно понимать, что от нас зависит жизнь людей, та часть жизни, о которой мечтают целый год, копят деньги, откладывают другие покупки. Разве мы имеем право в погоне за выгодой лишить своих клиентов мечты?» — говорит она.

Высший пилотаж для агента — быть не просто продавцом туров, а продавцом страны, эмоций, впечатлений. «Но таких специалистов в туризме единицы», — констатирует Марина Макарькова.

НАУЧИТ ТУРОПЕРАТОР

Чтобы достичь высот, надо начать с малого. Раз за разом «прокачивая» свои знания и навыки продаж, турагент и станет тем самым «продавцом мечты».

Постоянно держать руку на пульсе рознице помогают туроператоры. «В современных реалиях туристический продукт подвергается изменениям достаточно часто. Каждый сезон в отеле может меняться перечень услуг, инфраструктура, и турагенту полезно быть



ОКСАНА БУЛАХ

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ТУРОПЕРАТОРА «АЛЕАН»

Обучение — процесс непрерывный, если человек считает себя профессионалом и экспертом. Для туроператора обучение своих партнеров — это жизненная необходимость. Если ты как компания растешь, развиваешься, меняешься, твои партнеры должны знать об этих изменениях, уметь с ними работать, уметь продавать новые направления и продукты. Чем лучше агент ориентируется в нашем продукте, тем выше объем продаж. Также от этого напрямую зависит качество этих продаж, а значит, довольный клиент в следующий раз вернется и в это агентство, и на отечественные курорты.



ЗУЛЬФИЯ РЫЖОВА

ДИРЕКТОР ТУРАГЕНТСТВА
«ТУР ЭТИКЕТ»

Мне нужен менеджер, который пришел и сразу начал работать. А вместо этого я еще несколько месяцев трачу на обучение. На данный момент у меня набрана онлайн-группа, я сама наговариваю «студентам» уроки и даю практические задания, те, с которыми они столкнутся в работе. И вижу, что из 15 курсантов — а мое обучение бесплатное — только три (!) человека реально смогут предложить свои услуги потенциальному клиенту. И этот результат я считаю отличным, хотя понимаю, что они через какое-то время могут уйти и начать работать самостоятельно.

ВУЗ ИЛИ ТРЭВЕЛ-ШКОЛА?

В 2015 году Ростуризм в рамках профильной ФЦП реализует совместный с Государственным университетом управления проект по созданию общенациональной системы подготовки кадров для сферы туризма и гостеприимства. Он получил название «Туробразование». Среди программ, предлагаемых ведомством, есть, например, курсы «Повышение квалификации персонала туристических агентств» и «Качество туристских услуг: работа с жалобами и рекламациями». Однако студентами проекта могут стать только те специалисты отрасли, которые будут рекомендованы органами исполнительной власти субъектов РФ. Альтернативный вариант — трэвел-школы, организованные «людьми из бизнеса». Подробнее об этом — на страницах 18–19.

осведомленным об этом», — считает Алена Хитрова, руководитель отдела по связям с общественностью компании ANEX Tour.

Сегодня не найти оператора, который не проводил бы семинары, региональные встречи, бизнес-завтраки, не работал бы с онлайн-площадками и так далее. Делается это в первую очередь с рекламными целями, для привлечения новых партнеров.

На обучении своим продуктам в большей степени сфокусированы немассовые туроператоры. Например, PAC GROUP на протяжении многих лет обучал агентов продаже горнолыжных туров. «Многих поставили на лыжи и сделали настоящими экспертами этого вида отдыха. Сейчас вкладываем большие ресурсы в обучение продажам круизного продукта», — рассказывает Надежда Найдис, руководитель отдела рекламы и PR туроператора.

Туроператор «Алеан» развивает онлайн-проект «Школа менеджеров внутреннего туризма». «Каждый специалист в зависимости от своего опыта и знаний найдет то, что ему необходимо. Для тех, кто только начинает работать на внутреннем направлении, дается основная информация: описание курортов, их особенности, особенности инфраструктуры, целевая аудитория. Профессионалов знакомят с актуальными предложениями сезона и новыми акциями туроператора», — рассказывает Оксана Булах, коммерческий директор компании.

«Алеан», как и другие игроки рынка, также проводит ознакомительные туры — более

40 в год. Кстати, именно «рекламники» опрошенные нами турагенты считают самым эффективным способом повысить свои знания о направлении. Логика простая — то, что видел сам, легче продать туристу, ответить на все его вопросы. Далее в рейтинге следуют офлайн-семинары, вебинары, бизнес-завтраки, отраслевые конференции.

Интересно, что этот «стандартный» набор хоть и остается главным инструментом у туроператоров, ряд игроков уже им не ограничивается, а идет по пути создания отдельных полноценных обучающих проектов для розницы.

Например, два года назад компания ANEX Tour запустила ANEX Profi Академию, которая включает в себя семинары, вебинары, бизнес-завтраки, инфотуры, специальный портал с тестами и многое другое.

«Корал Тревел Маркет», управляющая компания сети Coral Travel, в этом году открыла бизнес-школу. В рамках тренингов, мастер-классов и практикумов агентов учат тонкостям менеджмента и маркетинга, ведению переговоров, этикету, ораторскому искусству. Обучение платное. Франчайзинговые агентства могут бесплатно пройти курсы дистанционного обучения. Всем агентствам без исключения доступна серия бесплатных программ. Специалисты компании готовы делиться знаниями в области тайм-менеджмента, психологии, управления конфликтами. Очевидно, что Coral Travel видит большие перспективы в полноценном обучении розницы и готов в это финансово вкладываться.

Набраться опыта

Студенты колледжа «Царицыно» могут бесплатно стажироваться за рубежом.



В Московском колледже управления, гостиничного бизнеса и информационных технологий «Царицыно» был запущен «Проект международных стажировок». Его уникальность в том, что все расходы на организацию стажировок покрывает иностранный работодатель.

В Италии и Германии студенты на три летних месяца полностью погружаются в языковую среду, приобре-

тают навыки практической работы по специальности, знакомятся с международными стандартами обслуживания гостей в сфере гостеприимства.

«Несомненно, стажировка — еще и отличный жизненный опыт. Результат — рост конкурентоспособности студентов и выпускников колледжа, уверенность на рынке труда и в России, и за рубежом», —

комментирует Елена Морозова, руководитель международных стажировок колледжа.

Колледж «Царицыно» развивает и другие формы международного сотрудничества. С 2012 года у студентов, преподавателей и мастеров есть возможность выехать на недельную стажировку в Южную Италию для ознакомления с особенностями южноитальянской кухни.

Похожий проект реализовал туроператор «TUI Россия». TUI Business Academy ориентирована как на собственников и руководителей, так и на менеджеров турагентств.

Получается, что крупные игроки не просто признают наличие такой проблемы, как невысокая квалификация туристической розницы, но и считают ее решение своей задачей, руководствуясь принципом «если хочешь сделать хорошо — сделай это сам». С другой стороны, Марина Розанова считает, что каждый должен заниматься своим делом. «Обучение — задача учебных заведений. Недостаточно квалифицированный персонал — это результат их работы. Я — за плотное сотрудничество в этом вопросе с вузами», — говорит эксперт.

ИГРА ВО ВСЕ ВОРОТА

Если от уровня квалификации турагентов зависит их востребованность на рынке и трудоустройство, то туроператоры готовы учить розницу ради увеличения объемов продаж и наращивания базы лояльных дистрибьюторов.

Яркий пример: туроператор BSI Group вместе с партнерами запустил обучаю-

щую кампанию «Британские каникулы» — она включала и онлайн-академию, и квест, и семинары в регионах. В результате оператор привлек внимание более 1200 новых представителей розницы и зафиксировал реальный рост бронирований туров в Великобританию.

«Эффективность для бизнеса оценивается результатом — ростом продаж», — подтверждает Оксана Булах. Кроме того, обучение агентов позволяет снизить количество претензий от туристов, которые возникают по причине ошибки менеджера в подборе тура.

Каждый туроператор, продвигая свой продукт и параллельно обучая агентов, по большому счету, делает одно общее дело. Ведь от непрофессионализма агента может пострадать имидж оператора, а от расхожего мнения, что «менеджеры просто подбирают туры в интернете, в этом нет ничего сложного», «теряет очки» туристическая отрасль в целом.

«Считать конверсию от обучения агентов — дело бессмысленное, — говорит Марина Розанова. — Нужно сконцентрироваться на отменном качестве! И каждый должен принимать в этом посильное участие. Всеми возможными методами». **ТЕ**



amadeus
30 YEARS
OF INNOVATION

РЕКЛАМА

Бронируете железные дороги? Зарабатывайте БОЛЬШЕ!

Amadeus Content Rail & LCC

B2B платформа онлайн-бронирования ж/д билетов и 120+ низкобюджетных авиакомпаний



Уникальная комбинация международных, региональных и местных железных дорог в едином приложении

ОДИН ДОГОВОР на весь контент



Оригинальные тарифы ж/д перевозчиков
Расчеты в рублях или валюте на выбор
Оплата банковской картой или по безналичному расчету
Электронные и бумажные билеты
Выбор посадочного места и оплата багажа



Бесплатное подключение и поддержка на русском языке
Интуитивный русскоязычный веб-интерфейс
Правила перевозки на русском и английском языке



ДЕМОВЕРСИЯ на сайте

www.amadeus.ru

Снова в школу?

Спрос на квалифицированных специалистов был всегда, но трэвел-школы — явление относительно новое. В 2011 году на базе Управляющей компании сети турагентств «Горячие туры» заработала Travel School, а два года назад известный на рынке Вадим Шпильман, владелец компаний One Touch & Travel и Miceline, запустил Travel Business School. Предлагаем сравнить подходы к обучению у двух конкурирующих проектов.



СЕРГЕЙ ДЕМИДОВ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР
TRAVEL SCHOOL

В 2011 году туристический рынок активно развивался. В то время было много желающих открыть свое агентство, но далеко не все понимали, с чего начать и как строить свою работу. Ведь только с первого взгляда кажется, что все так

просто: нужен офис, компьютер, подключенный к интернету, и умение разобраться с системами бронирования нескольких популярных туроператоров. Но, начав работать, новоявленные турагенты сталкивались с ситуациями, в которых от них требовались знания турпродукта, законодательства, учета и так далее. Получить их можно только от тех, кто не один год проработал в туризме. Так возникла идея создания Travel School, где профессионалы обучают новичков азам нашего дела, дают навыки, необходимые для того, чтобы стать менеджером турагентства или открыть собственный бизнес. У нас есть чему научиться и тем, кто давно работает на рынке, но стремится узнавать что-то новое, понимая, что жизнь не стоит на месте.

КОГО И ЧЕМУ УЧАТ

Для новичков в туризме есть интенсивный курс, рассчитанный на 15 дней ежедневного обучения. После его прохождения у выпускника в голове складывается понимание рабочего процесса в туристическом агентстве. После обучения выпускники направляются на стажировку в турагентства, школа также помогает с трудоустройством.

Есть курсы для менеджеров турагентств. Представителей розницы учат тому, как не дать клиенту уйти, не оформив сделку, как переориентировать клиента, который пришел в агентство с готовым предложением, как правильно ввести и применять систему депозитов.

Обучающие программы для владельцев и директоров турагентств включают в себя такие темы, как управление процессами компании, ведение финансово-хозяйственной деятельности, кадровая политика, внедрение информационных технологий, способы коммуникации с интернет-аудиторией.



ВАДИМ ШПИЛЬМАН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
TRAVEL BUSINESS SCHOOL

Наша школа работает уже два года. Идея ее создания возникла в связи с потребностью туристического рынка в новых специалистах. Кроме того, многим менеджерам агентств необходимо повышение квалификации. Наша главная

задача — качественно улучшить уровень знаний наших студентов. Если турист обращается в агентство, он хочет положиться на мнение профессионала. Чтобы помочь подобрать клиенту действительно интересное предложение, хороший менеджер должен быть не только продавцом, но и психологом. Часто бывает, что менеджер продает большое количество путевок, но туристы не обращаются повторно в агентство, а это потерянная прибыль в будущем. Есть и другой пример, когда менеджер хорошо знает направление и очень интересно рассказывает, но не может довести переговоры до продажи. Поэтому успешный «продажник» — это тот, кто хорошо знает продукт, понимает желания клиента и может грамотно сделать предложение, которое подойдет именно его туристу.

КОГО И ЧЕМУ УЧАТ

Школа сотрудничает с образовательными учреждениями, а с некоторыми вузами и колледжами совместно разрабатывает учебный план. Все программы Travel Business School (TBS), которые рассчитаны на студентов, разработаны по стандартам Worldskills. В TBS студенты получают дополнительные знания и проходят практику в крупных операторских компаниях или турагентствах.

Программы для менеджеров включают самые важные темы: требования к договорам с клиентами и партнерами, тонкости работы с заказчиками, «холодные» звонки, особенности продаж различных туристских направлений. Затрагиваются такие вопросы, как ведение переговоров и интернет-маркетинг.

Для руководителей агентств актуально продвижение их туристического продукта в интернете, поэтому разработана целевая программа с акцентом на веб-аналитику и работу с социальными сетями, также включающая детальное знакомство с FIT-продажами.

50%

обучающихся в Travel School — новички, вторая половина — опытные сотрудники. Профессионалы обычно стремятся учиться в осенне-зимний период, тогда как летом — больше новичков, в том числе и выпускников вузов.

 ФОРМА

До недавнего обучения в Travel School проходило в очном режиме, но с осени будет доступно онлайн-обучение.

 ЦЕНЫ И ДИПЛОМ

Цены варьируются от 10 до 20 тысяч рублей в зависимости от курса. Слушатели могут выбрать и отдельные модули. Те, кто прослушал модуль, получают сертификат. Прослушавшие курс 16-250 часов — свидетельство о повышении квалификации, от 250 часов и более — диплом о переподготовке кадров установленного образца.

60%

обучающихся в Travel Business School — это менеджеры и руководители турагентств, 30% — студенты, 10% — школьники. Как правило, люди с опытом предпочитают не полный курс, а модульное обучение.

 ФОРМА

В школе есть дневные и вечерние программы, онлайн-обучение принципиально не предусмотрено.

 ЦЕНЫ И ДИПЛОМ

Полный курс программы для школьников стоит 9,5 тысячи рублей, для студентов — 25 тысяч рублей, программа для руководителей — от 30 тысяч рублей. После обучения школа оказывает поддержку новичкам в течение года. Каждый, кто прошел полный курс обучения, получает диплом о повышении квалификации.



31+
ГОСТИНИЧНЫХ
ПОСТАВЩИКОВ
В МИРЕ И РОССИИ

**Бронируете отели?
ЗАРАБАТЫВАЙТЕ
БОЛЬШЕ!**

ДЕМОВЕРСИЯ на сайте
www.amadeus.ru

РЕКЛАМА

Amadeus Content Inn



B2B платформа онлайн-бронирования отелей
Управление субагентской сетью и продажами корпоративных клиентов



Весь мир. Один договор.
Выгодные нетто или комиссионные тарифы
Более 400 000 отелей по всему миру
Расчеты в рублях
Фирменный ваучер



Бесплатное подключение и поддержка 24/7 на русском языке
Интуитивный интерфейс на русском языке
Web Services для разработчиков



**ОДИН
ДОГОВОР
С АМАДЕУС
РОССИЯ**

Туроператор «Амиго-С»



МАРИЯ ПОЛОНСКАЯ, руководитель отдела маркетинга и работы с агентствами

Туроператор «Амиго-С» – это команда профессионалов, которая с 2007 г. специализируется на выездном туризме в европейские страны. В сезоне осень 2017, впрочем, как и всегда, популярны туры в Чехию с «Амиго-С». Туристов ожидает нетронутая войнами Прага, масса легендарных замков, выездных экскурсий и их комбинаций, романтические свадебные церемонии, туры для детей в лагерь, лечение в Карловых Варах, Марианских Лазнях и на др. курортах, а также много вкусной традиционной еды и настоящего чешского пива. Сотрудничая с а/к ЧСА, «Смарт Вингс», «Аэрофлот» и другими, «Амиго-С» расширяет свою полетную программу ежегодно: вылеты в Прагу из Уфы, Самары, Казани, Ростова-на-Дону и Санкт-Петербурга. В период ноябрьских праздников и новогодних каникул – это еще и экономичный авиаперелет в г. Пардубице (1,5 ч от Праги) с а/к Red Wings. Каждый сезон копилка программ пополняется новыми разнообразными турами, а система поиска и онлайн-бронирования туров становится все более технологичной и удобной в работе. Всегда открытые к диалогу, «Амиго-С» в лице Полонской Марии приглашают пообщаться на рабочей встрече в рамках воркшоп осень 2017.

**Горно-туристический центр
«Газпром», ООО «Лаура-тур»**



ЕЛЕНА ВОРОШИЛОВА, менеджер по продажам

«Лаура-тур» – официальный представитель уникального круглогодичного Горно-туристического центра «Газпром» в заповедной части Красной Поляны, аналогов которому, пожалуй, нет в России. В состав Горно-туристического центра входят: «Гранд Отель Поляна», «Поляна 1389 Отель и Спа», развлекательный центр «Галактика».

Изысканная кухня и концептуальный спа-центр, конференц-залы и спортивные площадки, открытые и закрытые бассейны, канатные дороги и горнолыжные трассы мирового уровня, экскурсионные и развлекательные программы. Моменты жизни, проведенные на курорте, не забываются!

Для получения подробной информации об агентском вознаграждении и взаимодействии с агентствами приглашаем вас на встречу с представителем Горно-туристического центра «Газпром» Еленой Ворошиловой.

**Представительство Министерства туризма
Доминиканской Республики
в России, Украине и странах СНГ**



АННА ПАНЬШИНА, представитель Министерства туризма

Доминиканской Республики в Санкт-Петербурге

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

Уважаемые дамы и господа, приглашаем посетить наше рабочее место и мастер-классы в весенней серии Workshop Турбизнес, в которой Представительство Министерства туризма Доминиканской Республики на протяжении нескольких лет принимает активное участие.

Вашему вниманию, помимо презентации страны, будет представлена рекламная продукция Представительства. До скорой встречи!

ФНПР «Профкурорт»



ИРИНА БЕЛОВА, начальник отдела рекламы и PR

«ПРОФКУРОРТ» – специализированный туроператор по санаторно-курортному лечению и оздоровительному отдыху в санаториях и пансионатах Кавказских Минеральных Вод, Черноморского побережья, Средней полосы и других курортов России. На сегодняшний день это крупнейшая сеть, объединяющая более 300 здравниц Российской Федерации – от Дальнего Востока до Калининградской области. Санатории и дома отдыха объединения отличаются высоким уровнем медицинского обслуживания, комфортными условиями проживания, качественным питанием и высококвалифицированным профилактическим обследованием. Приглашаем вас посетить наши семинары от ведущих специалистов и воркшоп, где вы сможете проконсультироваться, узнать интересующую вас информацию и обсудить условия сотрудничества. Мы будем рады видеть вас на workshop «Турбизнес» в вашем городе!

СКО «РОСЮГКУРОРТ»



ДМИТРИЙ ПАН, директор по развитию проектов

Компания «РОСЮГКУРОРТ» – ведущий туристический оператор курорта Сочи уже более 19 лет. Главные преимущества работы с нами:

- Гарантированные квоты мест в лучших санаториях и отелях Сочи.
- Накопительная система скидок для туристических агентств.
- Разработчик и основной оператор ежегодной городской программы доступного отдыха и лечения в Сочи – «Открытый Юг» (программа позволяет получить качественный отдых и лечение по специальным сниженным ценам, экономия цен самих здравниц составляет от 7 до 40%).
- Система онлайн-бронирования путевок с возможностью оплаты банковской картой в режиме реального времени.
- Колл-центр с возможностью получения любой информации о курорте Сочи бесплатно.

**Туристическая компания
«Солвекс»**



СЕРГЕЙ ГАЛКИН, ведущий менеджер по внутреннему туризму

Туристическая компания «Солвекс» – туроператор с более чем 20-летним стажем. Мы начали с Болгарии, а теперь список наших предложений не помещается на экране монитора. С нами сотрудничают более 5000 туристических агентств со всей России. Мы предлагаем туры по всему миру для всех категорий туристов, и все же нашими любимыми направлениями остаются Болгария, Россия, Греция, Кипр, Израиль, Индонезия и Сингапур. Не забыли мы и страны ближнего зарубежья, например, Абхазию и Белоруссию, куда можно поехать и без загранпаспорта. Детский и молодежный туризм также является очень важным направлением деятельности компании. Наше кредо в работе с детьми – это безопасность, высокий уровень педагогического сопровождения, медицинское обслуживание. Мы стараемся сделать так, чтобы агентствам было комфортно с нами работать, а туристам – комфортно отдыхать. «Солвекс» – калейдоскоп ваших впечатлений! Приглашаем вас на встречу с экспертом «Солвекс» Сергеем Галкиным. На семинарах Сергей расскажет о наших зимних направлениях и представит новую технологию Simple Service.

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

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

КАЛЕНДАРЬ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ОСЕНЬ 2017

СЕНТЯБРЬ 11–15	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ → ТОЛЬЯТТИ → УЛЬЯНОВСК → САРАТОВ → АСТРАХАНЬ
СЕНТЯБРЬ 25–29	ПЯТИГОРСК → СТАВРОПОЛЬ → КРАСНОДАР → РОСТОВ-НА-ДОНУ → ВОЛГОГРАД
02–06 ОКТЯБРЬ	ОРЕНБУРГ → УФА → САМАРА → КАЗАНЬ → Н.НОВГОРОД
09–13 ОКТЯБРЬ	ПЕРМЬ → ЕКАТЕРИНБУРГ → ЧЕЛЯБИНСК → ТЮМЕНЬ → СУРГУТ
17 ОКТЯБРЬ	МОСКВА «Снежный Калейдоскоп»
19 ОКТЯБРЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
20 ОКТЯБРЬ	КАЛИНИНГРАД
24–27 ОКТЯБРЬ	ЯРОСЛАВЛЬ → ВЛАДИМИР → РЯЗАНЬ → ТУЛА
24 ОКТЯБРЬ	МИНСК
НОЯБРЬ 01–02	АЛМАТЫ → АСТАНА
НОЯБРЬ 09	ТАШКЕНТ
НОЯБРЬ 15–17	БАКУ → ТБИЛИСИ → ЕРЕВАН

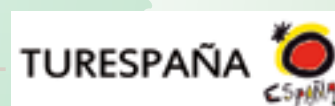
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

РЕГИОНЫ РФ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: 19 000 руб. (1 город)
СНГ: 30 000 руб. (1 город)
МОСКВА: 35 000 руб. для российских компаний.

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДЯТ:

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

ИСПАНИЯ — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

- организацию мастер-классов
- | | |
|-----------------------|------------------------|
| Россия: | СНГ: |
| 20 мин. — 6 000 руб., | 20 мин. — 8 000 руб., |
| 30 мин. — 9 000 руб., | 30 мин. — 12 000 руб., |
| 40 мин. — 12 000 руб. | 40 мин. — 16 000 руб. |
- Москва:**
- | |
|------------------------|
| 20 мин. — 12 000 руб., |
| 30 мин. — 17 000 руб., |
| 40 мин. — 22 000 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 9 500 руб., СНГ 15 000 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.

- Возможны незначительные изменения в порядке городов и датах проведения.

- Скидки на участие предоставляются индивидуально, в зависимости от количества забронированных городов.

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

ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

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

Руководитель отдела:
Заместитель руководителя отдела:
Координатор отдела:
Менеджеры отдела:

Людмила Сивова
 Кристина Сивова / k.sivova@tb-workshop.ru
 Виктория Лерова / perova@tb-workshop.ru
 Елена Архипова / e.arhipova@tb-workshop.ru
 Илья Плясунов / i.plyasunov@tb-workshop.ru





Формула успешного сезона

Планы на зиму, анализ профильного законодательства и небольшая сенсация от одного из самых квалифицированных отечественных туроператоров — компании «Спейс Тревел». Наш собеседник — генеральный директор АРТУР МУРАДЯН.

Ваши новости пышут горячим зимним воздухом: ОАЭ, Бахрейн, Сейшелы, другие моря и острова... Просматривается курс на люкс-туризм. Почему вы его взяли столь наглядно?

С одной стороны, этот сегмент рынка стабилен. С другой — он более рискованный. Делать ставку только на него крупные операторы боятся. Мы же чувствуем, что навыки и умения «Спейс Тревел» позволяют проявить в лакшери все то, что ценят сейчас клиенты, бронируя дорогие туры, выезжая в экзотические страны. Профильных именно туроператорских компаний, а не турагентских с примесью туроперейтинга, занимающихся дорогим и среднedorгим сегментом, очень мало.

В чем заключается это умение?

Продукт унифицирован. Важно уметь слушать, слышать и формировать, подбирать тур, доводить работу до конца, не сворачивать и не считать ее выполненной после подтверждения оплаты, а вести клиента, в нашем случае — агентство, заботиться о нем как в ходе бронирования, так и после него.

Как вы изучали соответствующий спрос?

Мы пытаемся понять, чего не хватает туристу во время отдыха и путешествия, и общаемся с топовыми поставщиками как бы от имени клиентов. Все больше обеспеченных людей пользуются услугами консьерж-сервисов при банках или где-то еще.

В туризме же они зачастую во всем полагаются на своих агентов. Но агент, будучи даже суперпрофи по поиску и подбору тура, может испытывать трудности «в поле», если проблемы затрагивают более обширную сферу, чем отель или шопинг. И здесь возникает фигура консьержа. Это не те же самые люди, которые формируют и продают туры, их профиль гораздо шире. Наш «боевой отряд» консьержей на связи круглые сутки и может решить любую задачу — от мелких бытовых вопросов до бронирования яхт и вертолетов.

Кстати, мы развиваем региональную сеть. Офису в Казани в феврале будет год, он успешен. Сейчас открываем самарский офис.

Недавно руководство вашей компании приняло ряд важных для развития мер. Что-то принципиально новое?

Наша рыночная позиция однозначно не подразумевает игру в не слишком рентабельный масс-сегмент. И у нас появилось желание привлечь иностранных инвесторов. Самая главная причина, и мы об этом сообщаем открыто — у нас на третий год полностью состоялся сегмент въездного туризма. Десятикратный прирост по сравнению с началом, количество принятых туристов исчисляется уже тысячами. «Спейс Тревел» входит в состав международного холдинга Al Khalidiah Tourism, но позиционирует себя как самостоятельного туроператора, одного из ведущих по ОАЭ и странам Востока. Для качественного скачка нам необходимо привлечение дополнительных инвестиций. Речь идет о портфельных инвестициях, заинтересованных в максимизации прибыли.

Мы не хотим идти по пути операторов-банкротов и небанкротов, когда они заимствуют средства у самих себя, а по сути — у туристов, и в итоге загоняют себя в дыру. Пришло время привлечения профильными туроператорскими компаниями инвестиций для развития отдельных сегментов бизнеса. Для себя мы видим два пути: объединение с еще более крупным международным холдингом либо привлечение венчурных инвесторов.

Въездной туризм — настолько разреженная в смысле конкуренции целина, что определенные шаги могут гарантировать быстрый возврат инвестиций. При правильном объединении сил, а мы, в частности, рассматриваем рынок Китая, это даст синергетический эффект, который выльется в гигантский скачок в приросте въездного туризма.

Это сенсация. А отечественные кредиты или инвесторы?

В России кредиты брать бессмысленно, потому что любая ставка больше 5–7%, с учетом волатильности курсов, неоправданна. А отечественного инвестора мы готовы, безусловно, рассматривать. Интеграция части профиля «Спейс Тревел» в какую-то крупную российскую компанию с собственным бэк-офисом — это да. Но интеграция с крупным туроператором, российским или нероссийским, но действующим в России, — более сложный вопрос. Ценность такого решения может оказаться сиюминутной. Единственное, чего я не желаю — это терять операционное управление.

Восемь месяцев действует новый закон о туризме. Каковы промежуточные итоги?

Он абсолютно не работает. Мы это видим на банкротстве «Тед Тревел». Повышенная страховка, полная персональная ответственность, и что в итоге? Люди меньше 50% получают. Еще один момент. Что мы слышим? «Турпомощь» займется выявлением незаконно действующих операторов по выездному туризму. А разве это не подразумевает наложения административных штрафов в огромных размерах? Органом, который должен за этим следить, является Ростуризм. И он должен делать это непрерывно.

Последний пример: одного туроператора суд признал виновным в том, что он не исполнил обязательство перед туристом, хотя физически денег от агента, которому турист

заплатил, он даже не получил. Ни в одной стране мира невозможно компанию, которая фактически не являлась участником сделки, признать виновной за действия третьих лиц. У нас почему-то закон такую возможность предоставляет.

Полагаю, что в обозримое время серьезных изменений в отрасли не произойдет. Но еще одно банкротство туроператора — а они, к сожалению, будут, я в этом уверен, — может только усилить абсурдность действующего закона.

Два слова про ваше нашумевшее интервью о псевдооператорах. Нашла ли эта мысль какой-то резонанс?

Безусловно! В этом интервью были затронуты четыре разные темы, которые близки или крупным агентам, или некрупным операторам. Первое — это качество работы крупных операторов с клиентами, которое обрывается в момент возникновения нештатных ситуаций или изменения расписания. Второе — что маленькие компании-туроператоры продают напрямую и много продают. Они де-факто становятся конкурентами крупных турагентских объединений, сетей. Третье — что маленькие операторы не могут быть операторами в чистом виде, поскольку у них все держится на одном-двух энтузиастах-профессионалах. Если их не станет, компания прекратит существование. Ну и четвертое — это онлайн-бронирование.

Отклик скорее негативный, но мы этого и хотели. Разозлились те самые маленькие псевдотуроператоры. А крупные, как всегда, промолчали.

Резонанс получил каждый из пунктов, за исключением онлайн-систем. А ведь мы все сейчас конкурируем не друг с другом, а с растущими умными системами подбора, поиска, бронирования, формирования и продаж туров.

Вы считаете, что онлайн-агрегаторов надо запретить?


Ни в коем случае! Это было бы огромной ошибкой.

Как же их регулировать?

Им нужно придать правовой статус и решить: они кто? Либо операторы, либо агенты, либо пусть будут агрегаторами. И прописать условия ответственности перед туристами, чтобы мы находились с ними в единых правовых рамках.

Как вы поддерживаете позитивный имидж компании? Какие новые бонусные программы подготовили для своих партнеров?

Действительно, позитивный, открытый имидж компании для нас очень важен. Мы приучаем коллег к тому, что голословные обвинения необходимо пресекать, и у нас есть показательный опыт: недавно мы защитили в суде деловую репутацию президента Al Khalidiah Tourism Сирака Мурадяна. Честь и достоинство первых лиц компании и ее сотрудников должны быть всегда в приоритете.

Мы делаем ставку на материальную мотивацию агентств, на максимальную вовлеченность их в бизнес-процесс и одновременно формируем новую деловую этику профессионалов туризма. 

Беседовал Геннадий Габриэлян

СВОИ «КРЫЛЬЯ»

Ситуация начала нынешнего лета, когда из-за срыва полетной программы «ВИМ-Авиа» многие крупные туроператоры страны были вынуждены срочно искать перевозчику альтернативу, вновь заставила их говорить о необходимости наличия собственных «крыльев». Но вопрос о том, насколько они экономически оправданны, остается открытым.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Ряд российских операторов уже имеет самые тесные отношения с перевозчиками. В их числе TEZ Tour, чью чартерную программу осуществляет авиакомпания I Fly. Pegas Touristik, использующий лайнеры Nordwind и Pegas Fly. Coral Travel, сотрудничающий

с Royal Flight. ANEX Tour, «летающий» на AZUR Air. А также Mouzenidis Travel, работающий в связке с Ellinair. Но единого подхода к решению проблемы перевозки нет, и если у одних операторов авиакомпания входит в структуру холдинга, у других «крылатые» партнеры фактически живут своей жизнью.

ЧАРТЕРНЫЕ АВИАКОМПАНИИ ТУРОПЕРАТОРОВ*

THOMAS COOK AIRLINES



Основана в 1999 году, головной офис в Манчестере (подразделения в Великобритании, Скандинавии и Бельгии, а также Condor в Германии). Входит в состав туристического холдинга Thomas Cook Group



Располагает 62 лайнерами (A321-200, A330-200, Boeing 757-200/300, Boeing 767-300ER). Средний возраст лайнеров Thomas Cook Airlines (Великобритания) — 11,9 года



Летает по более чем 160 направлениям, включая Северную Америку, Африку, Карибы и Индию, ежегодно перевозит свыше 17,1 млн человек

TUI FLY



Основана в 1972 году, является частью немецкого туристического холдинга TUI Group со штаб-квартирой в Ганновере, в который также входят дочерние авиакомпании в Бельгии (32 самолета), Нидерландах (15) и Швеции (6)



Располагает флотом из 31 лайнера Boeing 737. Средний возраст лайнеров TUI fly — 8,9 года



Выполняет полеты по 74 направлениям не менее чем в 16 зарубежных стран. Ежегодно перевозит свыше 7,8 млн человек

* по данным www.planespotters.net

ЕСТЬ НАМЕРЕНИЯ

Вскоре после серии задержек рейсов «ВИМ-Авиа» генеральный директор «НТК Интурист» Виктор Тополкараев заявил: «Мы хотим обзавестись собственным контролируемым авиапарком». Аналогичное желание высказал и руководитель «TUI Россия» Тарас Демура: по его словам, возможность «срочно развернуть самолеты» вполне отвечает задаче создания способной быстро меняться компании.

«Интурист» назвал и условия появления своих «крыльев». Виктор Тополкараев пояснил: для начала собственные самолеты оператора могут быть включены в воздушный флот одной из действующих авиакомпаний, а затем речь пойдет и о создании собственного перевозчика. При этом объем потенциальной перевозки должен составлять около 1 млн человек в год, а загрузка флота равномерно распределяться по сезонам. Причем и в «Интуристе», 75% акций которого принадлежит туроператору Thomas Cook, и в «TUI Россия» надеются на помощь со стороны материнских компаний.

«Наличие собственной авиакомпании коммерчески оправданно только в том случае, если оператор имеет большую потребность в перевозке, способен выполнять круглогодичные программы или равномерно сочетать летние и зимние», — поддерживает эту точку зрения коммерческий директор ICS Travel Group Дмитрий Филатовский. Яна Кучегура, специалист по PR из ANEX Tour, подтверждает, что «собственная перевозка наиболее оптимальна на массовых направлениях, где необходим широкий диапазон предложений, от экономичного

КРУПНЕЙШИЕ ЧАРТЕРНЫЕ АВИАПЕРЕВОЗЧИКИ РОССИИ

Авиакомпания	Количество выполненных в июне 2017-го рейсов
AZUR Air	853
Nordwind	422
Royal Flight	399
«Россия»	378
«ВИМ-Авиа»	351
«Нордстар»	234
Pegas Fly	227
I Fly	215
«Уральские авиалинии»	193
Red Wings	87

Источник: данные Росавиации

до премиального, поскольку это позволяет регулировать итоговую стоимость пакета», — констатирует она.

ЗА И ПРОТИВ

По оценке ряда экспертов, создание туроператором аффилированного или собственного перевозчика имеет и плюсы, и минусы.

К плюсам можно отнести свободу планирования собственных полетных программ, ценовые преференции, а также возможность гибко корректировать программы в зависимости от ситуации с продажами. Главные минусы — необходимость круглогодично «грузить» авиакомпанию и поддерживать лайнеры в работоспособном состоянии, обеспечивая их летную годность. «Наличие своей авиакомпании не избавляет оператора от необходимости взаимодействия с другими перевозчиками на немассовых направлениях или на тех, куда выполняются только регулярные рейсы», — констатирует Дмитрий Филатовский. А генеральный директор «Аэропорт Инвестментс» Сергей Детенышев замечает, что «чартерная перевозка явля-

ется частью договора о реализации туристского продукта, и поэтому в случае невылета туриста не по своей вине туроператор обязан вернуть ему всю стоимость путевки». «А вот при отмене регулярного рейса пассажир получит лишь возврат стоимости авиабилета», — констатирует он.

По оценкам АТОР, объемы туристической перевозки в настоящее время достигают 30% от общего числа выполняемых рейсов. И хотя генеральный директор компании

AZUR AIR



Сертификат эксплуатанта получен 20.06.2016 (в связи с переименованием юридического лица). Базируется в Москве (Домодедово)



Располагает флотом из 20 лайнеров (B767-300, B757-200, B737-800). Средний возраст лайнеров — 20,2 года



По итогам первого полугодия 2017-го перевезла 1,556 млн пассажиров (+182% к уровню 2016 года)

I FLY



Сертификат получен 29.10.2009. Базируется в Москве (Внуково)



Располагает флотом из семи лайнеров (A330-200/300, B757-200). Средний возраст самолетов — 19,8 лет



По итогам первого полугодия 2017-го перевезла 244 тысячи пассажиров (+180% к уровню 2016 года)

ROYAL FLIGHT



Сертификат получен 29.07.1993. Базируется в Москве (Шереметьево)



Располагает флотом из девяти лайнеров (B757-200, B737-800, B767-300). Средний возраст самолетов — 17,5 года



По итогам первого полугодия 2017-го перевезла 635 тысяч пассажиров (+192% к уровню 2016 года)

«Випсервис» Дмитрий Горин полагает, что «управление собственной авиакомпанией дает оператору гарантии надежности и пунктуальности выполнения рейсов», многое зависит от количества имеющихся у перевозчика воздушных судов и их технического состояния.

Увы, но именно чартерные авиакомпании, имеющие ограниченный парк активно используемых лайнеров и неспособные быстро заменить вышедший из строя, фигурируют в качестве самых непунктуальных перевозчиков. За примерами далеко ходить не надо: по данным Росавиации, если в июне 2017-го «Аэрофлот», выполнив 20532 рейса, задержал только 2,54% из них, то имеющая самый маленький авиапарк I Fly — 39 из 215 (18,1%). Во многом это объясняется не только количеством, но и качеством лайнеров: если у «Аэрофлота» средний возраст самолетов едва превышает 4 года, у большинства чартерных перевозчиков он составляет от 17 до 20 лет. «А содержать возрастные лайнеры всегда затратнее, чем новые», — сообщает исполнительный директор агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев.

Что касается опыта сотрудничества с перевозчиками, то он самый разный. Например, Ирина Макаркова, глава PR-департамента Coral Travel, на вопрос о наличии у оператора своей авиакомпании ответила: «У нас нет собственной авиакомпании — есть только партнерские». Яна Кучегура, специалист по PR из ANEX Tour, сообщила: авиакомпания AZUR Air является стратегическим партнером оператора, но самостоятельна и не входит в какой-либо холдинг. А вот у Ellinair прямо указано, что перевозчик входит в состав холдинга Mouzenidis Group.

И ВАШИМ, И НАШИМ

Неоднозначность обладания собственной авиакомпанией легко подтвердить примером кризиса 2014–2015 годов, когда объемы чартерных программ операторов резко снизились.

«Из-за падения курса национальной валюты и сокращения числа россиян, выезжающих на отдых за границу, чартер-

ный бизнес просел тогда на 40%, — говорит исполнительный директор агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев. — У лидера чартерного рынка, авиакомпании Nordwind, пассажиропоток снизился почти вдвое». Что она сделала? Постепенно перенесла акцент с чартерных на регулярные рейсы. Результат? «Регулярная маршрутная сеть Nordwind представлена вылетами из 33 городов России, из которых авиакомпания выполняет более 500 рейсов еженедельно», — об этом говорится в недавнем релизе перевозчика. К 28 июня 2017-го она перевезла на регулярных рейсах уже миллион человек: количество доставленных на них пассажиров за 5 месяцев 2017-го (по сравнению с аналогичным периодом 2016 года) увеличилось в 30 раз. Руководитель Pegas Touristik Анна Подгорная считает, что «стратегию надо выстраивать с учетом сложившейся ситуации — и работать дальше».

Впрочем, и у «чисто» чартерных авиакомпаний дела сейчас, в связи с ростом турпотока, пошли в гору. Имея самый высокий процент занятости кресел в отрасли (у AZUR Air, к примеру, он по итогам первого полугодия 2017-го составляет 96,5% при среднем в 80,7%), отличные показатели эффективности и растущие объемы перевозки пассажиров за счет умелого сотрудничества с разными туроператорами, многие чартерные перевозчики уже вошли в топ-15 гражданской авиации РФ. При этом «Библио Глобус», миллионами отправляющий туристов на отдых, почему-то не торопится обзаводиться своими «крыльями». Но...

«Любой туроператор мечтает о своем парке воздушных судов: это позволяет ему ни от кого не зависеть, — уверена руководитель пресс-службы РСТ Ирина Тюрина. — В этом случае он переходит в разряд поставщика услуг, предоставляющего не только бронирование в отелях, но и сервис по перевозке пассажиров».

Однако однозначного ответа на вопрос о том, нужна ли даже крупному оператору своя авиакомпания, по-прежнему нет. Все зависит от нюансов, каждый из которых может оказаться решающим. **ТЕ**

ELLINAIR



Основана в 2013 году. Базируется в Салоники (Греция). Входит в состав холдинга Mouzenidis Group



Располагает флотом из пяти своих лайнеров (A319, A320, BAe RJ85), а также четырех взятых в долгосрочную аренду (B737-300/400). Средний возраст лайнеров — 18 лет



Объем перевозки — около 500 тысяч человек в год

PEGAS FLY



Сертификат получен 28.06.1992. Базируется в Красноярске (Емельяново)



Располагает флотом из восьми лайнеров (B737-800, B767-300). Средний возраст лайнеров — 17,6 года



По итогам первого полугодия 2017-го перевезла 676 тысяч пассажиров (+188% к уровню 2016 года)

NORD WIND



Сертификат получен 28.03.2008. Базируется в Москве (Шереметьево)



Располагает флотом из 24 воздушных судов (A321-200, B737-800, B777-200, A330-300). Из них 10 введено во флот в 2017 году. Средний возраст лайнеров — 11,3 года.



По итогам первого полугодия 2017-го перевезла 1,15 млн пассажиров (+196% к уровню 2016 года)



**world
travel
market**

6-8 Nov 2017

London



Откройте мир



Официальный медиа-партнер



Официальный генеральный партнер



Зарегистрируйтесь сейчас
london.wtm.com

* Source: Independent research by Fusion Communications, January 2017 **ABC audited figures, February 2017
World Travel Market, WTM, PCLX Group and the PC symbol are trademarks of Reed Exhibitions Properties SA, used under license.



«IBIS ИРКУТСК ЦЕНТР»

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ июль 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Иркутск, ул. Полины Осипенко, д. 5



НОМЕРНОЙ ФОНД

128 номеров, три из которых оборудованы для приема гостей с ограниченными физическими возможностями. В каждой комнате усиленная свето- и звукоизоляция, установлена система климат-контроля, есть LED-телевизор, сейф и телефон.



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Кухонная зона ibis Kitchen, бизнес-центр и два конференц-зала вместимостью до 60 человек, круглосуточный бар. На территории всей гостиницы можно подключиться к бесплатному Wi-Fi.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

От 5600 руб. за номер за ночь

3*

MOSS BOUTIQUE HOTEL

КАТЕГОРИЯ 5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ июнь 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Москва, Кривоколенный переулок, д. 10, строение 4



НОМЕРНОЙ ФОНД

В отеле 31 номер: 19 — категории Moss Soft (до 20 кв. м), десять — Moss Sweet (от 20 кв. м), а также два номера Moss High, площадь которых составляет более 40 кв. м. В каждой комнате есть рабочая зона, доступ к Wi-Fi, кондиционер, система климат-контроля, плазменный телевизор, сейф, ванная или душевая, установлена звуковая система.



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Ресторан и бар от сети «Кофемания». Возможен заказ блюд в номер, бар работает круглосуточно. В лобби оборудована переговорная комната, оснащенная аудиосистемой, проектором и микрофоном. В ней могут разместиться до 25 человек. На территории отеля работает фитнес-зал.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

От 15 000 руб. за ночь

5*

СПРАВКА «ТБ»

ibis — бренд в сегменте «эконом» международного гостиничного оператора AccorHotels. В России отели под этим брендом уже работают в Чебоксарах, Калининграде, Ярославле, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Красноярске, Иркутске, Москве, Подмоскowie (Ступино), Санкт-Петербурге, Казани, Самаре и Омске. В перспективе должны открыться отели ibis в Белгороде и Калуге. В июне 2017 года в Москве появился первый отель ibis budget категории 2*. Всего в мире более 1000 отелей экономкласса входят в эту сеть.

СПРАВКА «ТБ»

Здание отеля включает в себя 13 апартаментов, которые выставлены на продажу. Владельцы квартир смогут пользоваться всеми услугами для постояльцев, такими как уборка, консьерж-сервис, заказ еды, а также сдавать апартаменты отелю в управление. Также в гостиницу интегрирована галерея MOSS ART: стены номеров и остальных пространств украшают работы российских и зарубежных художников. Экспозиция будет меняться два-три раза в год, любую из работ можно приобрести.



Зарегистрироваться для участия в WTM London 2017

WTM London, ведущее мировое событие в индустрии туризма, открывает регистрацию для WTM 2017.

Всемирная туристическая ярмарка WTM London 2017, которая будет проходить с понедельника 6 ноября по среду 8 ноября, считается самой успешной в индустрии. Ведущее глобальное событие в индустрии туризма снова будет проходить в течение трех дней после непревзойденного прошлогоднего успеха WTM London. Ярмарку WTM London 2016 впервые проводили три дня, что помогло привлечь рекордные 51 500 посетителей, включая рекордное количество покупателей (9 900). С учетом успеха прошлогоднего события планируется рекордная регистрация предприятий, общий оборот которых составляет 2,8 млрд. фунтов стерлингов.

Ожидается, что WTM London 2017 станет катализатором для еще большего объема бизнеса, поскольку на второй день будет проведено дополнительное блиц-мероприятие для создания и укрепления деловых связей, то есть, в течение трех дней будет проведено три таких блиц-мероприятия.

На понедельник 6 ноября приглашено 200 специалистов по закупкам, местонахождение которых отражает географию их закупок.

Во вторник 7 ноября гостями станут специалисты по закупкам, расположенные по секторам, включая такие сектора как ответственный туризм, гастрономия, приключенческий туризм, свадьбы и медовые месяцы.

А мероприятие в среду получит новое название — Digital Influencers' Speed Networking (прежнее название — WTM Bloggers Speed Networking). Мероприятие было переименовано, чтобы отразить увеличение количества блоггеров и инсайдерами, которые посещают WTM London.

Кроме того, ENIT, итальянский национальный совет по туризму, является премьер-партнером

WTM London 2017.

Сликер уже подтвердил участие основателя Travelocity Терри Джекса. Джек помог создать компанию Travelocity и увеличил стоимость Kayak до 1,8 млрд. долларов США.

300-местный театр WTM Inspire Theatre вновь будет установлен в выставочном зале после прошлогоднего успеха.

В течение трех дней пройдет около 80 конференций, посвященных деятельности во всех ключевых секторах, включая авиацию, гостиницы, гастрономию, свадьбы и медовые месяцы, ответственный туризм, блоги, социальные сети и технологии путешествий.

Понедельник, 6 ноября, будет единственным днем для участия в выставках, в течение которого участники смогут провести деловые встречи с ключевыми поставщиками.

Вторник 7 ноября — это новый день саммита представителей Всемирной туристической организации UNWTO и WTM Ministers.

Среда 8 ноября — это новый Всемирный день ответственного туризма, в котором акцент делается на устойчивости. WTM London 2017 завершит WTM Festivals, в ходе которого ряд участников продемонстрируют свою культуру, музыку и кухню.

Старший директор WTM London, Саймон Пресс, заявил: «WTM London продолжает год за годом становиться лучше и лучше, а 2017 год будет самым успешным».

5000 участников из 182 стран и регионов смогут заключить сделки с почти 10 000 покупателей в клубе WTM Buyers, при этом мы ожидаем заключение сделок на сумму более 3 млрд. фунтов стерлингов».

Зарегистрироваться можно по адресу: wtmlondon.com/register.

Чтобы забронировать отели со скидкой через HotelMap, пожалуйста, посетите wtmlondon.com/discounts.

А Вы знали?

Выставка WTM London 2017 – это 3-дневное событие с понедельника 6 ноября по среду 8 ноября

Покупатели в WTM London располагают общими полномочиями на контракты в размере 15,8 млрд. фунтов стерлингов

Это около 2 миллионов фунтов стерлингов на каждого участника Клуба покупателя WTM

На стенде с 5000 экспозиционером из 182 стран происходит почти один миллион (923 916) встреч

На выставку приезжает 51 500 высокопоставленных руководителей отрасли

Деловые контакты выливаются в сделки на 2,8 млрд. фунтов стерлингов

Раздел технических новинок в туризме Travel Tech Show на WTM является крупнейшим событием в сфере туристических технологий в Великобритании

Почти 19 000 участников принимает участие в конференциях, в том числе 10 000 уникальных делегатов

Специальные разделы в центре внимания посвящены свадебному и гастрономическому туризму

На WTM в Лондоне представлено более 38 отраслей туристической индустрии

Откройте мир



Зарегистрируйтесь сейчас london.wtm.com

Официальный медиа-партнер

Официальный генеральный партнер



«Портбилет 2.0» — первый урожай

С момента запуска системы онлайн-бронирования «Портбилет 2.0» прошел год. В холдинге «Випсервис» подчеркивают: это оригинальная система, а не улучшенная версия предыдущей. Все операции, процессы и настройки в ней выстроены вокруг удобства пользователя, а не билетной транзакции. О том, как новая идеология проникала в сердца пользователей, рассказывает ИРИНА СОЛОВЬЕВА, управляющий директор субагентского бизнеса компании.

ДА ЗДРАВСТВУЕТ ПЕРЕЕЗД!

Самым важным результатом первого года функционирования системы я считаю полный перевод всех пользователей «Портбилет 1.0» на «Портбилет 2.0». Казалось бы, что здесь сложного: выключил одно, включил другое. Но мы занимались переводом девять месяцев!

По статистике, только 20% людей — новаторы, остальные 80% воспринимают изменения без удовольствия. В нашей системе большинство пользователей проводит более шести часов в день. Это их основной рабочий инструмент. Поэтому мы сделали все возможное, чтобы «переезд», затрагивающий более 45 тысяч человек, был максимально комфортным.

Что мы делали? Мы разбили программу на шесть этапов (флайтев). Нашей пилотной группой стали пользователи, которые проводят в системе не более 10 транзакций в месяц. По итогам их перехода на «Портбилет 2.0» была получена первая обратная связь и организован ежедневный сбор обращений клиентов. Каждое обращение регистрировалось, классифицировалось и отправлялось в блоки изменений, доработок или настроек. С каждым следующим флайтом мы снимали шероховатости, которые неминуемы, когда системой начинает пользоваться большое количество субагентов. Клиенты с обширной выпиской переводились последними, когда список «докруток» стал очень коротким.

По результатам обратной связи от пользователей мы изменили цветовую гамму интерфейса, «обесцветив» ее. Для тех, кто хочет повеселее, есть цветной вариант. Он мирно сосуществует с аскетичным бело-серо-голубым.

Мы потратили много усилий на обучение пользователей. Это помогало снимать первую реакцию отторжения нового, меняя настрой от «Я категорически не буду этим пользоваться» к «О, классно, очень удобно». Потребовалось много терпения и мудрости, но сегодня все «жилыцы» переведены на «новые квартиры», привыкли к расположению «выключателей» и сходятся во мнении, что переехали в более «умный дом». Ура!

АВИАЦИОННЫЕ НОВИНКИ

Перевод переводом, а обновление контента по расписанию. В течение года мы продолжали развивать предложения для наших субагентов: подключали новых поставщиков услуг, дорабатывали интерфейс и возможности бронирования внутри самой системы, расширяли географию присутствия и поддержки системы в других странах.

«Портбилет 2.0» позволяет гораздо оперативнее добавлять к системе новых поставщиков. Прямое подключение — это важный аргумент в борьбе за пользователя. Уверена, что вдумчивые, коммерчески ориентированные билетные кассиры уже оценили выгоду нашего предложения по прямым стокам. Преимущества по ценам сегодня получают пользователи «Портбилет» при бронировании билетов «Уральских авиалиний», «Азимута», «Победы», Red Wings, «Алросы», «Ангары», а также национальных перевозчиков стран СНГ — Азербайджана, Кыргызстана, Узбекистана.

Мы подключили к системе и более 50 зарубежных лоукостеров, ранее не представленных на российском рынке. Пользователи «Портбилет 2.0» теперь смогут предлагать путешественникам полеты таких компаний, как австралийская Jetstar Airways, румынская Blue Air, японская Jetstar Japan, сингапурская компания Scoot.

И только у нас есть прямой сток лидирующего европейского концерна — Lufthansa, чем мы особенно гордимся.

ИМПОРТНЫЕ «ПЛОДЫ»

Новым железнодорожным партнером системы стала итальянская компания Trenitalia. Разветвленная маршрутная сеть этого поставщика покрывает около 200 городов Италии и позволяет быстро и удобно добраться из страны в любой крупный город Франции и Швейцарии. Особенно хочу отметить поезда серии Freccia, которые развивают скорость до 360 км/ч и позволяют добраться, например, из Рима в Милан



«ПОРТБИЛЕТ 2.0»
СЕГОДНЯ:

Более
12 тыс.
юридических лиц

Более
46 тыс.
пользователей

Более
1,5 млн
авиабилетов продано
с начала 2017 года

всего за три часа. Такое предложение будет актуально для туристических агентств, которые занимаются составными поездками под запрос путешественников.

Для удобства работы в интерфейсе «Портбилет 2.0» выделен отдельный раздел под поставщиков из Европы, который будет пополняться. При бронировании для пассажиров стали доступны поезда дальнего следования, а также региональные поезда, которые аналогичны отечественным электричкам, и ночные поезда.

Дополнительный плюс заказа железнодорожных билетов по Европе в «Портбилет 2.0» — их бесплатный возврат, если опция возврата предусмотрена в выбранном тарифе.

В нашей системе широко представлены российские гостиницы. География покрытия в крупных и средних по численности городах составляет практически 100%, а в городах с численностью населения менее 100 тысяч человек охвачено 65% средств размещения.

Поставщиками зарубежных отелей до сегодняшнего дня были компании Gullivers Travel Associates (GTA) и Hotelbook.

Но в ближайшее время мы расширим ассортимент, подключив Booking.com. Полная API-интеграция с сервисом практически завершена.

В СНГ И НЕ ТОЛЬКО

В этом году «Випсервис» вывел на рынки СНГ сразу несколько своих проектов, в том числе и «Портбилет 2.0». Через локальных партнеров система доступна и активно используется в Армении и Казахстане.

В бета-версии уже работает англоязычный «Портбилет 2.0», который будет интересен зарубежным пользователям. Привлечение иностранных субагентов станет новым направлением нашего развития.

В КАЧЕСТВЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Сбор урожая — это всегда радость. Мы готовы ею делиться с каждым. Приходите! **TE**

Вслед за турпотокком



Страховая компания ERV подвела итоги работы за первое полугодие 2017 года. Темпы роста продаж страховых продуктов для выезжающих за рубеж впечатляют: за первые шесть месяцев компанией ERV было оформлено более 1,6 млн полисов страхования выезжающих за рубеж, что превосходит показатели аналогичного периода 2016 года на 241%.

Первенство среди стран занимает Турция: 43% от общего количества застрахованных за первое полугодие 2017 года против 22,3% от общего количества застрахованных в 2015 году. Наблюдается стремительный рост продаж страховых продуктов по данному направлению, так как в весенне-летнем сезоне 2017 года в полной мере возобновился туристический поток. Для россиян курорты Турции всегда были любимым местом бюджетного отдыха.

«Турецкие отели провели беспрецедентную кампанию в этом году: они открыли ранее бронирование с января 2017 года с очень привлекательными ценами на летний отдых. Второй важной причиной роста популярности является то, что туроператоры поставили чартерные рейсы уже в апреле. Это для Турции нехарактерно, но принесло свои результаты, поскольку российские туристы истосковались по отдыху на турецких пляжах, а весна и лето в России были холодными», — комментирует Юлия Алчеева, исполнительный директор страховой компании ERV.

На результатах полугодия сказалось влияние зимнего сезона. На фоне «закрытого» Египта самыми популярными направлениями стали такие страны Юго-Восточной Азии, как Таиланд и Вьетнам. Заметно «прибавили» также ОАЭ и Доминикана, на которую туроператоры сделали ставку, запустив летние программы с большой частотой рейсов и широким охватом российских городов вылета. Число туристов, отдыхающих

в России, также выросло. Стоит отметить, что культура страхования путешествий по родной стране медленно, но все же растет, и это очень приятный факт.

Увеличение числа застрахованных лиц обусловлено и расширением портфеля страховой компании ERV, в который вошли такие крупные туроператоры, как ANEX Tour, «TUI Россия» и «ДАНКО Трэвел Компани». Прямые продажи через интернет-магазин и мобильную версию сайта ERV выросли в первом полугодии 2017 года более чем на 60% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Средний срок действия полиса при этом изменился с 14,6 дней в 2016 году до 10,9 дней в 2017 году. Связано это в первую очередь с появлением новых туристических продуктов, предлагаемых туроператорами и рассчитанных на краткосрочные отпускные поездки за границу.

Пропорционально росту продаж страховых полисов выросло и количество страховых случаев. Если за первое полугодие 2016 года

было заявлено 8570 страховых случаев, то за аналогичный период 2017 года — 24099 обращений в сервисный центр компании ERV.

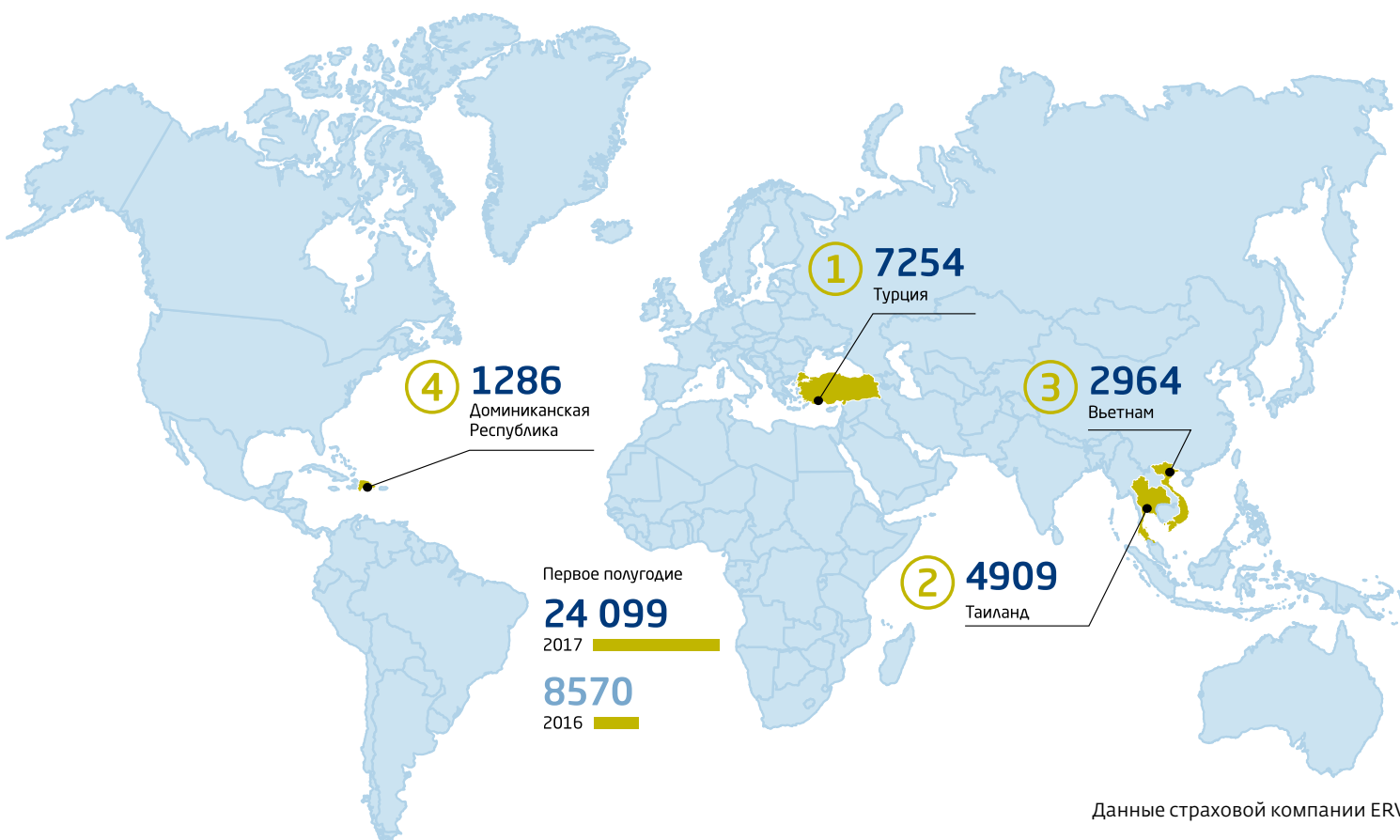
Лидируют по числу страховых случаев, произошедших с туристами, Турция (7254), Таиланд (4909), Вьетнам (2964) и Доминиканская Республика (1286), что вполне ожидаемо, учитывая возрастающий туристический поток в эти страны. Из года в год характер страховых случаев не претерпевает особых изменений. Это связано с тем, что заболевание или травма «не выбирают» год, но вполне могут зависеть от сезона, страны, типа отдыха, состояния здоровья, активности, возраста, а также физиологических особенностей (например, беременности).

По итогам полугодия видно, что рынок туристического страхования сейчас на подъеме, как и сам туристический рынок. События развиваются позитивно благодаря тому, что российские граждане адаптировались к курсу валют, не менее важную роль сыграло открытие турецкого направления. [TE](#)

60%

составил рост прямых продаж страховых полисов через интернет-магазин и мобильную версию сайта ERV в первом полугодии 2017 года

СТРАНЫ — ЛИДЕРЫ ПО ЧИСЛУ СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ



Деловой центр Юга России

В столице Южного федерального округа Ростове-на-Дону ежегодно проводится более 500 конгрессных мероприятий международного и федерального уровня, свыше 100 специализированных выставок. В городе созданы все условия для привлечения бизнес-туристов, активных предпринимателей, передовых деятелей науки и культуры России и зарубежья.



Туристический портал
Ростова-на-Дону
tourism.rostov-gorod.ru



Здесь можно познакомиться с историей Ростова-на-Дону, получить информацию о его достопримечательностях, проводимых мероприятиях и торжественных событиях, узнать адреса ТИЦ

ВЫСТАВКИ

Каждый крупный ростовский выставочный проект представляет собой значимое событие для Южного региона. В области агропромышленного комплекса это «Интерагромаш. Агротехнологии», в строительной сфере — «СТИМэкспо» и «Ярмарка жилья». Уже более десяти лет с успехом проходят такие туристические мероприятия, как международный фестиваль туризма «Мир без границ» и выставка «Ростов гостеприимный». Профессионалы гостиничного бизнеса хорошо знают выставку «HoReCa Don. Индустрия гостеприимства». Популярны специализированные выставки, посвященные красоте и здоровью. Большой интерес посетите-

лей вызывают автомобильная и ювелирная выставки, а также выставки «Дачный сезон» и «Охота. Рыболовство. Активный отдых».

ПЛОЩАДКИ

На территории Ростова-на-Дону находится «ДонЭкспоцентр» (бывший «ВертолЭкспо») — один из крупнейших бизнес-центров на Юге России. В новых помещениях, оснащенных современными средствами коммуникации, ежегодно с успехом проходят южнороссийские симпозиумы, форумы, круглые столы, пресс-конференции, брифинги, разнообразные презентации, семинары и тренинги. Конгрессный зал на 500 мест, пять конференц-залов и специ-

ализированные выставочные павильоны позволяют деловым партнерам и клиентам конгресс-холла существенно расширить направления своей деятельности.

Еще один крупный деловой комплекс — конгресс-отель Don-Plaza, расположенный на центральной улице города. Эта информационная и бизнес-площадка располагает трансформируемыми конференц-залами общей вместимостью 800 человек, выставочным пространством и комнатами для переговоров, оснащенными современным мультимедийным оборудованием. В активе комплекса свыше 1000 мероприятий международного, федерального, межрегионального и областного значения.

ИНФРАСТРУКТУРА

В городе функционирует международный аэропорт, а в конце 2017 года будет введена в эксплуатацию крупнейшая на Юге России международная воздушная гавань «Платов».

Ростовский порт имеет статус международного и принимает суда под иностранными флагами, отсюда осуществляются отправки судов в страны Черноморского и Средиземноморского бассейнов. Также Ростов-на-Дону — крупнейший пассажирский железнодорожный узел Юга страны.

ГОСТИНИЦЫ

В Ростове-на-Дону больше сотни гостиниц. Удобное размещение обеспечивает участникам масштабных мероприятий названный выше конгресс-отель Don-Plaza; современными конференц-залами, рестораном и фитнес-центром славится Mercure; рады деловым путешественникам также в конгресс-отеле «Маринс Парк Отель Ростов» и гостинице «Эрмитаж». Тем, кто хочет полноценно отдохнуть вдали от городской суеты, предлагают свои услуги уютная гостиница «Донская роща», расположенная в парковой зоне на берегу реки, гостинично-ресторанный комплекс «Высокий берег». Особенно много релакс-отелей расположено на живописном левом берегу Дона. Днем отсюда открывается великолепный вид на бушующую растительность Зеленого острова, который разделяет надвое реку. Ростовчане уверяют, что именно здесь проходит граница между Европой и Азией. А вечером перед глазами отдыхающих предстает красочная панорама города, залитого светом заходящего солнца и неоновых огней.

Количество высококлассных гостиниц в городе постоянно растет. В декабре прошлого года распахнул свои двери комплекс Ramada Hotel and Suites Rostov on Don. Готовятся к встрече туристов новый отель международной сети Radisson, многоэтажная гостиница со встроенной автостоянкой «Парус удачи» и другие объекты размещения.

ТУРИСТУ В ПОМОЩЬ

В Ростове-на-Дону открыты три туристско-информационных центра. Они предоставляют гостям города информацию обо всех достопримечательностях Ростова-на-Дону — музеях и этнографических комплексах, исторических и архитектурных памятниках, церквях и соборах, галереях, парках и пляжах, о режиме работы туристических объектов и общественного транспорта. Туристам помогут в размещении и познакомят с возможностями шопинга, отдыха и развлечений в Ростове-на-Дону. Здесь можно записаться на сборные и индивидуальные экскурсии, получить карты и путеводители, а также свежую афишу: где и когда пройдут ближайшие шоу, концерты, вечеринки, фестивали, спектакли, лекции, танцы, теплоходные прогулки и мастер-классы.

Для удобства ориентирования в городе предусмотрена система туристской навигации с применением QR-кодов. При сканировании кода с помощью мобильного устройства с камерой и специального приложения можно получить информацию о соответствующем объекте. Все тексты, как и надписи на туристских указателях, подготовлены на русском и английском языках. В крупных гостиницах установлены терминалы с туристской информационной системой. **ТБ**



БЛИЖАЙШИЕ КРУПНЫЕ ВЫСТАВКИ

Промышленный конгресс Юга России

13–15.09.2017

Тематика: промышленность

Дачный сезон

28.09.2017 — 01.10.2017

Тематика: сельское и приусадебное хозяйство

СТОМАТЭКС

11–13.10.2017

Тематика: медицина, здоровье, красота

HoReCa Don.

Индустрия гостеприимства

15–17.11.2017

Тематика: гостиничное и ресторанное дело

Ростов гостеприимный

15–17.11.2017

Тематика: пищевая промышленность, напитки

Эксклюзив

6–10.12.2017

Тематика: ювелирные выставки и антиквариат





Новый терминал Анапы

На популярном черноморском курорте появился современный аэровокзал.

В середине июня в международном аэропорту Анапы состоялось торжественное открытие нового терминала, который стал первым в Краснодарском крае в послеолимпийский период. Терминал представляет собой одноэтажное здание площадью 11 800 кв. м, его пропускная способность — 600 пассажиров в час. Инвестором строительства выступила компания «Базэл Аэро», вложившая в проект около 1,4 млрд рублей.

Ввод нового терминала в эксплуатацию позволил увеличить площадь аэропорта Анапы в три раза, а общая пропускная способность выросла до 1100 пассажиров в час. Аэровокзал оснащен современным досмотровым оборудованием, киосками саморегистрации, багажной системой с пропускной способностью до тысячи единиц багажа в час. На его территории расположились магазины, кафе, есть игровая площадка и бизнес-зал.



Идем на восток

На Дальнем Востоке заработал механизм выдачи электронных виз для иностранцев.

С 1 августа на Дальнем Востоке начал действовать упрощенный визовый режим для граждан 18 стран: Брунея, Индии, КНР, КНДР, Мексики, Сингапура, Японии, Алжира, Бахрейна, Ирана, Катара, Кувейта, Марокко, ОАЭ, Омана, Саудовской Аравии, Туниса и Турции. Въезд в Приморье по новой схеме осуществляется через аэропорт Кневичи и морской пункт пропуска во Владивостоке.

Для того чтобы стать гостем Свободного порта, необходимо не позднее чем за четыре дня до визита оформить заявку на получение электронной визы на сайте МИД России. Электронная виза действительна в течение 30 дней с момента ее оформления с разрешенным сроком пребывания в России до 8 суток.

Обладатели таких виз могут находиться только на территории того субъекта РФ, в который был осуществлен въезд. Сейчас это Приморский край. В дальнейшем пункты пропуска планируется открыть в Камчатском и Хабаровском краях, Сахалинской области и Чукотском автономном округе.

Крымские перестановки

На полуострове назначили нового министра курортов и туризма.

В середине июля, в самый разгар летнего сезона, в отставку был отправлен Сергей Стрельбицкий, который возглавлял министерство курортов и туризма Крыма с июня 2015 года.

«Я считаю решение об его отставке поспешным, — говорит Алексан Мкртчян, генеральный директор туристической сети «Розовый слон». — Сергей Стрельбицкий — коренной крымчанин, который вышел из туризма, он знает о нашем бизнесе не понаслышке и всегда помогал нам».

Новым министром назначен Вадим Волченко, который с 2011 по 2014 год занимал должность главы Республиканского комитета Автономной Республики Крым по информации, а потом руководил крымским подразделением международного информационного агентства «Россия Сегодня».



ЕЩЕ ОДИН ОБЪЕКТ ЮНЕСКО

На 41-й сессии ЮНЕСКО было принято решение о включении в список Всемирного наследия Успенского собора и монастыря острова-града Свяжск в Татарстане. Архитектурный ансамбль стал третьим объектом ЮНЕСКО в республике (после Казанского кремля и древнего города Болгар). Остров-град Свяжск находится в 30 км от Казани — в устье реки Свияга. Это первый православный город в регионе Среднего Поволжья. Он был основан еще в 1551 году царем Иваном Грозным как форпост русских войск. Именно с него царь и начал завоевание Казани.



ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ
В ЭФФЕКТИВНЫХ WORKSHOP
«ТУРБИЗНЕС» В СТРАНАХ
СНГ И ЗАКАВКАЗЬЯ!

24.10 – БЕЛОРУССИЯ, Минск

01.11 – КАЗАХСТАН, Алматы

02.11 – КАЗАХСТАН, Астана

09.11 – УЗБЕКИСТАН, Ташкент

15.11 – АЗЕРБАЙДЖАН, Баку

16.11 – ГРУЗИЯ, Тбилиси

17.11 – АРМЕНИЯ, Ереван



Генеральный партнер

TURESPAÑA

Отдел workshop «Турбизнес»:

+7 (495) 723 7272, Wshotels@tourbus.ru



РЕКЛАМА

Пришел, увидел, забронировал

Сегодня любую туристическую услугу можно забронировать в онлайн-режиме, и круизы, несмотря на свою «сложносочиненность», не исключение. О своих продуктах и технологических разработках рассказывают представители компаний CruClub, Круизный Дом «МК» и BookingFlot.

ТОЧНО И БЕЗ ШТРАФОВ

На сайте туроператора CruClub можно найти подробное описание круизных компаний, лайнеров и маршрутов, рассчитать точную стоимость круиза на всю семью и бесплатно его забронировать. Есть видеобзоры. Перечислены все необходимые визы для любого круиза с полным списком требуемых документов.

Для бронирования доступно более 15 тысяч морских круизов от 19 компаний-лидеров. Поиск устроен по 12 критериям, «умная» сортировка результатов — по семи параметрам. На лайнере можно выбрать конкретную каюту. Штрафы при отмене бронирования за любой срок до отправления отсутствуют.

Круизы, участвующие в акциях, помечены иконками, кликнув на которые, пользователь узнает про бонусы и условия. В личном кабинете можно проверить счета, оплату, размер комиссии, забронированные услуги и номера резервирования.



ОЛЬГА СТАРКОВА

Руководитель круизного департамента компании CruClub

Наша система бронирования едина для агентов и клиентов. Агенты лишь наделены «волшебными» правами, они заводят заявки под своим логином. Предварительное бронирование осуществляется без денег, штрафы за отмену отсутствуют. В удобном и информативном личном кабинете агента существует клиентская страница, где турист может проверить оплату и увидеть свою бронь на сайте круизной компании. Агенты, которые работают с нами давно, практически не обращаются в службу поддержки. Самая большая «сложность» заключается в том, что все редактирования делает куратор. Наша система бронирования не имеет аналогов в круизном и туристическом бизнесе, агентам-новичкам просто непривычно. По инерции они боятся бронировать каюты, так как все привыкли, что после заведения заказа моментально наступают штрафы. Однако у нас бронирование бесплатное и безопасное.

В ДИНАМИКЕ — ДЕШЕВЛЕ

Онлайн-бронирование на сайте Круизного Дома «МК» представлено в виде конструктора круизных туров, частью которого являются динамические круизные пакеты. В режиме реального времени на базе морского или речного круиза можно сформировать тур с трансфером или перелетом из любого города. Его окончательная стоимость, как правило, ниже, чем стоимость раздельно забронированных услуг.

Система бронирования предоставляет полную информацию о маршрутах, стоимости и условиях круиза, содержит подробные описания лайнеров и услуг на борту, а также отзывы туристов. Сайт туроператора предлагает более 24 тысяч круизных маршрутов от 32 компаний. В широком ассортименте представлены круизы по России.

На сайте реализованы такие онлайн-сервисы, как «Календарь низких цен», «Специальные круизы», «Русские группы». Выбрать круиз или составить полноценный тур могут как прямые клиенты, так и агентства.



ЕКАТЕРИНА ИЛЮШИНА

Заместитель генерального директора по коммерции компании Круизный Дом «МК»

Мы разработали нашу систему бронирования так, чтобы любой агент без специальных знаний мог быстро подобрать и забронировать круиз или круизный тур. Постоянно предлагаем новые онлайн-инструменты и сервисы в личном кабинете агента. В отношении к клиентам агентство Круизный Дом «МК» соблюдает полную конфиденциальность. Мы заинтересованы в том, чтобы бизнес агентств только укреплялся, а их клиентская база росла. Практически 100% наших агентов бронирует круизы онлайн. В ближайшее время к круизному пакету можно будет добавить не только авиа-, но и железнодорожные билеты, автобусные перевозки, отели, экскурсии. Благодаря нашим технологиям круизный продукт очень скоро может стать массовым!

РЕЧНОЙ АГРЕГАТОР

Система BFS-online разработана компанией BookingFlot. Это комплексное решение для туроператоров, турагентов и самостоятельных туристов по организации речных путешествий, предназначенное для удобного и надежного осуществления взаиморасчетов между участниками круизного рынка.

К системе подключены такие известные на российском рынке компании, как «Инфлот», «Мостурфлот», «Белый Лебедь», «Цезарь Тревел», «Истленд», «Волга Лайн». Круизы, представленные в BFSonline, выполняют более 50 судов.

Система BFS-online в первую очередь направлена на конечного потребителя. Турист без участия турагента может забронировать и оплатить каюту. Если он оплачивает круиз с сайта турагентства, то компания получает комиссию с этого клиента.

Компания BookingFlot не так давно начала свою деятельность в направлении турагентов. На сегодняшний день более 20 представителей розницы заключили договор на подключение к системе.

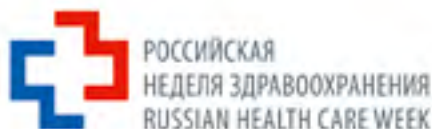


МАКСИМ ГОГОЛЕВ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
КОМПАНИИ BOOKINGFLOT

Турагентам мы предлагаем два вида сотрудничества. Первый, когда они устанавливают у себя на сайте наш white label и работают исключительно через него. Второй вариант отличается только тем, что, помимо прочего, мы можем передать клиента агенту, но в этом случае его комиссия будет ниже. В настоящий момент, чтобы забронировать каюту для туриста, агенту необходимо связаться с туроператором.

В нашей системе настроено сквозное онлайн-бронирование. Это значит, что обмен информацией с туроператором идет в режиме реального времени, и всегда видно, сколько мест и в каких каютах на конкретные даты еще свободны. Когда клиент оплачивает круиз на сайте турагента, часть суммы уходит сразу туроператору, а комиссия остается у нас. Потом мы переводим ее часть турагенту. В будущем будет реализовано тройное разделение платежа.



РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

4–8 декабря 2017

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

MedTravelExpo

Санатории.
Курорты.
Медицинские
центры

Реклама 12+



1-я международная выставка медицинских и оздоровительных услуг, технологий оздоровления и лечения в России и за рубежом

www.mte-expo.ru

ЭКСПОЦЕНТР

Три шага до круиза

Стереотип о том, что «круизы продавать сложно», в очередной раз развенчивает СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА, заместитель генерального директора туроператора «Мостурфлот». По крайней мере, с технической точки зрения все достаточно просто.

В чем преимущества вашей системы онлайн-бронирования?

Наша система отвечает всем современным требованиям и позволяет выбрать, забронировать и оплатить любой круиз нашей компании.

Каждый круиз имеет полноценное описание: информацию о технических характеристиках теплохода, услугах на борту, питании, развлекательной программе. Описание снабжено фотографиями судна и его кают, а также виртуальными 3D-турами. Все изложено настолько подробно, что ни у туриста, ни у агента не возникает вопросов.

Онлайн-поиск позволяет сортировать круизы по городам отправления, по продолжительности, по теплоходам, по датам, по тематике. Выделен специальный раздел «Скидки и акции» для подбора круизов по бонусам или спецпредложениям. Забронировать и оплатить каюту можно в режиме реального времени. Для этого необходима регистрация на нашем сайте. В личном кабинете размещена пошаговая инструкция, а также подсказки, которые позволяют легко совершить покупку.

На сайте отображаются актуальные данные о наличии свободных кают с расчетом стоимости на конкретное количество пассажиров, с учетом возраста детей, скидок и акций. Если на выбранный рейс каюта уже забронирована, то можно встать в очередь на нее. Забронированная каюта будет держаться за туристом в течение трех дней. Если в этот срок не оплатить круиз, то бронь автоматически будет снята.

Какой ассортимент круизов вы предлагаете в онлайн?

В онлайн представлены все круизы нашей компании. На сегодняшний день мы оперируем 11 судами, которые осуществляют речные круизы продолжительностью от трех до 19 дней с отправлением, как правило, из Москвы и Санкт-Петербурга по Волге, Неве, Каме, Дону, Оке, а также Онежскому и Ладожскому озерам. Теплоходы «Михаил Булгаков», «Николай Карамзин», «Иван Крылов», «Сергей Образцов» и лоукостер «Княжна Анастасия» в этом сезоне работают с российскими туристами. «Княжна Виктория» и «Александр Грин» выкуплены до конца навигации американскими и австралийскими туристами, российских рейсов всего три.



Особенно хочу отметить первый в России речной лоукостер «Княжна Анастасия», который был запущен в навигацию 2016 года и продолжает успешно работать в данном формате.

На кого ориентирована ваша система онлайн-бронирования?

В нашей системе одинаково удобно бронировать круизы как прямым клиентам, так и агентам. После заключения договора с «Мостурфлотом» компания открывает личный кабинет, через который сотрудник агентства может забронировать в режиме онлайн любой круиз и распечатать счет. Цена для прямого клиента и для клиента турагентства одинаковая. Конфликтов не возникает, так как комиссионное вознаграждение агентство получает за наш счет.

Сталкиваются ли агенты и прямые клиенты со сложностями при бронировании круизов онлайн?

Около 10% круизов бронируют и покупают онлайн прямые клиенты. Как правило, без обращения к службе поддержки. Что касается агентств, то все они совершают бронирования в личном кабинете. Если у них возникают вопросы, то они могут обратиться за консультацией либо к нашим менеджерам, либо к онлайн-помощнику.

Не могу не сказать об обучении представителей розницы: мы уделяем этому особое внимание. Мы организуем мини-круизы на наших теплоходах, в них за год уже побывало 115 турагентов, устраиваем дни открытых дверей, проводим многочисленные выездные презентации. Кроме того, каждый год мы предоставляем нашим партнерам возможность приобрести одну-две каюты на наших теплоходах по специальным тарифам, чтобы они могли изучить тонкости круизного путешествия и полноценно отдохнуть. **15**

ФЕСТИВАЛЬ КРУИЗОВ

ДЕРЖИМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС!

МОСКВА

27 ФЕВРАЛЯ 2018 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

21 ФЕВРАЛЯ 2018 г.

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

WWW.FESTIVAL-CRUISE.RU

ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ФЕДЕРАЛЬНОГО
АГЕНТСТВА
ПО ТУРИЗМУ

Снято на Мальте

Крепостные бастионы, каменистые улочки, храмы нового времени и доисторические реликты, красивые пейзажи и впечатляющие картины побережья архипелага привлекают на Мальту кинодеятелей со всего мира. Они нашли здесь огромную съемочную площадку, где нередко даже не требуется строить декорации.

ТЕКСТ АЛЕКСАНДР ПОПОВ

Древние ворота Мдины в «Игре престолов» превратились в ворота столицы Вестероса



Близость к основным европейским столицам, наличие англоговорящих специалистов, мягкий климат, особая прозрачность воздуха, множество компактно расположенных удобных мест для натуральных съемок значительно удешевляют кинопроизводство. Сэкономленные суммы измеряются миллионами долларов!

Киностудия «Ринелла», расположенная недалеко от одноименного форта, — одна из крупнейших в Средиземноморье. Она прекрасно оборудована. Здесь на берегу находятся три крупнейших в Европе бассейна для комбинированных съемок. Их края, обращенные в сторону открытого моря, в перспективе сливаются с линией горизонта, что дает возможность снимать грандиозные батальные сцены. У киностудии есть даже несколько своих кораблей, которые могут ходить по морю, а не только плавать в бассейне. В разных фильмах эти суда играют разные роли.

ТРИСТА ФИЛЬМОВ ЗА 53 ГОДА

Первый полнометражный фильм на Мальте был снят в 1964 году. С тех пор вышло свыше трех сотен картин с узнаваемыми пейзажами. Среди них такие ленты, как «Астерикс и Обеликс», «Война Мерфи», «Спасение Титаника», «Белый отряд», «Христофор Колумб», «Гладиатор», «Граф Монте-Кристо», «Ю-571», «Код да Винчи», «Мюнхен». Снимались многие эпизоды из фильмов бондианы и нашумевшего блокбастера «Троя». Семь мест на Мальте, включая летнюю резиденцию президента, «помнят» съемки «Игры престолов». На Мальте снимался фильм по одноименному роману Дмитрия Полетаева «Форт Росс» о купцах, основавших русское поселение в Калифорнии в XIX веке, а также другие известные российские фильмы: «Новая земля», «Непобедимый», «Человек, который знал все», «Кобра: Антитеррор», эпизоды «Одиссеи» Андрея Михалкова-Кончаловского. В фильме «Граф Монте-Кристо» роль замка Иф «сыграла» башня Св. Марии на острове Комино.

Одна из самых ярких природных достопримечательностей мальтийского архипелага — огромная скала Лазурное окно с живописным проемом на острове Гозо вошла в большое число киноэпизодов. Здесь, например, Дейенерис вышла замуж за Кхала Дрого в первом сезоне «Игры престолов».

С моста, ведущего к Засадным воротам города Витториоза, можно увидеть сад во рву, где снималась сцена неудавшегося побега в «Гладиаторе». Для этого фильма рядом с фортом Рикасоли были построена копия Колизея, древние ворота, колоннада и другие римские строения. Впоследствии в этих же декорациях снимали городские сцены «Трои». Казармы форта Сент-Эльмо



послужили турецкой тюрьмой в масштабной киноленте «Полуночный экспресс».

В «Игре престолов» форт Рикасоли стал Красным замком правителя Семи королевств, а поединок Эддарда Старка с Джейме Ланнистером из этого фильма происходил на площади Мескита в Мдине, бывшей столице Мальты. Ее древние ворота в «Игре престолов» превратились в ворота столицы Вестероса. На площади и переулках вокруг Собора Св. Павла снимали сцены карнавала в сериале «Рим». Дебютировала Мдина в фильме «Граф Монте-Кристо».

К слову, недалеко от киностудии «Ринелла» на территории одноименного форта находится самая большая пушка своего времени (конец XIX — начало XX в.), стреляющая снарядами весом в тонну. Пушка и сегодня находится в боевой готовности. Из нее иногда палат на радость туристам.

КИНОПАРК ИМЕНИ МОРЯЧКА ПОПАЯ

В 1980 году на Мальте снимали фильм о brave морячке Попае, поедателе шпината. После съемок было решено сохранить съемочную площадку и превратить ее в тематический кинопарк Sweethaven, Poreye Village. Он находится на берегу бухты Энкер (Anchor Bay) на северо-западе Мальты. Здесь около 20 домиков-декораций, несколько бассейнов, пляж, детская железная дорога, водные и американские горки (для малышей), электромобильчики, множество других аттракционов, фотостудия и, конечно, киноцентр. Можно осмотреть устройство декораций, получить представление о том, как снимается кино, посмотреть постановочное шоу.

Здесь же Фабрика игрушек Санта-Клауса (Santa's toy town). Все в ней делается по науке, на конвейере, с применением компьютеров. Куклы-эльфы, одежды в современную спецо-

дежду, трудятся над игрушками для подарков. Экскурсия по цехам доставит немалое удовольствие детям, да и взрослым будет интересно.

В последней комнате восседает Санта. Сначала и не поймешь, живой или слепленный. Оказывается, живой. Раздает подарки, жалуется: летом жарко. Ведь фабрика Санты работает круглый год. Вот так! Весь год — Новый год.

При хорошей погоде посетителей приглашают на прогулку вдоль берега бухты на шхуне (20 мин.). По Мальте организуются специальные киноэкскурсии, в том числе и на студию «Ринелла». **ТЕ**

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>ANEX TOUR МТ1 016189 М «КИТАЙ-ГОРОД» 8-800-77-55-000 www.anextour.com</p> <p>ДИАЛОГ МТ3 016829 М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ» (495) 730-2022 (мн.) www.maltaresort.ru</p> <p>СТЬ ТУРС МТ3 006955 М «ДОСТОЕВСКАЯ» (495) 789-8779 www.stbtours.ru</p>	<p>ICS TRAVEL GROUP МВ3 000786 М «ТУЛЬСКАЯ» (495) 748-4847 (мн.) www.icstrvl.ru</p> <p>ИНСАЙТ-ЛИНГВА МТ3 009842 М «НОВОСЛОБОДСКАЯ» (495) 795-0922 www.i-l.ru</p> <p>ТРЭВЭЛ ЭКСПРЕСС МТ3 000756 М «АРБАТСКАЯ» (495) 509-8542 www.travel-express.ru</p>	<p>БИБЛИО ГЛОБУС МТ3 011710 М «ЛУБЯНКА», «СЕМЕНОВСКАЯ» (495) 504-2555 www.bgoperator.ru</p> <p>ТК МЕЛИТА МТ3 011106 М «АРБАТСКАЯ» (495) 220-7270 www.maltatour.ru</p> <p>ТРЭВЭЛМАРТ МТ3 011890 М «ТАГАНСКАЯ» (495) 935-8330 www.mymalta.ru</p>	<p>ВАНД ВОЯЖ МТ3 011881 М «ТВЕРСКАЯ» (495) 780-3661 www.vand.ru</p> <p>НАТАЛИ ТУРС МТ1 000867 М «МАЯКОВСКАЯ» (495) 792-56-09 www.natalie-tours.ru</p>
---	---	--	--



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



Островное притяжение

Кипр — одно из самых востребованных мест отдыха среди россиян. В прошлом году продажу туров на направлении начала компания ANEX Tour. К нынешнему лету оператор вдвое увеличил объем перевозки на остров и открыл на Кипре собственный принимающий офис.



КАК ДОБРАТЬСЯ



Чартерная полетная программа выполняется авиакомпанией AZUR air. Рейсы из Москвы в Ларнаку осуществляются четыре раза в неделю, из Екатеринбурга — раз в 10 дней. Туристам также доступны перелеты регулярными рейсами.

Купальный сезон на Кипре начинается весной и заканчивается поздней осенью. «На острове почти всегда хорошая погода — более 300 дней в году светит солнце», — отмечает Оксана Зубанова, руководитель направления Кипр компании ANEX Tour. Туроператор делает ставку на три ключевых кипрских курорта: Айя-Напа, Протарас и Пафос.

Айя-Напа расположена в получасе езды от аэропорта Ларнаки и славится прекрасными пляжами, отмеченными «голубыми флагами». В числе самых популярных — Нисси-Бич, Макронисос-Бич и Грециан-Бэй. Курорт привлекателен как для молодежи, так и для семей с детьми. Первым понравится бурная жизнь после заката солнца, которая сосредоточена на «улице баров». В Айя-Напе находится самый большой ночной клуб Кипра — Castle Club. Юным путе-

шественникам придется по душе аквапарк Water World, где можно устроить «погоню на колесницах», попасть в «водоворот Элоса» или прокатиться по «реке Одиссея». Из культурных и природных достопримечательностей стоит осмотреть местный монастырь, который сохранился до наших дней практически в первозданном виде, а также побывать на скалистом мысе Каво Греко.

В качестве «образцового» семейного курорта туроператор рекомендует поселок Протарас. Это тихое и зеленое место с песчаными пляжами в 8 км от Айя-Напы. «Побережье Протараса представляет собой череду бухточек и гаваней с изумрудной водой. Наиболее популярен у туристов пляж залива Фигового дерева», — рассказывает Оксана Зубанова.

Взыскательным туристам эксперт советует остановиться в Пафосе. Достопримечательности, рестораны и гостиницы сосредоточены в нижней его части, которая называется Като-Пафос. Пляжи на курорте в основном галечные, но есть и песчаный — в бухте Корал-Бэй. Из Пафоса удобно посещать всемирно известную бухту Афродиты. В Археологическом парке интересно осмотреть комплекс хорошо сохранившихся мозаик римского времени.

Из экскурсионного ассортимента туроператор выделяет поездку на Северный Кипр. В турецкой части острова туристы увидят величественный замок святого Иллариона, портовый городок Киринию, памятник готической архитектуры Кипра аббатство Беллапаис, а также «город-призрак» Фамагусту. **TE**

ANEX TOUR РЕКОМЕНДУЕТ

SUN N BLUE BOUTIQUE HOTEL 4*

Отдых здесь подойдет как семьям с детьми, так и молодежи. Пляж песчаный, в нескольких шагах от отеля. Питание по системе «все включено». До морского музея «Таласса» и монастыря Айя-Напа можно дойти пешком.

MAKRONISOS VILLAGE 3*

Тихое место недалеко от центра Айя-Напы. К услугам постояльцев бассейн, фитнес-центр с сауной, комната для игр с бильярдом и теннисный корт. Для юных гостей работает детский клуб.

CAVO MARIS BEACH HOTEL 4*

Окруженный пальмовыми садами отель стоит на первой линии пляжа в Протарасе. К услугам гостей — теннисные корты и спа-салон. Завтрак — «шведский стол». С балконов номеров открываются виды на Средиземное море и горы.

VENUS BEACH HOTEL 5*

Отель расположен на побережье в районе Като-Пафос в 13 км от аэропорта Пафос. Неподалеку есть рестораны, бары и торговые центры, напротив отеля работает сетевой продуктовый магазин. В пешей доступности некрополь «Царские гробницы».

AUTÉNTICA
★
Cuba
AUTENTICACUBA.COM

ОТКЛАДЫВАЙ
НА ЗАВТРА ВСЕ,
ЧТО МОЖНО!

ОТДЫКАЙ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ





Сабай? Сабай!

Таиланд продолжает удерживать статус самого популярного направления Юго-Восточной Азии у россиян. Путешествуя по стране, туристы знакомятся с ее культурой и тремя основными состояниями, на которых строится философия жителей королевства.

ФОТО: ТАТ

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДРА
ПОЛЯНСКАЯ

В уже ставшей хрестоматийной фразе «Страна тысячи улыбок» нет ни малейшего преувеличения. Каждый таец обладает умением получать от жизни удовольствие, не концентрируясь на проблемах. Словом, жить так, чтобы каждый день вызывал улыбку. Их философия зиждется на основных понятиях: санук — это телесный комфорт, суай — стремление к красоте во всех ее проявлениях, сабай — гармония, душевное равновесие. Все это можно обрести в Таиланде.

ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО

В полной мере насладиться первозданной природой Таиланда можно в провинции Краби — это край бирюзового моря и белоснежных пляжей, диких скал и джунглей. Отсюда удобно добираться до островного архипелага Пхи-Пхи и лагуны Майя-Бэй, виды которой выступали декорациями для съемок фильма «Пляж» с Леонардо ди Каприо. Массу приятных впечатлений подарит снорклинг на близлежащем острове Бамбу.

Живописные водопады — визитная карточка острова Самуй. Пожалуй, самый красивый из них — 80-метровый «Намуанг два», в котором при желании можно искупаться. Водопад находится на территории сафари-

парка «Намуанг». В этом развлекательном комплексе с небольшим зоопарком проводятся шоу с участием слонов, обезьян, крокодилов и различных птиц.

Оригинальная достопримечательность острова Самуй — камни Хин-Та и Хин-Яй, что в переводе значит Бабушка и Дедушка. Они привлекают внимание туристов своей «неприличной» формой, но, как считают местные жители, обладают целительными свойствами.

АКТИВНЫЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Симиланские острова, расположенные в Андаманском море, в 1982 году были объявлены национальным парком. Здесь сосредоточены лучшие дайв-сайты Таиланда. Прозрачность воды в этой части моря просто идеальна: до 50 метров вглубь! Подводный мир крайне разнообразен: барракуды, рыбы-клоуны, мурены, скаты и огромные любознательные черепахи. Если повезет, можно даже встретить китовую акулу.

Экскурсия на Симиланы часто сопровождается поездкой на курорт Као-Лак, который уже успел завоевать популярность у туристов благодаря очарованию окружающей природы: джунглей и водопадов, мангровых зарослей и горных хребтов. Среди развлечений курорта



КАК ДОБРАТЬСЯ

Полетная программа ANEX Tour осуществляется на бортах авиакомпании AZUR air. В летнем сезоне ежедневные рейсы выполнялись из Москвы, а также с разной частотой из восьми городов России: Екатеринбурга, Новосибирска, Красноярска, Томска, Иркутска, Кемерово, Хабаровска и Владивостока. Зимой полетная программа расширяется. Вылеты будут осуществляться из 22 городов России в Бангкок и Пхукет.



выделяются прогулка на слонах и сплав по реке Сок на бамбуковом плоту.

Любители острых ощущений будут в восторге от полетов в джунглях на канатах со страховкой. Скорость перемещения между деревьями развивается до 60 км/ч. Атракцион «Полет гиббона» находится на острове Пхукет. Он был открыт в 2011 году и представляет собой веревочную трассу с 28 платформами, расположенными на разных уровнях в тропическом лесу.



МАКСИМ ДОДИЦА

СТАРШИЙ СПЕЦИАЛИСТ PR ДЕПАРТАМЕНТА ТУРОПЕРАТОРА ANEX TOUR

Продажи Таиланда идут по плану и выполняются в полном объеме. Есть все основания полагать, что по итогам года мы получим хорошие результаты. В предстоящем сезоне мы делаем ставку не на конкретные курорты, а на разнообразие отдельного продукта и комбинированных туров, которые позволяют более развернуто познакомиться с королевством, его особенностями, совместить культурный отдых с отдыхом на островах. Хочу отметить, что в нашей продуктовой линейке есть доступные, без внутреннего перелета, туры на остров Самуй. Специалисты ANEX Tour обслуживают туристов не только в Бангкоке и Паттайе, но и на островных курортах, что помогает обеспечить максимально комфортные условия отдыха для туристов и позволяет оперативно решать все возникающие вопросы. Наш традиционный эксклюзив — отели Tri Trang, Jomtien Beach Residence, Sugar Marina Art Karon. На отели группы Thavorn, Centara Hotels, Kata Group и многие другие мы предлагаем эксклюзивные цены. В этом году мы также расширили ассортимент гостиниц в регионе Као-Лак.

SHOW MUST GO ON

Пхукет притягателен и для тех, кого неудержимо манят ночные огни. Одно из самых популярных и красочных шоу — «Фантазия», рассказывающее об истории Таиланда. Во время представления на сцене выступают акробаты, клоуны, иллюзионисты, гимнасты, также в шоу принимают участие 44 слона.

Захватывающее шоу «Сиам Нирамит» знакомит зрителей с тайскими традициями и культурным наследием королевства. До начала спектакля можно посетить тайскую деревню, увидеть военный парад слонов, тайский бокс, поучаствовать в конкурсах.

Пхукет — это и знаменитое, старейшее в стране шоу трансвеститов «Саймон Патонг», а также самая «тусовочная» улица курорта — Бангла Род. **ТБ**

В ТАИЛАНД НА НОВЫЙ ГОД

Все больше российских туристов приезжает в Таиланд на Сонгкран — национальный новый год.

Тайцы уже отпраздновали 2560-летие со дня рождения Будды. В этом году его отмечали с 13 по 15 апреля, и в 2018 году Сонгкран пройдет в эти же числа. По традиции, нужно выйти на улицы города и, вооружившись водяными пистолетами, обстреливать всех подряд, кто только попадется на пути. Вода приносит благодать каждому, на кого попадает.



Одна из самых известных достопримечательностей Пхукета — храм Большого Будды



«Остров Джеймса Бонда» Ко-Тапу в заливе Пханг-Нга

Согреет зимой

В предстоящем сезоне Таиланд не будет испытывать недостатка в российских туристах. В отсутствие Египта крупные туроператоры уже объявили о росте объемов на направлении. Игроки, специализирующиеся на индивидуальном отдыхе, отмечают повышенный интерес к сложным, комбинированным программам.



489 ТЫС.

россиян побывало в Таиланде в первом квартале текущего года, что, по данным Росстата, на 36,5% больше прошлогодних показателей.

2018 год объявлен в Таиланде годом туризма. По словам министра туризма и спорта Таиланда Кобкарн Ватта-наврангкул, стратегические задачи ведомства — повышать стандарты качества предоставляемых услуг, продвигать среди путешественников малоизвестные регионы и направления Таиланда, развивать тематический туризм.



ТАТЬЯНА ЕРЕМИНА

Ведущий специалист отдела продаж Юго-Восточной Азии компании «КВИНТА ТУР»

Туры на зимний сезон продаются активно, глубина продаж достигает января. Семья с детьми, как правило, выбирают пляжный отдых в хороших отелях. Любознательные туристы предпочитают комбинированные туры: неделя на отдых, неделя на экскурсии. В нашем арсенале есть такие увлекательные туры, как путешествие на поезде Eastern & Oriental Express из Бангкока в Сингапур, маршрут которого также проходит по Малайзии и Лаосу. Пользуется популярностью посещение Бангкока в сочетании с отдыхом на острове Куд. Востребованы туры с проживанием в лоджах в тропическом лесу. Это действительно здорово и экзотично. В курортной зоне Пхукета открылся роскошный отель Point Yamu by Como. С вершины мыса Яму, где он стоит, открывается восхитительный вид на Андаманское море. Перевозка в этом году сбалансированная, на рынок вернулись Thai Airways, работают «Аэрофлот» и Singapore Airlines, выгодные тарифы в непииковые даты предлагают Qatar Airways, Etihad, Emirates Airlines.



ЮЛИЯ СОБКАНЮК

Директор по продажам туроператора ITM GROUP

Зимний сезон обещает быть успешным, продажи идут хорошо, глубина бронирований — примерно месяц. Особняком стоят новогодние даты, туры на которые начали бронировать летом, и темпы сейчас будут только увеличиваться. Перевозка на направлении сбалансированная, мы отправляем туристов регулярными рейсами Turkmenistan Airlines в Бангкок и Singapore Airlines на Самуй, Пхукет, Краби. Комбинированные туры в последнее время очень востребованы у россиян в силу своей насыщенности: Таиланд плюс Сингапур, Индонезия или Камбоджа. «Незакольцованные» маршруты позволяют сочетать познавательные поездки с отдыхом на курортах Сиамского залива, на островах Чанг или Куд. Пляжный отдых остается востребованным у россиян, но туристы хотят новых ощущений, неизведанных мест. И Таиланд может им это предложить. Будущее туризма этой страны, на мой взгляд, за путешественниками, познающими историю, гастрономию, самобытность народа. Именно такие поездки оставляют долгое послевкусие и яркие воспоминания.

amazing
THAILAND



Всемирно известный тайский Тук-Тук.
Прокачайтесь с ветерком, как никто другой
только в **ТАИЛАНДЕ!**

Туристическое Управление Таиланда
(Московский офис)

info@tourismthailand.ru

www.tourismthailand.ru

удивительный
ТАИЛАНД



Летящая лошадь Ганьсу

В силу своей географической удаленности провинция Ганьсу долгое время оставалась в тени других, более популярных туристических направлений. И только сравнительно недавно одна из окраин Китая оказалась в тренде мирового туризма, не потеряв при этом репутацию загадочной «терра инкогнита».

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА



Горы Поющих песков и озеро Растущего полумесяца — одна из самых живописных достопримечательностей провинции Ганьсу. Это чудо природы находится в 5 км от Дуньхуана и в точности воспроизводит свое поэтическое название. Песчаные дюны, напоминающие спину лежащего дракона, в ветреную погоду издают тихие мелодичные звуки, переходящие порой в рев чудовищ. И можно только гадать, почему гигантские горы песка до сих пор не засыпали буддийский храм и небольшое озеро в форме полумесяца у своего подножия. Передвигаются по дюнам вполне традиционным способом — пешком или на верблюде, а вот спуститься с них можно на санках, дельтаплане или на сэндборде — песчаном аналоге сноуборда.



Скальные ландшафты геологического парка Данься, расположенного поблизости от города Чжанье

Ганьсу сулит массу интересных открытий. По ее территории пролегал Великий Шелковый путь и протянулась Великая китайская стена. Именно здесь, у города Увэ, в гробнице военного губернатора и его жены была найдена бронзовая фигурка летящей лошади эпохи Хань, ставшая символом современного китайского туризма. Тут расположены мощные крепости эпохи Мин и значимые центры буддизма, а в деревнях по воскресеньям

по-прежнему можно увидеть, как их жители, собираясь вместе, по часовой стрелке, сворачивая только направо, обходят близлежащие священные места — монастыри, кумирни и пещерные буддийские храмы.

ЛАНЬЧЖОУ И ХРАМЫ БИНЛИН-СЫ

Столица провинции, Ланьчжоу — современный мегаполис с хорошими отелями, ресторанами, магазинами и двухтысячелетней историей. На правом берегу Хуанхэ над рекой поднимается гора Белой пагоды с изящным культовым сооружением, давшим название парку у ее подножия.

По-китайски затейливые дорожки, плулая между оранжереями, чайными домиками и павильонами, поднимаются на вершину горы с впечатляющими видами на город.

Ланьчжоу — удобная отправная точка для осмотра пещерного храмового комплекса Бинлин-сы, одной из главных достопримечательностей Ганьсу. Он находится в 75 км от города, причем последнюю часть пути можно преодолеть только на лодке. Весь комплекс, расположенный на западном берегу Хуанхэ,

протянулся на 1,6 км вдоль фантастически красивого ущелья. Высота скал, на которых находится Бинлин-сы, около 60 метров, и монахи, чтобы высечь в мягком желтом песчанике статуи и ниши, спускались сверху на веревках.

Всего в храмовом комплексе 34 пещеры и 149 ниш с фресками и с более чем 760 каменными и глиняными скульптурами. Они создавались в разные периоды, начиная с V века, но большинство относится ко времени расцвета династии Тан. Одна из самых больших — статуя сидящего Будды Майтреи высотой 27 метров. Его верхняя часть высечена в скале, а нижняя выполнена из глины на деревянном каркасе.

МАЙЦЗИШАНЬ

«Стог пшеницы» — так переводится название горы Майцзишань. Издали она действительно похожа на огромный стог высотой 142 метра. На ее юго-западных отвесных склонах на высоте от 20 до 50 метров высечены пещеры, они соединены между собой мостиками или лестницами, проложенными прямо над пропастью. Всего в одном из самых впечатляющих скальных комплексов Китая 194 пещеры, в которых находится 7200 раскрашенных статуй божеств буддийского пантеона. Некоторые из них высечены из камня, но большинство выполнены из глины на деревянной основе. Самые древние относятся к IV веку. Наиболее впечатляющие — пещера 13 с колоссальными статуями Священной триады эпохи Суй и пещера 98 с 16-метровым Буддой Амитабхары эпохи Мин. Многие из пещер закрыты для посещения, но их внутреннее пространство можно разглядеть через решетку, подсвечивая себе карманным фонариком. Окружающие священную гору пейзажи не менее прекрасны — ущелья, скалы, сосны и легкие туманы складываются в картину, которую называют «дымным дождем Майцзы».



той от 1 до 2,5 метров. Некоторые паломники только касаются барабанов рукой, другие раскручивают каждый из них, самые усердные припадают к земле через каждый шаг.

КРЕПОСТЬ ЦЗЯЮЙГУАНЬ

Построенная в XIV веке из кирпича и утрамбованной земли Цзяюйгуань — последняя крупная крепость на Великой китайской стене, ее западная оконечность, за которой уже не было цивилизации и начиналась пустыня. Этот важный опорный пункт на Шелковом пути склонные к цветистым выражениям китайцы называли «Первой и самой большой заставой Под Небесами». С западной стороны, на фоне песков и снежных вершин, мощная крепость выглядит особенно внушительно. Над ее стенами высотой 10 метров поднимаются трехъярусные 17-метровые сторожевые башни — отличное место, чтобы перевести дух и полюбоваться окрестностями.

С момента своего основания Цзяюйгуань ни разу не была взята врагами. Ее построили для защиты страны от Тамерлана, но Железный хромец так и не напал на нее. Вероятно, поэтому Цзяюйгуань сохранилась лучше других военных сооружений Великой китайской стены.



В конце июня в китайской провинции Ганьсу состоялся Седьмой международный туристический фестиваль «Поездка в Дуньхуан», посвященный Великому Шелковому пути. Он был организован Национальным управлением туризма Китая и провинцией Ганьсу при поддержке ЮНВТО. Ежегодно фестиваль привлекает более 200 представителей турбизнеса и зарекомендовал себя как удобная платформа для международного сотрудничества.

Скульптура Будды в пещерном храмовом комплексе Бинлин-сы

МОНАСТЫРЬ ЛАБРАНГ

Лабранг, больше похожий на небольшой город, один из шести важнейших монастырей тибетской школы желтошапочников. Во времена его расцвета тут проживало до 4 тысяч монахов, а влияние было столь велико, что распространялось на подданных Российской империи — бурятов и калмыков. Единственный способ увидеть интерьеры самых важных святилищ — присоединиться к экскурсии, которую проводят монахи. Пожалуй, самое сильное впечатление производит Зал Великой Ступы, когда в нем собираются все обитатели монастыря для чтения молитвенных сутр под монотонную тибетскую музыку.

Монастырь опоясывает Тропа паломников с 1174 молитвенными барабанами высо-

ПЕЩЕРЫ МОГАО

Даже если бы в Ганьсу не было ничего кроме пещерных храмов Могао, сюда все равно стоило бы приехать. Они расположены на северо-западе провинции в 20 км от города Дуньхуан на краю пустыни Такламакан. Первую из 492 пещер в утесе из мягкого песчаника в IV веке вытесал буддийский монах Лэ Цзуню. Последние появились в XIII веке в период нашествия монголов. Пещеры Могао отличаются по размерам — от крошечных помещений до огромных залов. Стены многих из них от пола до потолка покрыты яркой фресковой живописью общей площадью 45 000 кв. м. Стандартный тур включает посещение 10–15 пещер, в том числе с двумя гигантскими статуями Будды высотой 26 и 35 м. За дополнительную плату можно осмотреть еще несколько пещер с изображениями сцен тантрического секса. **ТБ**





Культурная столица

Последние полтора года Шарджа, третий по величине эмират ОАЭ, уверенно «отыгрывает» потерянных в кризис российских путешественников. Туристические власти этого направления уверены, что наметившаяся тенденция сохранится и по итогам 2017 года эмират останется «в плюсе».

ТЕКСТ
СВЕТЛАНА
КОНОВАЛОВА

ТОП-3 развлечений в Шардже

1 Поторговаться обязательно

Посещение Рыбного рынка — не просто путешествие за покупками. Каждый день здесь проходит аукцион: рыбаки привозят только что выловленный «товар», раскладывают его на специальном круге, после чего начинаются торги. Шумно, необычно и очень колоритно! Лучший вид открывается с балкона второго этажа, «зависшего» над местом действия.

«Знакомство российских граждан с Эмиратами много лет назад началось именно с Шарджи. Только спустя много лет наши соотечественники начали «пробовать» соседние Дубай, Абу-Даби и Рас-эль-Хайму. Но несмотря на частичную переориентацию Шарджа по-прежнему остается востребованной у россиян, особенно среди тех, кто хочет совместить пляжный отдых с культурной программой», — рассказывает директор по продажам и маркетингу Комитета по коммерции и туризму Шарджи в России, странах СНГ и Балтии Сергей Канаев.

Оставаться в «тренде» Шардже позволяет ряд мер, принятых правительством эми-

рата. Полным ходом идет работа по восстановлению исторических районов города. Согласно проекту, получившему название «Сердце Шарджи», в центре появится квартал с традиционными базарами, музеями, археологическими памятниками, отелями и ресторанами, воссоздающий «донефтяной» арабский город середины прошлого века.

Новая достопримечательность должна появиться к 2025 году, однако часть исторического комплекса можно посетить уже сегодня. В конце этого года здесь также откроет свои двери первый в эмирате бутик-отель категории luxury Al Bait. Рассчитанный на 53 номера, снаружи и внутри он напоминает старинный арабский дом.

В рамках программы по модернизации гостиничной базы эмирата до конца этого года отельная «копилка» пополнится еще двумя «пятерками». Одна из них — Kalba Kingfisher Lodge — расположилась в мангровом заповеднике на восточном побережье. Отельный комплекс состоит из спа-центра, нескольких ресторанов, банкетного зала, зон отдыха на открытом воздухе и 20 роскошных шатров с индивидуальными бассейнами. Курорт Mleiha Fossil Rock Lodge откроется на территории археологического и экотуристического комплекса Mleiha. Он станет еще одним воплощением правительственной



стратегии по продвижению экологического туризма в Шардже. Уединение здесь гарантировано — одновременно в отеле смогут остановиться не более 10 человек.

Чтобы пожить в этих роскошных гостиницах, придется подождать. Но если делать этого не захочется, можно выбрать из недавно открытых средств размещения. Взыскательных туристов порадует Sheraton Sharjah Beach Resort & Spa 5*, похожий на дворец из «Тысячи и одной ночи», для более экономных путешественников прекрасно подойдут стильный Premier Inn Sharjah 3* и городской Cophthorne Hotel Sharjah 4*.

Российские путешественники, кстати, чаще всего останавливаются в Шардже именно в «четверках». Один из самых популярных пляжных отелей этой категории — Coral Beach.

Туристические очки Шарджа зарабатывает и как «египтозамениватель». «Эмираты, в том числе Шарджа, — это прекрасная альтернатива закрытому Египту. Замечательные отели как пляжные, так и городские, превосходные кафе и рестораны, где можно отведать чудесные блюда арабской кухни, множество развлечений в городе и пустыне, богатый выбор экскурсий — все это может предложить наш эмират. Плюс к этому возможность отдыхать на море в течение всего года, — рассказывает менеджер по продажам отеля Sheraton Sharjah Beach Resort&Spa Виктория Ковальска. — Конечно, отдых в нашей стране дороже, чем в Египте, но и уровень сервиса у нас куда выше. Туристам, которые хотят сэкономить, мы предлагаем приезжать в ОАЭ летом».

СЕМЬЯ — ЭТО ГЛАВНОЕ

Направление для семейного отдыха — так позиционируют Шарджу власти этого эмирата. Кроме хороших отелей, многочисленных кафе и ресторанов, здесь богатый «ассортимент» достопримечательностей и развлечений — скучно точно не будет! На территории Шарджи музеев больше, чем во всех других эмиратах вместе взятых. Именно поэтому в 1998 году ЮНЕСКО назвала этот город «Культурной столицей арабского мира».

Детям и взрослым будет интересно заглянуть в Морской музей, где можно полю-

боваться древними кораблями — как их небольшими макетами, так и настоящими парусниками, пришвартованными в выставочных залах, узнать, как добывали и взвешивали жемчуг, посмотреть на старинные средства навигации. Вдоволь нагулявшись по Морскому музею, стоит отправиться в соседний Аквариум. Здесь на площади более 6,5 тысячи кв. м разместились два десятка бассейнов с причудливой живностью местных вод.

За арабской экзотикой путь лежит в Музей исламской цивилизации. В семи залах расположилось свыше пяти тысяч экспонатов, знакомящих с особенностями мусульманского мира. Тут и традиционная

одежда, и оружие, и древние манускрипты, и шедевры исламского искусства. Продлить погружение в местную культуру можно в мечети Аль-Нур, одной из красивейших в Шардже и единственной в эмирате, открытой для немусульман. Рядом с мечетью на одноименном острове разбит красивый парк, где произрастает более 70 тысяч редких растений. Здесь же в золотом павильоне причудливой формы живут экзотические бабочки.

«Зеленую» тему можно продолжить в природных «музеех». В Шардже есть заповедник Васит — прекрасное место для наблюдения за птицами. Некоторые «экспонаты» обитают в естественных условиях под открытым небом, а некоторые — в закрытых помещениях. Чуть дальше от города, в пустыне, расположился Центр дикой природы. Этот уникальный зоопарк владеет самой большой «коллекцией» животных Аравии в мире — юные туристы будут в восторге! **ТБ**

106,7 **тысячи**

россиян посетило Шарджу в первом полугодии текущего года, что на 98% больше, чем годом ранее. Для сравнения, за весь 2016 год в эмирате побывало 112,9 тысячи наших соотечественников.



2 **Покорить песчаные барханы**

Эмираты без пустыни — не Эмираты. В 60 км от города среди горячих песков расположился культурно-туристический центр Млеха. Музей с найденными на месте древнего поселения артефактами, открытый археологический парк с сооружениями доисламского периода, трекинг по дюнам, восхождение в горы, параглайдинг, сафари на джипах — все это ждет туристов в Млехе. Если захочется «добавки», здесь можно провести ночь в палаточном лагере в пустыне, а с конца 2017 года — на новом экокортре Mleiha Fossil Rock Lodge.

3 **Заняться спортом на восточном побережье**

Шарджа — единственный эмират, имеющий выход к двум заливам: Персидскому и Оманскому. Восточное побережье удивит мангровыми лесами, живописными скалами и фантастическим подводным миром. Это место как нельзя лучше подходит для дайвинга, серфинга, снорклинга, каякинга и других видов водного спорта.



Гости на пороге

В первом квартале 2017 года поток российских туристов в ОАЭ резко пошел в рост, прибавив по сравнению с 2016-м 57%. А через полгода после отмены виз увеличение турпотока из РФ достигло уровня в 97%. Однако эксперты уверены: горячее желание части игроков рынка заменить Эмиратами Египет может привести к «пожару», от которого пострадает не только это, но и другие направления зимнего отдыха.

ТЕКСТ
ВЛАДИМИР
СЕРГАЧЕВ

КОЛИЧЕСТВО ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОЕЗДОК ГРАЖДАН РФ В ОАЭ

(тыс. поездок)

737 — 2014 год

472 — 2015 год

499 — 2016 год

210 — I квартал 2017 года

Источник: Ростуризм

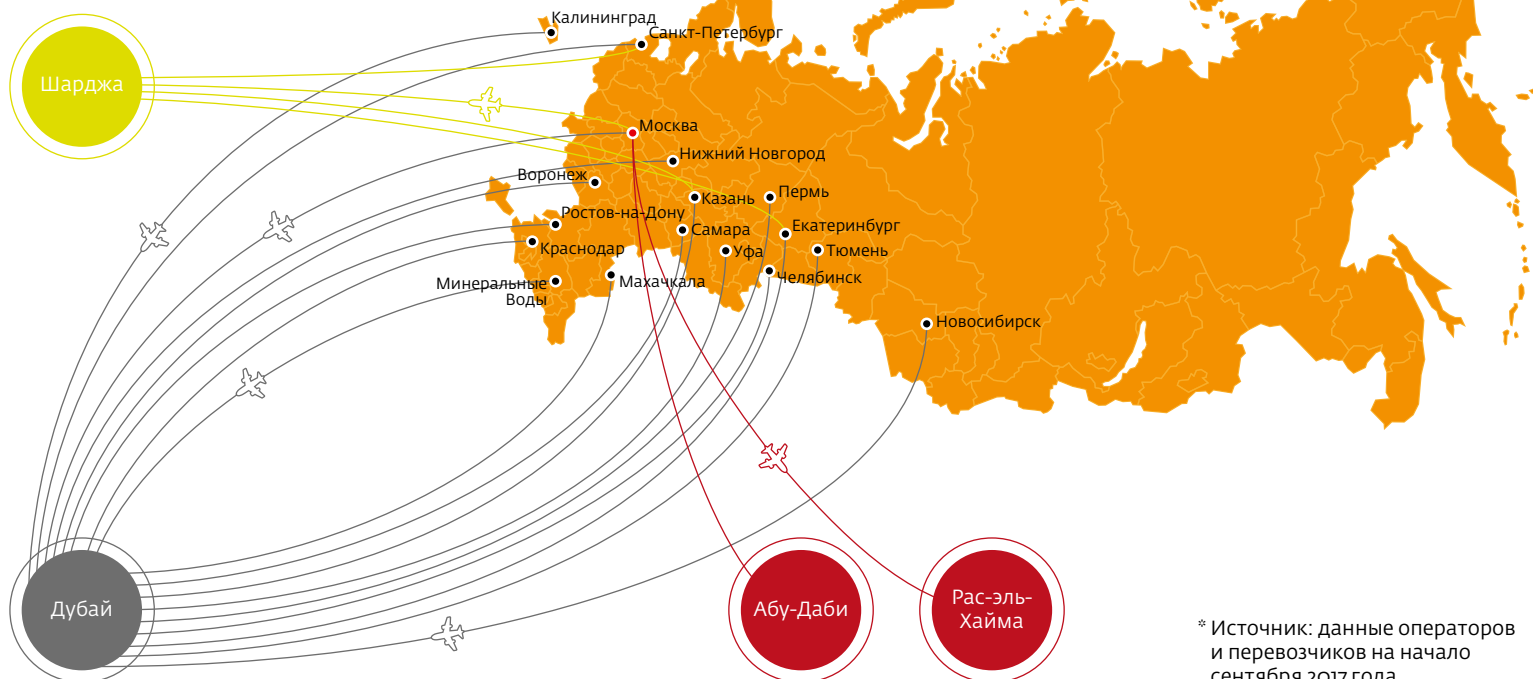
ПОЧЕМУ ЕДУТ

Отсутствие визы, гарантии безопасности и высокое качество туристического продукта — главные козыри, с помощью которых направление намерено привлечь еще большее число граждан РФ. И хотя доля России, стран СНГ и Восточной Европы в общем турпотоке в ОАЭ пока составляет лишь 7% (Западная Европа, к примеру, «поставляет» в них 21% гостей), она способна быстро увеличиваться.

Основным драйвером процесса называют отмену виз. Анна Малинина, директор по продажам «Натали Турс», констатирует: этот фактор является главной предпосылкой роста турпотока из РФ. «Причем можно говорить не только о туристах, отправляющихся

непосредственно в Эмираты, — направление стало доступнее и для транзитников, которые с удовольствием делают стоп-овер в Дубае для шоппинга или пляжного отдыха», — считает она. «Сразу после отмены для россиян виз в ОАЭ продажи направления выросли до докризисного уровня — у нас объем увеличился в среднем на 40–50%, — говорит генеральный директор «Спейс Тревел» Артур Мурадян. Солидарен с коллегами в оценках и руководитель компании «АРТ-ТУР» Дмитрий Арутюнов: по его мнению, облегчение визового режима для россиян дало первичный эффект в виде 30–40% прироста турпотока в ОАЭ. «При этом первостепенное значение для них имела стоимость визы, которая составляла около \$90 на человека», — полагает он.

ПОЛЕТНАЯ ПРОГРАММА В ОАЭ ИЗ ГОРОДОВ РФ НА ЗИМНИЙ СЕЗОН 2017/2018 *



* Источник: данные операторов и перевозчиков на начало сентября 2017 года



Однако не только возможность значительно сэкономить на визах привела к резкому росту спроса на ОАЭ. Эксперты убеждены: «виноват» целый комплекс причин, среди которых имеют свое значение и гарантии безопасности, и уровень качества турпродукта, и небольшая длительность перелета из европейской части РФ. «Страна абсолютно безопасна для посещения, а уровень сервиса и качество отелей в ОАЭ в целом выше, чем в других странах», — считает Артур Мурадян. «Критерий безопасности в наше время становится едва ли не решающим при принятии решения о направлении туристической поездки, — соглашается Анна Малинина. — Особенно если едут родители с детьми». Поддерживает эксперта и Яна Кучегура, специалист PR-департамента компании ANEX Tour. «Направление идеально подходит для отдыха семей с детьми, так как маленькие туристы и их родители имеют возможность отлично провести время на чистейших и хорошо оборудованных пляжах с пологим входом в море», — полагает она. В свою очередь Дмитрий Арутюнов добавляет, что в его компании насчитали ни много ни мало, а 25 причин поехать в ОАЭ.

КОГДА ПРИХОДИТ АППЕТИТ

Dubai Tourism рассчитал, что к 2020 году эмират будет принимать до 20 млн туристов в год. Однако уже в предстоящем сезоне россияне решили внести свою лепту в увеличение турпотока: полетные программы операторов РФ возросли в объемах в 1,5–2 раза.

В этом отношении показательны планы ANEX Tour. Уже с середины августа компа-

ния запустила собственную чартерную перевозку из Москвы в Дубай на бортах AZUR air в ежедневном режиме. «Мы предполагаем увеличение спроса на направлении в сезоне зима 2017/2018 в два раза, и поэтому объемы перевозки тоже увеличатся вдвое», — говорит Яна Кучегура.

Не стесняются в планах по росту объемов перевозки и другие крупные операторы. Так, Coral Travel к полетам в Дубай из Москвы и восьми регионов РФ в этом сезоне добавил еще пять, а «Натали Турс» сформировал собственную полетную программу, рассчитывая нарастить объемы почти вдвое. «С сентября туристам «Натали Турс» будут доступны два рейса в неделю, а с октября — пять ежедневных рейсов на лайнерах Red Wings в ОАЭ», — констатирует Анна Малинина.

Кроме собственных чартерных программ, операторы широко используют и регулярную перевозку. Возможности для этого очень широки. К примеру, Emirates на рейсах из Москвы в Дубай заменили самолет на Airbus A380 (с 1 октября на таких лайнерах будут выполнять оба ежедневных рейса), добавив сразу тысячу кресел еженедельно. А Flydubai дополнительно начнет выполнять по два прямых рейса в неделю в ОАЭ из Воронежа и Махачкалы, возобновив также полеты из Уфы. Если учесть, что этот перевозчик сильно прибавит в объемах на перелетах из других городов РФ (из Екатеринбурга он станет выполнять семь рейсов в неделю вместо пяти, из Казани — пять вместо двух, увеличит число вылетов из Самары и Минеральных Вод), недостатка в полетных программах не ожидается. А ведь есть еще и регулярные рейсы других, как отечествен-



АРТУР МУРАДЯН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«СПЕЙС ТРЕВЕЛ»

Направление с каждым годом становится все более массовым. Но «египтозамещением» Эмираты точно не станут, так как уровень сервиса и отелей (особенно сегмент береговых гостиниц 5*) в ОАЭ и по качеству, и по уровню обслуживания, и по чеку значительно выше. И стоимость туров в Эмираты, конечно, в среднем выше, чем в Египет. Поэтому знак равенства между Египтом и Эмиратами как массовыми направлениями можно ставить весьма условно. Да, есть туристы, которые выбирают экономварианты, но таких немного, ведь наш сегмент — клиенты с высоким и выше среднего достатком, предпочитают пяти-четырёхзвездочные отели. Они бронируют заранее любимые популярные и дорогие отели, которые быстрее других встают на стопы в новогодние и каникулярные даты. С учетом этого я не жду такого же стремительного роста турпотока, как после отмены виз. На мой взгляд, он увеличится где-то в пределах 20%.



ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «АРТ-ТУР»

Безвизовый режим, введенный с ОАЭ в феврале, безусловно, добавит интереса к направлению: увеличиваются турпотоки во всех сегментах: от дешевого семейного отдыха до luxury-туров. Однако заменой Египту ОАЭ не станут и не собираются этого делать. Скажу так: кто имел желание и финансовую возможность, уже попробовал отдохнуть в ОАЭ вместо Египта. И многие из этих туристов уже стали постоянными клиентами эмиратских отелей. Вряд ли они теперь, попробовав лучшее, будут готовы к «дауншифтингу».

ных (S7, «Аэрофлот», «Россия»), так и зарубежных (Air Arabia) перевозчиков.

Результат роста туристических appetитов? По предварительным оценкам, только из Москвы еженедельно предполагается отправлять в ОАЭ лайнеры общей вместимостью в 12 тысяч кресел. Что, по оценке ряда экспертов, вполне может привести к переизбытку перевозки и, как следствие, к демпингу и «горению» туров. Однако мнения на этот счет все же разные.

И если Анна Малинина говорит, что объемы будут заполняться, а по мере приближения зимнего сезона спрос станет только увеличиваться, то Артур Мурадян убежден, что объем перевозки заявлен огромный и в регионах заполняемость бортов вероятно лишь в праздничные даты. Не случайно и в этой компании, и в «АРТ-ТУР» предпочитают не рисковать, оставаясь приверженцами регулярных рейсов. «Участия в чартерных программах мы традиционно избегаем: регулярной перевозки и в этом сезоне будет вполне достаточно», — говорит Дмитрий Арутюнов. «Несмотря ни на что, делаем ставку на регулярную перевозку, — солидарен с ним Артур Мурадян. — Взяли жесткие блоки на рейсах Emirates начиная с 1 октября три раза в неделю».

БИТВА ЗА «ЗЕМЛЮ»

Но если по линии перевозки в ОАЭ из России предполагается избыток, то по размещению туристов не исключен дефицит. Причем он может затронуть не только популярные отели высокой категории, но и те, что попроще.

Артур Мурадян отмечает, что спрос на новогодние и каникулярные туры уже превышает прошлогодний уровень, советуя заранее позаботиться о клиентах. «Объем загрузки недорогих городских и бюджетных береговых гостиниц наверняка возрастет, будет наблюдаться дефицит хороших отелей 5*-5* Deluxe и повышение цен на них, — прогнозирует он. — Однако в демпинговые войны в сегменте 2-4* мы играть не будем, так как выступаем за качество и в подготовке продукта, и в обслуживании, и в подходе к бизнесу». Он уверен: дефицит комнат в хороших отелях ОАЭ в предстоящем сезоне наверняка будет. И поэтому выиграет тот, кто вовремя их выкупит.

Примерно так же считает Дмитрий Арутюнов. «Уже сейчас в отдельных отелях ОАЭ наблюдается хорошая загрузка. И не исключено, что это приведет к повышению цен, — отмечает он. — Следует учесть, что с января 2018 года в ОАЭ вводится НДС в размере 5%, это тоже может отразиться на стоимости туров и привести к увеличению спроса на относительно недорогое размещение». А поскольку направление будет активно продаваться и в массовом сегменте, скорее всего, появится и нехватка бюджетного размещения.

ВОЗЬМЕТ СВОЕ

Эксперты уверены: несмотря на наличие высокого спроса, сезон по ОАЭ простым не будет. Причем резко возросший объем как чартерной, так и регулярной перевозки на фоне борьбы за доступное размещение может иметь последствия в виде значительной корректировки полетных программ и некоторого разочарования части клиентов. «Однако своего туриста из России ОАЭ наверняка получат», — полагают эксперты.

Вместе с тем они предупреждают: продолжающаяся «массовизация» ОАЭ со стороны российского турбизнеса может иметь и негативные последствия. Не исключено, что при дефиците номеров часть клиентов будет селиться в не самых лучших объектах размещения вдали от пляжей, а это испортит их общее впечатление о стране. И с учетом этого опыта впоследствии они предпочтут другие направления отдыха. А вот те, кто оценит его качество в Эмиратах по достоинству, вполне могут стать их завсегдатями. **ТБ**



Дубай. Праздник лета круглый год!



#STAY *Sunny*

ART TOUR
Искусство Туризма

25
ЛЕТ

Раннее бронирование
осенних и новогодних туров

☎ (495) 980 21 21

www.arttour.ru

ДУБАЙ

Восходящий интерес

Россияне устремились в Японию: облегчение визового режима заметно подстегнуло спрос на направлении как со стороны самостоятельных путешественников, так и организованных туристов, которые стали активно возвращаться в страну.

54 тыс.

россиян, по статистике Национальной туристической организации Японии, посетило страну в 2016 году

60–70%

прогнозируемый рост турпотока в 2017 году.

1 января был упрощен визовый режим между Россией и Японией, благодаря чему россияне могут получать многократные визы на срок до пяти лет, и для получения визы им больше не нужно иметь приглашение от гаранта.



Авиакомпания Japan Airlines с 1 июля начала выполнять ежедневные рейсы из Москвы в Токио. Кроме того, к международному рейсу из России в Японию на рейсах JAL можно бесплатно добавить два перелета между любыми городами внутри Японии, а третий перелет обойдется в районе 93 евро.



© FUJIOHIDA CITY/JNTO



АЙРИ МОТОКУРА

Руководитель российского представительства Национальной туристической организации Японии

В прошлом году Японию посетили 54 тысячи туристов из России, 35,6% из них — с деловыми целями. Гости из РФ лидируют по средней продолжительности пребывания в стране — 21 день, по тратам на месте они четвертые.

За первые шесть месяцев текущего года турпоток из России достиг 35,8 тысячи человек, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 40%. Основные причины роста — в упрощении визового режима и увеличении объемов авиаперевозки, а также в снижении ее стоимости.

Открытие представительства в Москве подтверждает значимость российского рынка для нас. Сегодня в мире работает всего 20 представительств JNTO. Мы считаем своей ключевой задачей развенчать два стереотипа. Первый — о том, что Япония — это очень дорого. Второй стереотип — высокий языковой барьер. Также мы планируем продвигать на российском рынке различные туристические маршруты по стране.

До сих пор максимальный турпоток был зафиксирован в 2014 году: тогда Японию посетили 63 тысячи гостей из РФ. В последующие годы мы стремимся к значительному росту турпотока из России в Японию.



НАТАЛЬЯ ДАЛЬБИНОВА

Начальник отдела продаж компании Oriental Discovery

С одной стороны, визу в Японию стало действительно проще получить, и она стала намного дешевле. С другой стороны, визовые послабления стимулируют в первую очередь самостоятельных, а не организованных путешественников.

Тем не менее тенденция ухода «в самостоятельное плавание» не носит массового характера. По-прежнему востребованы групповые туры: примерно 50% клиентов нашей компании выбирают именно такой, более бюджетный формат путешествия в Японию. Традиционно популярны событийные поездки, приуроченные к цветению сакуры и сезону красных кленов. Вторая половина наших продаж приходится на реализацию дорогих, индивидуальных туров.

На направлении высок процент возвратных туристов — тех, кто уже съездил в страну по классическому маршруту и хочет побывать в новых городах. Сегодня мы фиксируем запросы на все осенние месяцы, однако не можем назвать рост продаж значительным. Это связано с тем, что на рынке, помимо давно и профессионально работающих на направлении операторов, появилось много турфирм, предлагающих групповые туры в Японию, среди которых «распыляется» клиентура.



Учиться никогда не поздно!

В онлайн-академию издательского дома «Турбизнес» принимают без экзаменов.

Занятия проходят на «факультетах»:

«Израиль», «Испания», «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 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

Проект заработал в конце 2016 года. Учебные материалы в академии разбиты на шесть тематических разделов. Изучив каждый и успешно пройдя тестирование, агент сможет с гордостью назвать себя дипломированным специалистом по Израилю и распечатать соответствующий сертификат. Регистрируйтесь, и вы узнаете множество интересных фактов об этой необыкновенной стране!

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.

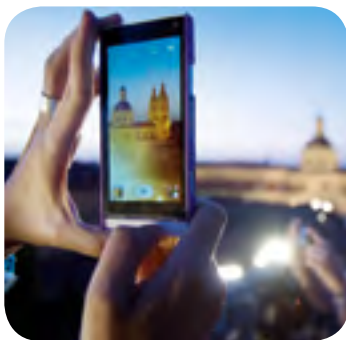


ШТУТГАРТ И ЗЕМЛЯ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

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 агентства, пройдя обучение, будут включены в список участников лотереи памятных призов.

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.



ИСПАНИЯ

СТАРТОВАЛ 3-й СЕМЕСТР

Онлайн-академия Испании недавно была радикально обновлена. Актуализировано содержание, изменилась и стала нагляднее структура, сокращено число разделов, в них теперь легче ориентироваться, отчего учебный курс стал удобнее для изучения. Во всех разделах появилось видео.

www.spain-e-learning.ru

На побережье Коста-Дорада расположен крупнейший в Европе комплекс отдыха PortAventura World, в который входят тематический парк PortAventura, аквапарк PortAventura Caribe Aquatic Park, четыре гостиницы 4 и один пятизвездный отель.*



САКСОНИЯ

Главный приз онлайн-академии Саксонии — поездка в этот замечательный немецкий регион, известный своей богатейшей коллекцией культурных и природных достопримечательностей. 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

Саксонская Швейцария — один из самых волнующих природных ландшафтов Европы. Важно и то, что ее горные прелести доступны не только туристам с определенной физической подготовкой, но и пожилым людям, даже тем, кто не обходится без трости.

Германия пошла в рост

Турпоток на направлении начал активно восстанавливаться.

За четыре года число российских туристов в Германии сократилось на миллион с небольшим — с 2,6 млн в 2013 году до 1,5 млн в 2016 году. Но в начале текущего года наблюдается стабильный прирост турпотока на направлении: +21,3% с января по март. Об этом на встрече с прессой рассказала Алла Беликова, руководитель Национального туристического офиса Германии в России.

В рейтинге популярности у российских туристов на германском направлении первое место занимает Бавария (30%), затем следует Берлин (20%), а замыкает тройку земля Северный Рейн-Вестфалия (12,5%). В общем объеме посещений 53% составляют поездки с туристско-познавательными целями, около 30% — деловой туризм, остальное — посещение родственников и друзей.

За период с января по май 2017 года Берлин посетили 52 тысячи российских туристов, заняв десятое место в рейтинге по въезду. По сравнению с тем же периодом прошлого года зафиксирован рост потока на 19,6%. В прошлом году туризм принес Берлину 11,6 млрд евро. Город посетили 12,7 млн туристов, которые провели как минимум одну ночь в отелях и пансионатах города, при этом был зафиксирован 31 млн ночевков.



На встречу был также приглашен представитель визового отдела немецкого посольства Свен Янке. Он рассказал, что с января по июнь текущего года в Москве была выдана 91 тысяча виз, еще 45 тысяч — в остальных 18 визовых центрах России. Рост составляет 20%, но количество посещений немецких визовых центров не растет такими же темпами, поскольку Германия выдает 37% долгосрочных виз.

Ирина Тюрина, пресс-секретарь РСТ, подчеркнула, что Германия по-прежнему входит в десятку самых популярных направлений у российских туристов, будучи в этой престижной группе единственной непляжной страной.

Немецкие онлайн-новости

Узнавать свежие новости о туризме на Боденском озере и во Франкфурте стало еще удобнее.



В группу туристических организаций из Германии, рассылающих свои новости по базе данных ИД «Турбизнес», вошли Объединение туристической индустрии Боденского озера и Туристический офис Франкфурта.

Рассылка первого информационного бюллетеня, посвященного Бодензее, прошла в июле. Ее главные темы — «Водные прогулки по озеру», «Крепости, замки, монастыри и музеи» и «Остров Майнау». Все новости выкладываются на сайте «Бодензее. Четыре времени года» — www.bodensee-travel-news.com. Здесь же есть раздел «Блог», где можно прочитать самую, пожалуй, подробную статью в интернете об истории строительства дирижаблей. Ведь именно на берегу Бодензее в городе Фридрихсхафен граф Цеппелин начал строить дирижабли в конце XIX века.

Номер один в Европе

Весной 2017 года аэропорт Мюнхена в десятый раз за 12 лет был объявлен лучшим в Европе.

Такое решение принято по результатам опроса британского авиационного института Skytrax. Согласно тому же опросу, терминал №2 мюнхенского аэропорта признан лучшим в мире.

В списке 555 аэропортов мира воздушная гавань Мюнхена заняла четвертую строчку. Первое место осталось за сингапурским аэропортом Чанги, ступенькой ниже стоит токийский Ханеда, на третьей строчке — сеульский Инчхон.

В 2018 году исполнится 10 лет тому, как аэропорт Мюнхена, сотрудничая с ИД «Турбизнес», рассылает по его адресной базе свои новости на русском языке. Все новости этого года можно найти на специальном архивном сайте www.munich-airport-news.com.

В прошлом году аэропорт Мюнхена отмечал 25-летие. В честь юбилея прошло немало интересных мероприятий.



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

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD 2017

15 номинаций
Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Церемония награждения
5 октября 2017 г.

Дополнительная информация:

Ирина Ильина

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



УЧРЕДИТЕЛИ



**СТРАХОВОЙ
ПАРТНЕР**



**ТРАНСПОРТНЫЙ
ПАРТНЕР**



**ЗАРУБЕЖНЫЙ
ПАРТНЕР**



ОРГАНИЗАТОР



**ЭКСПЕРТ РЫНКА —
ПАРТНЕР ПРЕМИИ**



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



**ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР**



Отдых по счетчику

Вопрос относительно туристического сбора уже давно не стоит перед многими странами и городами мира. Теперь к общему тренду присоединилась и Россия. Какие еще направления за последнее время решили пополнить бюджет за счет туристов?



МАЛАЙЗИЯ

Изначально власти страны планировали, что сумма единого туристического налога будет зависеть от категории гостиницы и сбор распространится на всех туристов, независимо от национальной принадлежности. Однако такой подход подвергся критике, и решили взимать налог только с иностранных путешественников, причем в размерах меньше первоначальных. Ставка унифицирована и не зависит от типа отеля: 10 малайзийских ринггитов (\$2,3) за ночь.



БАРСЕЛОНА

Испанский город с 1 апреля уравнивал туристический налог для отелей и частного сектора. Как сообщает АТОР, теперь за ночь в частном секторе турист должен заплатить такую же сумму туристического налога, как если бы он проживал в пятизвездном отеле, а именно 2,25 евро. Прежде сумма сбора составляла всего 0,65 евро. Таким образом, налог для туристов, выбирающих размещение в частном секторе и бронирующих жилье через такие сервисы, как AirBnB, увеличился в 2,5 раза.



ТУРКМЕНИСТАН

С 1 августа туристы, посещающие страну, должны уплачивать налог в размере \$2. По информации местных СМИ, сбор будет взиматься ежедневно «с иностранных граждан, живущих в расположенных в Туркменистане пунктах общего и индивидуального размещения, и лиц без гражданства». Туроператоры отмечают, что интерес к Туркменистану у россиян есть, но получить визу в страну крайне проблематично, что серьезно тормозит турпотоки на направлении.

КАК БЫЛО В СССР

Курортный сбор был введен в СССР в 1933 году постановлением ЦИК, которое обязало всех граждан, кроме военнослужащих и малоимущих, приезжающих в курортные зоны, вносить по 3 рубля на «благоустройство курортов и культурное обслуживание». В 1936 году сбор был заменен единой государственной пошлиной на путевки. С 1960 года курортный сбор взимался профсоюзными органами с самих санаториев и домов отдыха. При этом сохранился сбор для туристов, прибывающих на отдых в эти санатории без путевок, а его размер устанавливался законодательными актами союзных республик.



18%

россиян положительно относятся к введению курортного сбора, в то время как 68% выступают против. И если первые считают, что полученные деньги пойдут на развитие курортов и их благоустройство, вторые уверены, что «это удорожает отдых» (17%), «люди и так платят налоги, это очередные поборы, грабеж граждан» (10%) и «у людей мало денег» (9%).

Источник: опрос фонда «Общественное мнение»

Мы не делаем из еды культа



С осени 2012 года на телеканале НТВ Джон Уоррен ведет передачу «Поедем, поедим!» За эти годы он объездил десятки стран, приготовил почти две сотни блюд. Его программа — не только кулинарное шоу, но и рассказ о путешествиях, о традициях и культуре народов, с которыми Джон сталкивается в своих странствиях. Популярности передачи способствует и то, что сам Уоррен — доброжелательный, позитивный человек с прекрасным чувством юмора.

Джон, приготовление еды в большинстве домов — амплуа женщин. Как вы оказались в роли ведущего такой программы? Я с вами не согласен. Почему мамы должны стоять у плиты, пока их муж лежит на диване и смотрит футбол? Это неправильно. К тому же не забывайте, что самые лучшие шеф-повары — мужчины. Так что кулинария — отнюдь не только женское занятие. Я же попал на эту передачу, поскольку живой, открытый, общительный человек. Кулинария стала ее лейтмотивом, потому что вкусно поесть — мое хобби, и я всегда готовил с удовольствием. Но программа была сделана под меня, и если бы я увлекался не кулинарией, а чем-то другим, тогда это увлечение и стало бы темой передачи.

Подозреваю, что во время поездок было немало памятных эпизодов, когда все шло совсем не так, как задумывалось...

Да, конечно. Помню, как-то под Воронежем в два часа ночи мы вынули рыбную кулебяку из духовки и уронили, пришлось готовить новую. Во время съемок в Суздале у нас вспыхнула плита, и чуть не произошел пожар. Но так, в целом, существенных происшествий не было. Хотя, наверное, стоит отметить, что на телевидении очень важно, как выглядит приготовленное мной блюдо. А то, что там рис недоваренный или курица несвежая, как было на Телецком озере, это уже дело десятое.

Кухня какой страны вами наиболее любима?

Мне очень нравится азиатская кухня, я часто бываю в Азии. Люблю тайскую, китайскую, сингапурскую еду. Мне нравится и острота этих блюд, и метод их приготовления. Все готовится без лишней спешки. Сначала очень долго режутся овощи, подбираются специи, маринуется мясо или рыба, но потом, когда все составляющие уже собраны, жарка или варка проходит очень быстро.

Азиатская кухня вообще очень экзотична.

Точно. Например, помню, меня, западного человека, поразили некоторые продукты на рынке в Гонконге. Стоял и думал: что с этим надо делать? Это овощ или фрукт? Это надо варить, мариновать или есть в сыром виде? Между прочим, самое экзотическое блюдо, которое доводилось мне пробовать, еще не попало в эфир. Скажу только, что это был живой осьминог.

И как?

Наверное, это было самое странное и отвратительное, что я когда-либо ел.

Есть теория, что человеку лучше всего питаться тем, что ели его предки, то есть жителю Сибири не подойдет меню исконного африканца. Вы согласны с этим?

Я так не думаю. Просто люди часто консервативны и к незнакомой им пище относятся с подозрением. Поэтому человеку, не знакомому с азиатской кухней, будет нелегко находиться в Таиланде, где нет ни борща, ни квасу. Хотя уже во многих местах мира появились русские рестораны и меню на русском языке. Но мне кажется нелепым прилететь в далекую страну и есть там щи с пельменями. Не понимаю этого. На мой взгляд, очень многие люди, живущие в России, недостаточно интересуются информацией о вреде или пользе тех или иных продуктов. С этой точки зрения они почти не заботятся о своем здоровье. То есть считают, что если будут есть много, то потолстеют, а если мало — похудеют. Вот и все. А то, что даже эффектно упакованная еда из магазина может быть вредна, их не волнует.

Все, что вкусно, — вредно; все, что полезно, — невкусно.**Как вы для себя разрешаете это противоречие?**

Абсолютно не согласен. Я получаю колоссальное удовольствие от простых и полезных блюд. Например, от самого обыкновенного риса, макарон, которые я могу есть даже без масла. Другое дело, что вкусного хочется съесть много, а вот это уже может быть и вредно. В нашей программе мы не делаем из еды культя. Мы стараемся показать телезрителям, что питаться можно весело и приятно даже дома. Красиво накрыть стол, собрать хорошую компанию, откупорить бутылочку вина...

подавляющее большинство людей уверены, что туризм — лучший вид отдыха. А вы? Поскольку путешествия для вас стали работой, подозреваю, что так не считаете...

Почему же? Я очень люблю туризм. Наша передача призывает не только приготовить новое блюдо, мы стремимся заинтересовать людей съездить в то или иное место мира или родной страны. Я считаю нашу программу частью индустрии туризма. И мы вносим свой вклад в общее дело.

Если вы куда-то летите как турист, то какие страны и по каким критериям выбираете? Что вам ближе: пляжный отдых или посещение музеев?

Как я уже говорил, мне очень нравится Азия. Там необыкновенный пляжный отдых. И не в том дело, что мне там нравится просто лежать на пляже, загорать и ничего не делать, но там какой-то особый дух, особое настроение. Я обожаю эту жизнь! Все ездят на скутерах. Поплавали в море, поехали на массаж, помчались в ресторан, вкусно и полезно поели. И все тебя радует. Солнце, свет, разнообразие оттенков, ярко-зеленые джунгли, бирюзовое море. И вот такое времяпрепровождение подходит мне куда больше, чем блуждание по музеям.

А турист вы прихотливый? Вам требуется люкс 14 звезд или вы можете жить в интересном для вас месте в палатке или бунгало?

Я совершенно неприхотливый турист. Когда со мной обсуждают такие детали, мне становится даже смешно. Я могу спать на улице, могу на пляже, укрывшись полотенцем. От этого я получаю столько же, а то и больше удовольствия, чем от номера в пятизвездном отеле. Ведь главное для меня — настроение и хорошая компания. Правда, во время поездок на съемки наша группа часто оказывается в довольно пафосных гостиницах, но вовсе не потому, что такие места мне нравятся. Меня бы вполне устроили и более скромные условия. Я очень люблю ходить в походы и спать в палатке. У меня есть целых три палатки! Оказывается, намного проще собрать компанию для похода, когда ты сам можешь обеспечить палатками целый лагерь.

Не расскажете об особенно запомнившемся вам путешествии такого рода, с адреналином и драйвом?

Каждая командировка что-то подобное приносит. Необязательно это приключение, которое можно пересказать или снять на камеру. Возникает масса неожиданных вопросов и проблем, которые приходится решать по ходу дела. Часто бывает нужно победить какой-то внутренний страх, заставить себя сделать что-то такое, чего никогда не делал раньше.

Путешествие вашей мечты — каким бы оно могло быть?**Куда бы вы поехали и кого с собой взяли?**

Путешествием моей мечты было бы поехать совершенно не важно куда, но, главное, с любимым человеком. К великому сожалению, моя работа очень мешает моей личной жизни, у меня совершенно нет свободного времени, я очень редко бываю дома, поэтому вторую половину не нашел. Вот встречу «своего» человека, и мы с ней обязательно куда-нибудь поедим. Сначала туда, где я еще не был, а таких мест в мире еще очень много, — чтобы наполнить нашу общую историю яркими и незабываемыми впечатлениями. А потом уже можно будет поделиться с любимой впечатлениями из поездок прошлых лет. Или же она мне покажет какие-то места, которые видела до нашей встречи. И это тоже было бы круто. Главное, чтобы это были поездки с любимым человеком. **PE**

Беседовал
Александр
Славуцкий



КРАСИВЫЙ ГОРОД

КОСТРОМА



Этот старинный, славный русский город нередко называют жемчужиной Золотого кольца России. В истории Костромы немало достойных имен и важных событий, здесь есть интересные архитектурные памятники, необычные достопримечательности и многочисленные музеи. Благодаря сказочной Снегурочке город занял заметное место в российской драматургии, в меню русских продуктов достойно представлен знаменитый костромской сыр, и даже в российском ювелирном искусстве Кострома смогла себя очень ярко проявить.

Сюда стоит съездить.

••••• Город основан в 1152 г. ••• 344 км от Москвы ••• Население: 278 тыс. чел. •••••

Сусанинская площадь

«Сковородка»



Так называют костромичи Сусанинскую площадь — главную площадь города. Формальное сходство несомненно — это имеющее форму круга обширное пространство с «ручками» — городскими улицами. Кострома построена по принципу сложившейся в конце XVIII в. веерной планировки — до нее город представлял собой скопление деревянных домов, часто истреблявшихся пожарами. По легенде, после очередной огненной бури Екатерина II уронила на разложенный перед ней план Костромы свой веер: «Вот так и извольте строить!» Рассказывают, что веер она использовала, чтобы образно донести до архитекторов идею строительства Костромы на основе плана немецкого «города-веера» Карлсруэ,

где от дворца-резиденции подобно солнечным лучам отходят улицы. Здесь добавим, что план Карлсруэ лег в основу градостроительного проекта Вашингтона. Что определенным образом роднит эти три города.

Памятник Ивану Сусанину



В 1835 г. главная площадь Костромы, носившая имя императрицы Екатерины, была переименована в честь простого крестьянина Ивана Сусанина — уникальный случай в истории Российской империи! Вскоре на ней появился памятник спасителю династии работы знаменитого скульптора Демут-Малиновского: на высокой колонне — бюст Михаила Романова, у подножия — коленопреклоненный Сусанин. В годы гражданской войны памятник был снесен, но в 1967 г. поставлен новый. Уже в годы перестройки была обнаружена сохранившаяся колонна первого памятника Сусанину — предполагается его восстановление на прежнем месте.

Ансамбль Торговых рядов



Таких великолепных Торговых рядов нет нигде в России. Они протянулись от кремля до Сусанинской площади, занимая весь спуск к Волге. Грандиозный ансамбль торгово-складского комплекса конца XVIII — начала XIX в. создан усилиями нескольких выдающихся зодчих: Василия Стасова, Степана Воротилова, Петра Фурсова. Каждый арочный пролет рядов — образцовая по-сегодняшнему — типовая купеческая лавка размером 4,5 на 7 метров: само торговое помещение находилось на первом этаже, второй этаж и подвал служили складом товаров. Просторные открытые галереи служили не только выставкой, но и «бизнес-клубом» — местом встречи деловых людей. Основа и самая древняя часть ансамбля — Красные и Большие Мучные ряды. Они, как и многие торговые здания того времени, построены со скругленными углами — чтобы не задевать их каретами, колясками и телегами.

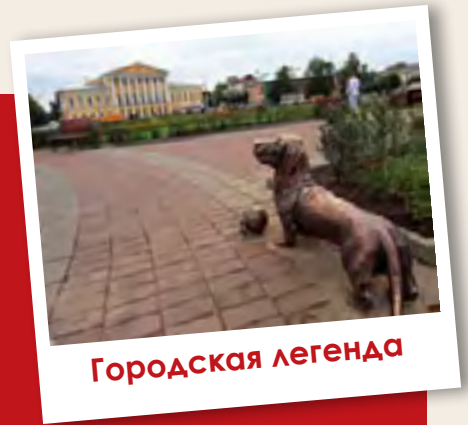
Лучшая каланча империи



«Не мешает здесь приличной каланче, которая бы вместе и служила городу украшением и оградила каждого обывателя безопасностью во время пожарных случаев», — писал о центральной (тогда — Екатеринославской) площади города в начале позапрошлого века по начальству костромской губернатор Баумгартен.

Каланча — подлинный шедевр русского классицизма. Она была построена по проекту местного архитектора Петра Фурсова в виде двухэтажного античного храма с портиком, состоящим из фронтона и шести высоких колонн с ионическими капителями. Венчает здание, давно ставшее символом города, изящная и очень высокая наблюдательная вышка с миниатюрной беседкой-фонариком («караульней»), окруженной обходным смотровым балконом.

Каланчу в 1834 году по достоинству оценил приехавший в Кострому император Николай I, изумленно воскликнувший: «У меня в Петербурге такой нет!» Каланча служила по прямому назначению до начала XXI века. Сегодня в ней находится Музей пожарного дела.

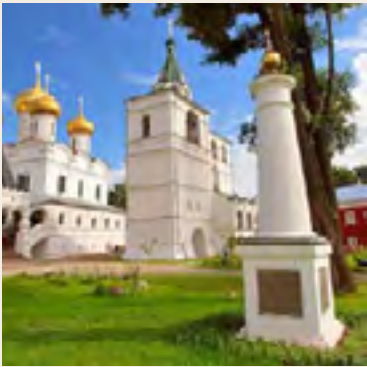


Городская легенда

Одна из городских легенд Костромы — легенда о собаке по кличке Бобка, которая жила в конце XIX в. в здании пожарной части. Бобка всегда сопровождал пожарных на выездах, помогал вытаскивать людей и вещи из огня. Легенда воплотилась в небольшой памятник на главной городской площади — Сусанинской. Рядом находится копилка в виде мячика, куда костромичи и гости города опускают деньги для местного центра поддержки бездомных животных. Спина Бобки отполирована до блеска: костромское поверье гласит, что если сесть на спину собаки и погладить ее за ушком, непременно будешь счастливым. Какой породы был реальный Бобка — неизвестно, но горожане выбрали бассет-хаунда.

Церкви и монастыри

Ипатьевский монастырь



Говорят, что этот монастырь основал в начале XIV в. перешедший в православную веру родоначальник рода Годуновых и Сабуровых знатный татарский мурза Чет. Он серьезно здесь заболел и был чудесным образом исцелен после явления ему Божией Матери вместе с апостолом Филиппом и священномучеником Ипатием Гангрским. В память этого события называется и главная святыня обители — чудотворная Ипатьевская икона Божией Матери.

В Ипатьевском монастыре в феврале 1613 г. принял престол скрывавшийся здесь 16-летний Михаил Романов — с тех пор династия стала считать обитель своей неформальной «колыбелью». Центр монастыря — построенный уже при царе Алексее Михайловиче Троицкий собор, расписанный артелью иконописцев под руководством Гурия Никитина. Ансамбля фресок XVII в. такой сохранности не найти ни в одном городе России. В центре иконостаса находится чудотворная Тихвинская икона, копия того образа Тихвинской Божией Матери, которым был благословлен на царствование первый царь семьи Романовых.

В стенах монастыря создан Церковный Историко-археологический музей Костромской епархии Русской Православной Церкви, где хранятся более трех тысяч уникальных экспонатов. В основе

коллекции — вклады династий Годуновых и Романовых: древние иконы и книги в драгоценных окладах, богослужебные сосуды, церковные облачения. Здесь также хранится камень, привезенный из Ипатьевского дома в Ектеринбурге, где в 1918 г. была расстреляна Царская семья.

Церковь Воскресения на Дебре



Самый красивый и самый яркий из храмов Костромы, единственный сохранившийся посадский храм XVII в., построенный «муролями», то есть каменных дел мастерами из Великого Устюга и Ярославля. Находится на Нижней Дебре, одной из древнейших улиц города, где когда-то был построен первый храм первым костромским князем Василием Ярославичем.

Костромское предание гласит, что церковь, просторная и теплая галерея которой всегда служила местом неформальных встреч костромских купцов, построена... на английские деньги. Будто бы торговец юфтью купец Кирилл Исаков в одной из присланных с Альбиона бочек нашел не краски для кож, а золотые монеты, которые и были потрачены на строительство. В 1913 г. храм посетил император Николай II с семьей. Святые ворота храма считаются одним из самых примечательных памятников древнерусского искусства. Их арочные проемы завершаются тремя миниатюрными гранеными шатрами с главками, богато украшенными каменной резьбой и многоцветными изразцами.

Костромской кремль



Ансамбль Костромского кремля изначально состоял из Успенского (XVI в.) и Богоявленского (XVIII в.) соборов, 64-метровой колокольни, двух домов причта и ограды. В барабане и куполе одноглавого Богоявленского собора размещалась богатейшая библиотека, и попасть в нее можно было только по соборной крыше, со второго яруса колокольни — это уникальное в русской архитектуре решение.

В 1934 г. кремль был почти полностью снесен, но во многих старых фильмах можно увидеть отмечавшую вход в кремль «беседку Островского». В 2015 г. началось воссоздание кремлевского ансамбля, которое должно закончиться к 2020 г. В 2018 г. завершится восстановление «маяка Костромы» — колокольни, построенной по проекту великого костромского зодчего Степана Воротилова.

Богоявленско-Анастасиин монастырь



Самое древнее каменное здание в Костроме — величественный пятиглавый Богоявленский собор — находится в историческом центре города на территории Богоявленско-Анастасиинского монастыря. Сам монастырь был основан в 1426 г. учеником преподобного Сергия Радонежского Никитой Костромским. Обитель перенесла немало невзгод и бурь. В первую очередь — пожаров: последний случился летом 1982 г. В 20-30-е гг. прошлого века монастырь потерял много исторических построек: были разрушены большинство храмов, уничтожены практически все башни и стены, окружавшие святыню. Возрождение монастыря, ставшего сегодня главным духовным центром Костромской земли, началось в 1991 г. вместе с перенесением в него главной святыни рода Романовых — знаменитой иконы Фёдоровской Божьей Матери. Она была подарена Александру Невскому к его свадьбе и стала молельным образом Великого князя. Позже этой иконой благославляла на царство своего сына Михаила Романова монахиня Марфа, после чего икона Фёдоровской Божьей Матери стала почитаться как покровительница императорского рода. Именно в ее честь несколько русских императриц носили отчество «Федоровна».

Музейная коллекция



В Костроме в общей сложности несколько десятков музеев. Один из самых популярных — архитектурно-этнографический ландшафтный музей-заповедник «Костромская слобода», где широко представлены произведения русского деревянного зодчества XVII–XX вв.: церкви и часовни, избы, мельницы, бани. В Романовском музее можно увидеть портреты царской семьи. А в роскошном здании бывшего дворянского собрания разместились выставка, посвященная истории и повседневной жизни местной аристократии. Церковный музей Костромы, место, где можно преклонить колени перед православной святыней — чудотворной иконой Божьей Матери с частицами мощей священномученика Ипатия и фрагментами Ризы Господней. Богатые коллекции оружия и амуниции, которые использовались в средневековой Руси и Российской императорской армии представлены на Гауптвахте, которая построена в едином архитектурном стиле с пожарной каланчой.

Интересно побывать в Резиденции Снегурочки и Академии Снежных Чудес, где посетителей ждут разнообразные аттракционы: Интерактивная Комната Чудес, лаборатория волшебства, почтовое отделение (здесь можно заказать поздравление от Снегурочки к любому торжеству),

лавка подарков. В сказочном царстве периодически проводятся авторские познавательные и развлекательные программы для всех-всех-всех. В этом волшебном месте понравится детям и взрослым!

Костромские бренды

Сказочная Кострома — родина Снегурочки



Несколько российских городов спорили за право называться родиной Деда Мороза. Снегурочка же могла появиться на свет только на костромской земле. Само слово «Кострома», возможно, происходит от имени древнеславянского божества весны. «Костра́» (или «костри́ка») в восточнославянских диалектах обозначает солому для сжигания. Этот топоним связывается со славянским божеством, символ которого, соломенную куклу, символически сжигали на Масленицу («похороны Костромы»). Так чего же удивляться, что именно здесь в воображении Александра Николаевича Островского родилась юная девушка, растаявшая от огня любви?

Сегодня ей принадлежит расписной двухэтажный Терем Снегурочки, стоящий над Волгой. В этом доме, например, есть ледяная комната (температура круглый год — минус 15), вся обстановка которой выполнена из льда — от мебели до барной стойки: за ней Снегурочка предлагает отведать напитки из ледяных рюмок. О Снегурочке напоминает и парк «Берендевка» — перенесенные в город декорации, в которых полвека назад снимался фильм о внучке Деда Мороза.

Кострома — сырная столица



Первый сыр в Костроме был сварен в 1878 г. сыроварней купца Владимира Бландова — именно он считается автором рецепта костромского сыра, подаваемого обычно с черным хлебом. Этот твердый сыр, близкий родственник голландского сорта Гауда, был самым распространенным в СССР. Слава Костромы как сырной столицы — всей России известна костромская сырная биржа — началась более века назад. В 1912 г. в ее окрестностях существовало более ста сыроварен. Именно костромичи сделали сыр, некогда весьма дорого стоящий деликатес, доступным для простого народа. Помимо костромского, на костромской земле выпускаются и другие местные сорта: «Сусанинский», «Демидов», «Воскресенский», «Иван Купала». В конце 2017 г. в городе открылся Музей сыра.

Кострома ювелирная



Когда говорят о сокровищах костромской земли, имеют в виду не только ее древние памятники. Мало кто знает, что в известном своими мастерами-ювелирами с IX века небольшом селе Красное-на-Волге (30 км от Костромы) производится треть золотых и четверть всех производимых в России серебряных украшений — особенно знаменита красносельская скань. Оттого город называют ювелирной столицей России. С «ювелиркой» так или иначе связана почти каждая костромская семья. Только в Костроме в последнее воскресенье июня празднуется День ювелира. А изделия костромских виртуозов в Красном можно купить значительно дешевле, чем за границей. В октябре 2013 г. в Костроме открылся частный Музей ювелирного искусства.

Информация о Костроме в Интернете

Туристский портал
Костромской области:
www.kostroma.ru

Раздел «Туристам»
официального сайта
Администрации Костромы:
www.gradkostroma.ru/guide/history

А также
в социальных сетях





МОСКОВСКИЙ ТЕАТР МЮЗИКЛА

МИХАИЛ ШВЫДКОИ, ДАВИД СМЕЛЯНСКИЙ, АЛЕКСАНДР НОВИЦОВ
ПРЕДСТАВЛЯЮТ

МУЗЫКА: ИМРЕ КАЛЬМАН



МЫ ИСПОЛНИЛИ МЕЧТУ ИМРЕ КАЛЬМАНА

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

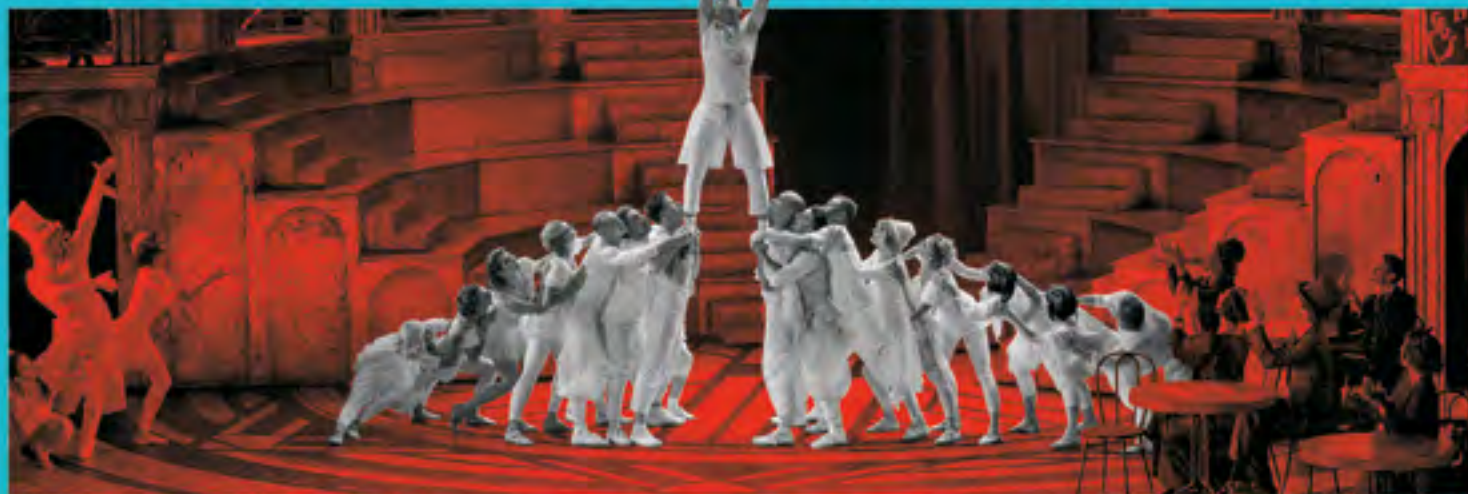
ПРИ УЧАСТИИ
7 FINGERS (КАНАДА)
АВТОРЫ ЛИБРЕТТО:
СЕБАСТЬЯН СОЛДЕВИЛЬЯ
(ФРАНЦИЯ/КАНАДА),
МАРИНА ШВЫДКАЯ,
АЛЕКСЕЙ ИВАЩЕНКО

ТЕКСТЫ ПЕСЕН
И ДИАЛОГОВ:
АЛЕКСЕЙ ИВАЩЕНКО

28.09 — 6.11

ЗАХВАТЫВАЮЩЕЕ ЗРЕЛИЩЕ!
ЭТО ДОЛЖЕН
УВИДЕТЬ КАЖДЫЙ!

6+



ПРИНЦЕССА ЦИРКА

МЮЗИКЛ
НОВОГО
ПОКОЛЕНИЯ

МОСКВА, ПУШКИНСКАЯ ПЛ., 2 М. ПУШКИНСКАЯ, ЧЕХОВСКАЯ, ТВЕРСКАЯ +7 (495) 797 63 00 WWW.MYUZIONL.RF

Генеральный партнер
ГАЗПРОМБАНК

НОВАТЭК

АБСОЛЮТ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

**РУССКИЙ
БЕСТСЕЛЛЕР**

Romantika
РАДИО 98.8 FM



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем

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,
Переведеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 202
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

• **46 000** пользователей

• **12 000** клиентов -
юридических лиц

• **50** процентов
пользователей проводят
в системе 6 часов
в день и более

• каждый
34 запрос
конвертируется
в бронирование

• продано
с начала 2017 года
1 500 000
авиабилетов

Портбилет 2.0 –

«урожай» первого года



www.vipservice.ru