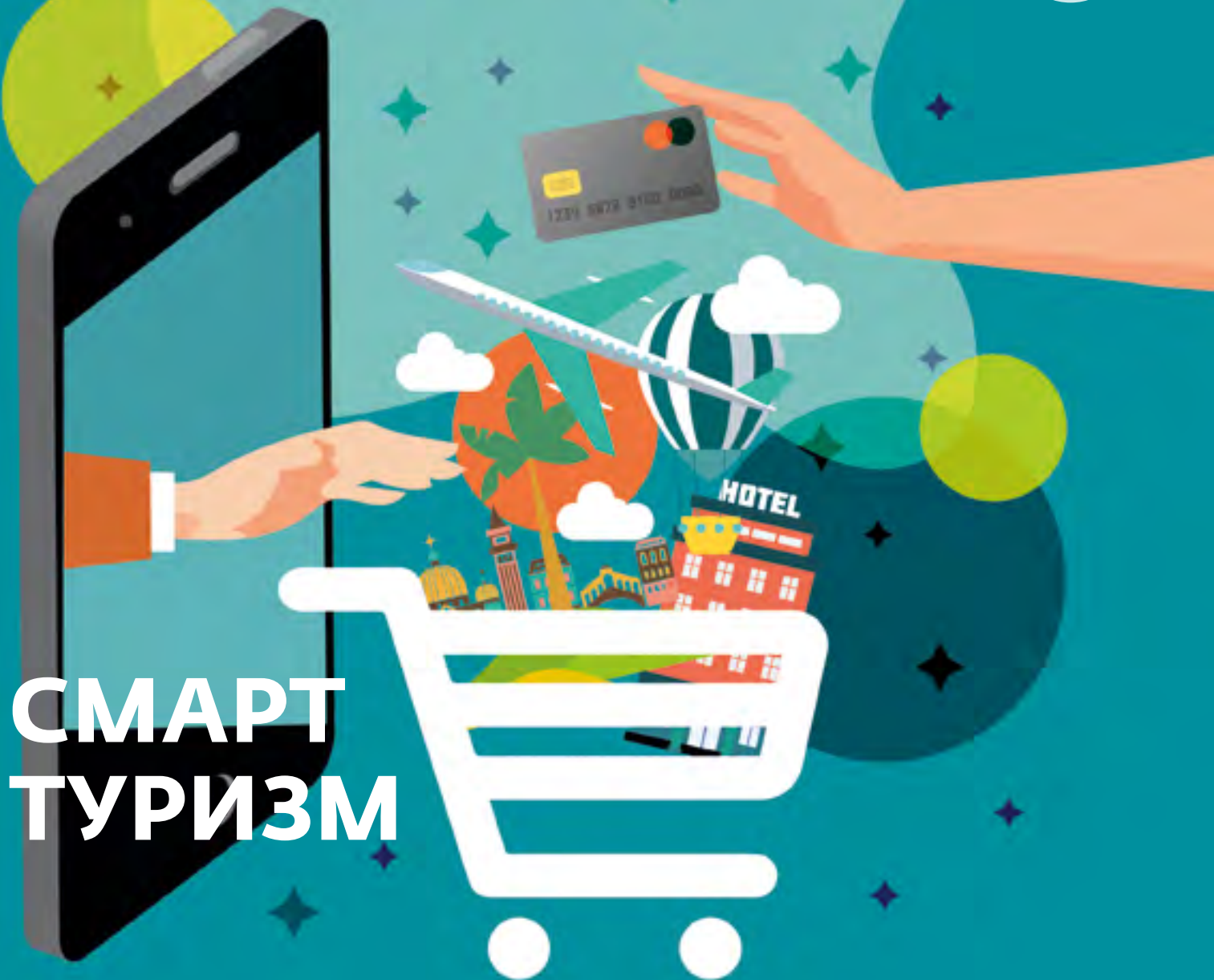


Турбизнес

Travel Trade Russia

12+



СМАРТ
ТУРИЗМ

ИИ И BIG DATA —
ВАМ В ПОМОЩЬ

ЛАНГЕДОК
СТАЛ БЛИЖЕ

20  Travelport
лет в России

Uncover a world of ideas

5,000 exhibitors ready to inspire and help grow your business

Find out more at london.wtm.com

Follow us
#IdeasArriveHere



LONDON

4-6 November 2019

40
YEARS

Global Media Partner

Tourbusiness
MEDIAHOLDING since 1997

- Magazines
- Online
- Marketing
- Workshop
- Seminars

Выпускающий редактор: Иван Калашников
Редактор Лариса Манн
Корреспонденты: Владимир Сергачев
Михаил Шугаев
Мария Акунова
Геннадий Габриэлян

Редакция журнала «Турбизнес»
Адрес редакции: Тихвинский пер., д. 11, стр. 2
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.tourbus.ru

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

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

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

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

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

Исполнительный директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru

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

Отдел рекламы Татьяна Башарина
reclama@tourbus.ru

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

Отдел workshop
Руководитель Людмила Сивова
L.sivova@tourbus.ru
Виктория Перова
Илья Плясунов
workshop@tourbus.ru

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

Портал www.tourbus.ru
Михаил Шугаев
m.shugaev@tourbus.ru

Онлайн-редактор Мария Акунова
m.akunova@tourbus.ru

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Либерализация — дело решенное
- В Петербурге и Ленобласти тоже
- «Силовое» открытие Турции и Таиланда
- Абсолютные новости от Ростуризма
- Все дороги ведут в Италию
- «Закрытие» Грузии

6 ТУРОПЕРАТОРЫ

- Thomas Cook станет китайским
- «Осколок» «Натали Турс» прекратил существование
- Не просто «Победа»
- ANEX Tour продвигает Шри-Ланку
- TEZ Tour: Хайнань станет доступнее
- Coral Travel и «Пегас Туристик» ставят чартеры на Кубу

9 ТЕМА НОМЕРА: ТЕХНОЛОГИИ

- Быстро, точно и лично
- Бизнес должен понимать технологии и наоборот
- Цифровая революция
- Онлайн — дорогое удовольствие
- О странствующих — реально и виртуально

20 ТУРОПЕРАТОРЫ

- «Интурист»: вчера, сегодня, завтра...
- Дмитрий Арутюнов: У туризма нет плохой погоды

24 ТЕХНОЛОГИИ

- «Випсервис» дарит инновационные подарки

26 ТРАНСПОРТ

- Из Дубая в Сочи
- «Россия» летит на Шри-Ланку
- FINNAIR сокращает регионы
- «Победа» осваивает Ближний Восток
- В Лондон за 30 евро



С.4

28 РЕГИОНЫ

- «Реки России». Живая вода туризма
- Курганская область

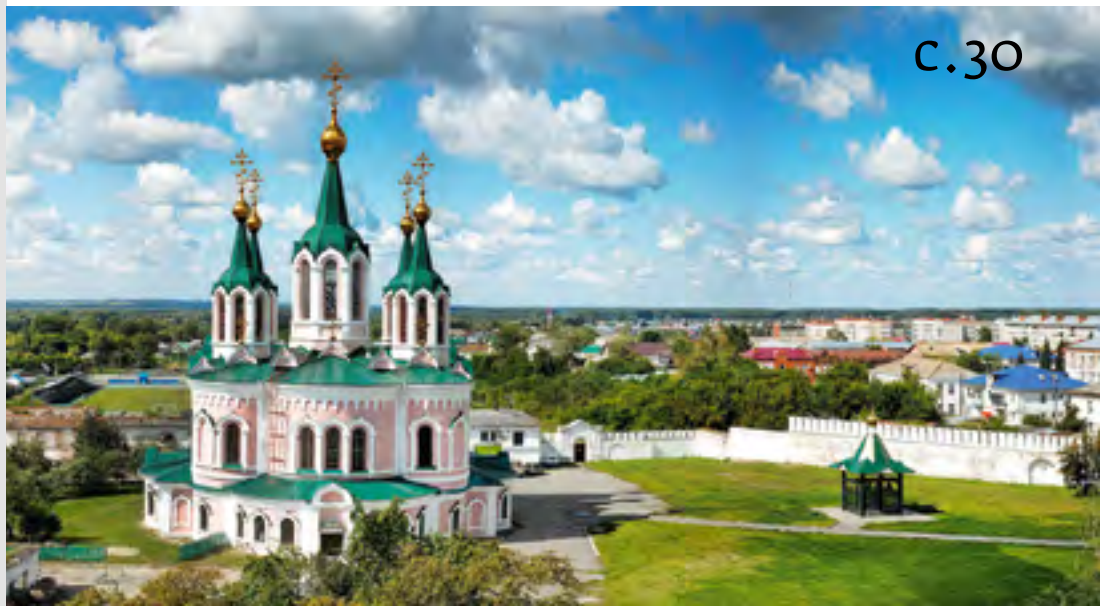
34 РЫНКИ

- Венгрия. Ожидания и возможности
- Владимир Шкляр: В туризме, как и в спорте, важен результат
- ОАЭ, Шарджа. Мангровый восток
- Франция. Наступило время Монпелье
- Австрия, Тироль. Город под золотой крышей
- Тунис. На крайний север, в Африку!

47 VIP-КЛИЕНТ

- Сергей Рязанский. Неземной взгляд на земную красоту

С.30



Либерализация — дело решенное

Введение электронной визы для въезда иностранцев позволит заметно увеличить турпоток в нашу страну.

Президент Владимир Путин подписал поручение премьеру, главам МИД, МВД и ФСБ обеспечить введение с 1 января 2021 года единой электронной однократной визы для въезда иностранцев в Россию. В документе говорится, что электронные визы будут однократными и краткосрочными — до 16 дней. При этом виза будет универсальной: ее обладатель сможет посещать РФ в туристических, деловых, гуманитарных целях, а также с гостевым визитом.

Общероссийская электронная виза, в отличие от электронных виз, выдаваемых для Дальневосточного федерального округа и Калининградской области, будет платной. Обсуждаемая стоимость — до \$50. В перспективе электронная виза может стать многократной.

Список стран, граждане которых смогут с 2021 года пользоваться визовым онлайн-сервисом, будет утвержден правительством отдельно. Предположительно, в него войдут Китай, Южная Корея, Япония, страны ЕС и не входящие в Евросоюз государства Шенгенской зоны.

«Мировая практика показывает, что либерализация визового режима напрямую повышает въездной туристический поток в среднем на 20–40%», — отмечает глава Федерального агентства по туризму Зарина Догузова. Она назвала грядущие изменения «настоящим прорывом для туризма».



Пополнение следует

С 1 июля жители 53 стран могут посещать Калининград и область по бесплатной электронной визе.

Не менее чем за четыре календарных дня до намечающейся поездки иностранные граждане должны заполнить электронную форму на сайте МИД России. Полученная виза действительна 30 дней и разрешает пребывание в Калининградской области не более восьми суток с момента въезда.

Министр туризма и культуры Калининградской области Андрей Ермак отметил, что регион будет активно продвигать тему электронных виз не только в соседних странах, но и по всему миру.

Пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина высказала предположение, что турпоток изменится качественно и структурно, в Калининградскую область поедут не только пенсионеры из Евросоюза и китайские группы, но и технически продвинутые самостоятельные туристы. По ее словам, калининградские власти оценили рост турпотока в область на 8% в этом году, регион рассчитывает на тех туристов, которые спонтанно могут принять решение о поездке и проведут как минимум одну ночь в Калининградской области.

В Петербурге и Ленобласти тоже

По мнению экспертов, долгожданное введение электронных виз может повысить турпоток в Северную столицу и область до 12 млн человек в год.

«Возражений против вашего предложения нет, оно будет реализовано, — так заявил Владимир Путин на встрече с главой Петербурга Александром Бегловым. — Мы распространим этот режим и на Петербург, и на Ленинградскую область». Тем самым он дал «зеленый свет» предложению о введении электронной визы для иностранцев, которое несколько месяцев назад отправлял в Москву петербургский градоначальник.

В своем предложении Александр Беглов просил ввести режим электронной визы в городе с 1 октября 2019 года. А получив «добро» на нее, заявил, что в течение четырех ближайших лет турпоток в Северную столицу будет увеличен до 12 млн человек в год.

По оценке Сергея Ромашкина, главы туроператора «Дельфин», введение электронных виз для туристов способно быстро привести к значительному росту турпотока, а поскольку большая часть гостей из-за границы приезжает в Москву и Петербург, возможность въехать в страну через эти города — как раз то, что нужно для увеличения объемов въезда.



«Силовое» открытие Турции и Таиланда

Сотрудникам МВД и Росгвардии вновь разрешили посещать популярные направления отдыха.

Глава МВД Владимир Колокольцев издал распоряжение, благодаря которому сотрудники органов внутренних дел получили возможность отдыхать в Турции и Таиланде. Напомним, что выезжать в большинство «туристических» стран полицейским, как и сотрудникам других силовых ведомств, запретили еще в 2014 году. Соответствующий список из 116 стран, не рекомендованных для турпоездки, тогда был обнародован МИДом.

С начала июня в турагентства поступают заявки на бронирования ранее «запрещенных» туров в Турцию, ОАЭ и Индонезию от служащих Росгвардии.

АТОР указывает, что с учетом открытия новых направлений отдыха для сотрудников Росгвардии, можно ждать роста турпотока прежде всего в Турцию — с учетом членов семей

дополнительный объем туристов на направлении может достигать 100–150 тысяч человек».

Президент Российского союза туристической индустрии (РСТ) Сергей Шпилько заявляет, что, по оценкам РСТ, разрешение сотрудникам МВД поездки на отдых в Турцию может добавить направлению уже в следующем году с учетом членов семей до 250–300 тысяч человек. В этом году многое уже продано, и туристы в основном определились в своих планах, поэтому это решение особенно позитивно повлияет на конец сезона, октябрь — начало ноября, а в полной мере коррекция спроса произойдет в 2020 году.



Новые инициативы Ростуризма

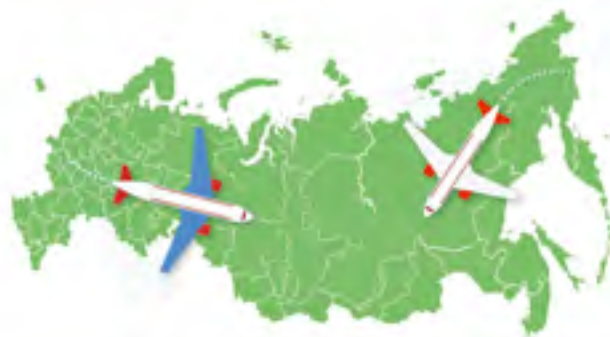
Зарина Догузова обещает субсидировать операторам внутренние чартеры и создать бесплатный реестр агентств.

Глава Ростуризма представила в телеэфире перспективные меры по стимулированию дальнейшего роста внутреннего турпотока по России, включая «субсидирование туроператоров непосредственно на авиаперевозки».

Комментируя инициативы, Сергей Ромашкин, гендиректор туроператора «Дельфин», отметил, что во Франции, например, активно применяют способ субсидирования конечного потребителя. «Государство использует отпускные чеки, чтобы помогать малоимущим семьям. Потратить их можно только на туристические услуги на территории страны», — рассказал эксперт. И призвал: «Нужно привлечь больше туристов в Минеральные Воды, давайте субсидировать туристов чеками на отдых именно там».

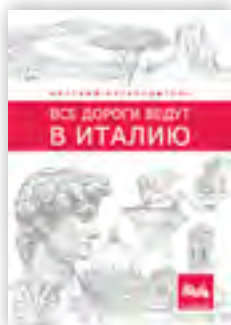
Зарина Догузова рассказала и о том, что Ростуризм создаст бесплатный реестр турагентств на базе реестра ассоциации «Турпомощь». Эта мера призвана повысить прозрачность рынка.

Георгий Мохов, руководитель юридического агентства «Персона Грата», отметил, что для того, чтобы новый реестр заработал, необходимо прописать в федеральном законе условия вступления и обязательную регистрацию. Иначе любые попытки установления контроля будут являться ограничением прав предпринимателей.



Все дороги ведут в Италию

Так называется электронный путеводитель по Италии, выпущенный Национальным туристическим офисом Италии/ЭНИТ совместно с медиахолдингом «Турбизнес». В солидной брошюре объемом более ста страниц в компактном формате приводится полезная информация обо всех регионах Италии с подразделами «Что посмотреть», «Чем заняться» и «Что попробовать». Плюс отдельные разделы о культуре и искусстве Италии, ее духовных сокровищах, турах и маршрутах, оздоровительном туризме, гастрономии, деловом туризме и шопинге. Отдельные страницы выделены для таких тем, как «500 лет памяти Леонардо да Винчи», эта дата отмечается в этом году, и присуждению в 2019 году итальянскому городу Матера статуса «Культурная столица Европы — 2019».



«Заккрытие» Грузии

До 3 млрд

рублей могут составить потери российских авиаперевозчиков от закрытия авиасообщения с Грузией. До конца 2019 года ими продано более 200 тысяч билетов.



ЮРИЙ БАРЗЫКИН,

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ТУРИНДУСТРИИ (РСТ)

Предпосылкой для восстановления авиасообщения между Россией и Грузией нет и не предвидится в ближайшее время.

Указом президента Владимира Путина с 8 июля российским авиакомпаниям временно запрещено осуществлять воздушные перевозки россиян с территории РФ на территорию Грузии. Кроме того, туроператорам и турагентам рекомендовано воздерживаться от реализации туристического продукта, предусматривающего перевозки граждан в Грузию. Также с 8 июля приостановлены полеты грузинских авиакомпаний на территорию Российской Федерации.

Сокращение потока туристов из России грозит экономике Грузии потерей до \$300 млн в 2019 году. Об этом заявляла в конце июня пресс-служба грузинского Нацбанка. По данным грузинских туроператоров, на которые сослалась глава Минэкономразвития Грузии Натия Турнава, до конца этого года ожидалось прибытие в Грузию одного миллиона российских туристов, что составило бы примерно \$750 млн дохода для страны. В то же время неправительственная организация «Международная прозрачность — Грузия» обнародовала статистические данные по туристическому рынку в Грузии, согласно которым потери государства и частного сектора от введенных Россией ограничений для российских туристов составят около \$100 млн.

В июле международные аэропорты Тбилиси и Батуми обслужили на 10% меньше рейсов по сравнению с аналогичным периодом минувшего года. Как сообщил заместитель министра экономики и устойчивого развития Грузии Акакий Сагинашвили в эфире телеканала «Имеди», «пассажиропоток в Тбилисском аэропорту составил 385 тысяч человек против 430 тысяч в июле прошлого года, в аэропорту Батуми — 100 тысяч человек против 111 тысяч, что было обусловлено введением властями РФ запрета на осуществление прямого авиасообщения с Грузией».

Руководитель Национальной администрации туризма Грузии Мариам Кврившвили оценила потери в июле из-за сокращения потока российских туристов в сумму более чем \$44 млн. При этом в целом, по ее словам, вклад сектора туризма в экономику в июле по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился на \$58 млн. Реальные потери могут быть намного больше с учетом того, что прогноз роста туристического сектора был двузначным.

Что же касается потерь российского бизнеса, то правительство РФ разрабатывает механизм для выплаты компенсаций отечественным авиакомпаниям из-за запрета полетов в Грузию. По подсчетам экспертов «Коммерсанта», потери российских авиаперевозчиков могут составить до 3 млрд рублей, так как ими продано более 200 тысяч билетов в Грузию с датами вылета до конца 2019 года.

Общее настроение российского турбизнеса по этому поводу выразил Андрей Жарков, генеральный директор компании «Жарков Тур»: «Грузия — бюджетное направление с богатой культурой и историей, найти ей достойную замену невозможно. При этом речь идет скорее не о материальных потерях, а об убытках, нанесенных культурно-познавательному и гастрономическому сегментам рынка, — наши туристы только-только научились отдыхать по-новому, не проводя все свободное время на пляжах».

По мнению вице-президента Российского союза туриндустрии (РСТ) Юрия Барзыкина, которого цитирует «Интерфакс», предпосылкой для восстановления авиасообщения между государствами нет и не предвидится в ближайшее время. А газета «Известия» со ссылкой на источник в дипломатических кругах сообщила в середине августа, что авиасообщение между Россией и Грузией не будет восстановлено как минимум до запланированных на октябрь 2020 года парламентских выборов в республике. **ТБ**



СУЛТАНАТ
oman

Министерство Туризма

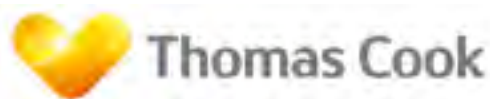
У красоты есть адрес

Новое направление с огромным потенциалом.
Разнообразная отельная база. Активно
развивающийся MICE-сектор. Султанат Оман:
для тех, кто уже объездил полмира.

@experienceOman



experienceoman.om/ru



Thomas Cook станет китайским

Стало известно о покупке китайской компанией Fosun туроператорского бизнеса холдинга Thomas Cook, в который входят, в частности, компании «Интурист» и «Библио Глобус».

Китайская компания Fosun планирует приобрести туроператорский бизнес Thomas Cook Group за 750 млн фунтов (\$940 млн), сообщает пресс-служба холдинга. При этом авиакомпания Thomas Cook продана не будет, хотя Fosun также получит в ней долю.

«В соответствии с предложением Fosun, в бизнес Thomas Cook будет вложено дополнительно 750 млн фунтов, которые обеспечат компании достаточную ликвидность в течение сезона зима — 2019/20 и финансовую гибкость для инвестиций в будущие бизнес-проекты», — говорится в сообщении компании.

Сейчас Fosun Tourism Group владеет долей акций холдинга в размере 18%. Кроме того, группе Fosun принадлежат 85,6% акций туристической компании Club Med, канадская компания Cirque du Soleil, компании в сферах страхования, здравоохранения, моды и банковского дела в Китае и других странах мира. Как ожидается, Fosun получит контрольный пакет акций туроператора Thomas Cook и миноритарную долю в авиакомпаниях группы.

Thomas Cook — крупнейший международный туристический холдинг со штаб-квартирой в Лондоне. Компания владеет многочисленными брендами в сфере туроператорского и гостиничного бизнеса (всего около 200 отелей), а также собственной авиакомпанией (более 30 самолетов).

Напомним, что в России вот уже девять лет группа Thomas Cook владеет туроператором «Интурист». Кроме того, в начале апреля этого года было объявлено, что группа Thomas Cook приобрела 100% акций одного из ведущих российских туроператоров «Библио Глобус».

«Осколок» «Натали Турс» прекратил существование

Туроператор New Travelers прекращает деятельность из-за неспособности найти замену обанкротившемуся страховщику.

«Компания работала, нареканий к ней не было. Сейчас они уведомили Ростуризм, что не смогли найти страховую компанию взамен «Наско», у которой с мая была отозвана лицензия», — рассказал директор ассоциации «Турпомощь» Александр Осауленко. New Travelers исключена Ростуризмом из единого федерального реестра из-за неспособности предоставить данные о новом страховщике.

Напомним, что после того, как в июле 2018 года компания «Натали Турс» аннулировала все проданные туры, из реестра были исключены три ее юридических лица — ООО «Панорама Тур», ООО «Агентство путешествий "НАТАЛИ"», ООО «Туроператор "Натали Турс"». Единственное юрлицо, которое не было исключено из реестра, — ООО «Центр туризма "Согласие"», которое с апреля прошлого года работало под брендом New Travelers.



Не просто «Победа»

Авиакомпания, входящая в группу «Аэрофлот», перезапустила свой проект туроператорской компании PobedaTravel и начала продажу пакетных туров по всей своей маршрутной сети.

Новый сервис агрегирует варианты размещения во всех городах маршрутной сети авиакомпании. В рамках предложенной концепции клиент выбирает пакетный тур, включающий авиаперелет и проживание в отеле, и дополняет его необходимыми услугами, самостоятельно контролируя итоговую стоимость. Как утверждают в авиакомпании, для ее клиентов выгода может составить в среднем до 15%, так как «новый сервис работает по нетто-ценам поставщиков и отелей, без всевозможных наценок посредников».

«Мы гарантируем надежность и отсутствие рисков, связанных с недобросовестной работой туроператоров», — заявляет гендиректор авиакомпании «Победа» Андрей Калмыков.

Напомним, что о проекте PobedaTravel было объявлено в начале года. Однако в конце апреля стало известно, что Федеральное агентство по туризму исключило ООО «Авиакомпания «Победа» из единого реестра туроператоров из-за непредставления компанией сведений о наличии финансового обеспечения на новый срок. Как теперь объясняют в компании, исключение оператора из реестра было «плановым» и связано с окончанием тестового режима.

ANEX Tour продвигает Шри-Ланку

Этой зимой чартеры в Коломбо впервые полетят из Екатеринбурга и Петербурга.

Полетная программа ANEX Tour на крыльях AZUR Air по маршруту Москва — Коломбо — Москва начнется 26 октября 2019 года и продлится до 4 апреля 2020 года, с интервалом вылетов два раза в неделю — в среду и субботу. Появятся у компании и две региональные чартерные программы: из Екатеринбурга (раз в две недели) и из Санкт-Петербурга (каждые 12 дней).

Кроме пакетных предложений с перелетом на чартере оператор сохраняет и предложения, основанные на регулярной перевозке.

По мнению главы компании «Леон Элит Тревел» Жанны Ямпольской, появление прямого чартера на Цейлон приведет и к повышению спроса, и к снижению стоимости пакетных туров, хотя рассчитывать на бум не стоит.

Уральские программы на остров также будут востребованы, говорит, в свою очередь, Ольга Турицына, директор турагентства «Страновед» из Екатеринбурга: «Туристы спешат воспользоваться выгодными предложениями».

TEZ Tour: Хайнань станет доступнее

С 1 августа туроператор в разы расширил собственную полетную программу на китайский остров.

Прямые беспосадочные рейсы в аэропорт Санья осуществляются дважды в неделю из Казани, Красноярска и Уфы на широкофюзеляжном воздушном судне Airbus A330 вместимостью 325 кресел.

Кроме этого, с 7 сентября туроператор продолжит свои полетные программы на курорты китайской провинции из Новосибирска, Екатеринбурга и Москвы, а с конца сентября будет запущена полетная программа из Самары. Рейсы будут выполняться дважды в неделю на Airbus A330 а/к iFly. При этом рейсы из Москвы, Казани, Уфы и Самары в новом летне-осеннем расписании туроператором заявлены впервые.

Чартерные рейсы в хайнаньский аэропорт Санья из восьми городов России также ставит в этом году «Русь Тур». Из Москвы на Хайнань планирует летать и ANEX Tour. С учетом заявленных новых программ

TEZ Tour, объемы авиaperевозки на остров вырастут в новом высоком сезоне из Красноярска примерно в полтора раза, а из Новосибирска и Москвы — почти в три раза. Некоторые эксперты считают, что при такой конкуренции на направлении очень высока вероятность демпинга.



Coral Travel и «Пегас Туристик» ставят новые чартеры на Кубу

Предложения по Острову Свободы заметно расширены.

«Coral Travel предлагает в новом сезоне туры с прямым перелетом чартерными рейсами в Варадеро авиакомпанией Royal Flight на самолетах Boeing 777. Полетная программа начнется 10 августа, лайнеры будут летать из Шереметьево с частотой 10/11 дней», — рассказали в пресс-службе оператора.

Туроператор Pegas Touristik в зимнем сезоне-2019 поставит чартеры из Москвы в Камагуэй, который станет пятым кубинским направлением компании. Ранее компания сообщала о том, что у них действуют программы на Кубу с прилетом в аэропорты Варадеро, Кайо-Коко, Ольгин и Санта-Клара. Пятая чартерная цепочка Pegas Touristik на Кубу будет поставлена со 2 ноября на крыльях Nordwind: три вылета в месяц на борту B777-200, продолжительность туров — на 10, 11 и 21 ночь.

Комментируя новые чартерные программы, Екатерина Бойко, PR-менеджер ANEX Tour, отметила: «Направление Камагуэй будет интересно для любителей Карибского бассейна, особенно тем, кто уже побывал на основных курортах. Однако общий туристический поток на данный момент будет отдавать предпочтение проверенным курортам Кубы, таким как Варадеро и острова».



Быстро, точно и лично

Рынок eTravel делает акцент на мобильности и персонализации услуг

На одной из недавних конференций по теме будущего туризма основные принципы его успешного существования сформулировали всего в трех словах: удобство, простота и мобильность. «Для успеха необходимо сделать потребителю не 348 разных предложений, а только одно, — заявила на ней Анастасия Лавренюк, глава представительств Sabre в России, Украине и СНГ. — То, которое его полностью удовлетворит. И то, которое он купит».

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Спорить о том, что продажи онлайн-тревел услуг быстро растут, наверное, неправильно. По сведениям DATA Insight, в течение последних восьми лет российский рынок eTravel вырос в объемах продаж в 12 раз, достигнув в 2018-м величины в 850 млрд рублей. И к тому же показав отличную динамику роста, поскольку в 2017-м он прибавил 21%, а в прошлом году — 23%.

А объясняется это просто: в качестве покупателей туруслуг все чаще выступают представители поколения Z, которые на «ты» уже не с компьютером в принципе, а с быстро прогрессирующими мобильными технологиями.

ПОЛНАЯ МОБИЛИЗАЦИЯ

Основные тренды развития eTravel на ближайшее время определяют понятия «мобильность» и «персонализация». Эксперты уверены: неважно, каков ты был и чем отличился в прошлом — в будущем выиграет тот, кто сможет сделать новому туристу предложение, от которого он не сможет отказаться.

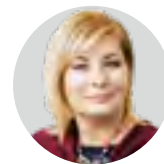
Что будет характеризовать процесс? По оценке Travelport, определять будущее станут сразу несколько факторов. «Мгновенный доступ к контенту из любого места — это уже не роскошь, а необходимость, — считает Мария Якушкина, глава представительства Travelport в России и странах СНГ. — Наш опрос показал: 19% россиян недовольны, если они не могут управлять бронированием со своих гаджетов. А система навигации на сайте турфирмы должна быть настолько простой и удобной, чтобы пользо-

ватель тратил на поиск нужного подраздела не больше пары секунд». Это значит, что обязательной частью портфолио туристических компаний должны стать удобные для пользователя, быстро действующие и мобильные приложения для гаджетов.

При этом, по оценке аналитиков, поколение современных путешественников все чаще отдает предпочтение не тексту, а голосу: 44% российских туристов уже используют услуги голосовых помощников, умеющих распознавать естественную речь. Причем в этом наши клиенты обошли жителей таких стран, как Великобритания, Германия, Канада, Франция и Япония.

Интернет вещей поможет лучше удовлетворять потребности путешественников, позволяя им через смартфон управлять, например, кондиционером, аудиосистемой или освещением в номере. Виртуальная и дополненная реальности сделают более яркими эмоции при выборе туристических услуг и посещении достопримечательностей. С помощью этой технологии путешественник сможет не просто осмотреть развалины Римского форума, но и увидеть его 3D-реконструкцию. Причем примеры использования уже есть: Virgin Holidays (Великобритания) применяет VR-очки при продаже туров. А блокчейн, в свою очередь, позволяет оформлять заселение в автоматизированном режиме и за одну операцию бронирования продавать комплексы услуг сразу от нескольких местных поставщиков.

При этом главной целью остается построение эффективной системы рекомендаций и формирования индивидуальных предложений — известно, что персонализация контента заметно повышает лояль-



МАРИЯ ЯКУШКИНА,
ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
TRAVELPORT В РОССИИ
И СТРАНАХ СНГ

Цифровые решения выгодны для потребителей, потому что делают поездки более комфортными и запоминающимися. А туроператоры с помощью современных технологий смогут привлечь больше клиентов и повысить ценность своих услуг. Ведь чат-бот способен быстрее живого оператора подобрать самый выгодный рейс, а технологии машинного обучения помогут турагентству предсказывать действия потребителей и формировать оптимальные предложения на основе их предыдущих запросов. И для этого не потребуются дорогостоящие серверы — используя облачные вычисления, такую аналитику сможет получать даже небольшая компания.



ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ТУРОПЕРАТОРА «АРТ-ТУР»

Где будет быстро прогрессировать онлайн? В нише дешевых туров, составленных из типичных компонентов. Очевидно, что чартерный «пакетный» турбизнес постепенно «выдавливается» с помощью предложений лоукостеров и дешевых отелей, услуги которых вполне возможно забронировать и без участия турагента. А вот сложные, многокомпонентные туры по-прежнему будут формироваться с участием компетентного агента, способного указать, сколько ночей и почему нужно провести в том или ином отеле, какой транспорт на определенном этапе путешествия использовать и т. д.



СЕРГЕЙ АГАФОНОВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ
ТУРАГЕНТСТВ «МАГАЗИН ГОРЯЩИХ
ПУТЕВОК» (МГП)

Офлайн будет жить вечно. При оплате достаточно дорогих туров клиенты хотят видеть того, кому отдадут деньги. Хотя получить гарантии ответственности, которые им предоставляет действующий офлайн-агент. Они идут к нему не только за покупкой, но и за консультацией, за экспертным мнением и советом. При этом очевидно, что онлайн и офлайн в ближайшее время будут существовать параллельно и развиваться каждый в своем направлении.

ность клиентов и сокращает время поиска подходящего продукта. В частности, исследование Travelport показало, что для 34% российских миллениалов персональные рекомендации — одно из важнейших требований к поставщикам туристических услуг. «Успешность и само существование бизнеса в индустрии путешествий зависит от следования технологическим трендам, — говорит Мария Якушкина. — Это позволяет предлагать клиентам персонализированные услуги, которые устраняют причины беспокойства и сделают каждую поездку незабываемой».

Поддерживает эту точку зрения и Анастасия Лавренюк, глава представительств Sabre в России, Украине и СНГ. «Туристическая индустрия стоит на пороге новой эпохи персонализированных путешествий, в которой потребитель должен получить то, что он хочет. И так, как он этого хочет, — считает она. — Поэтому одним из ключевых направлений развития нашей отрасли становится интеллектуальный ритейл».

По мнению разных экспертов, Россия в процессе цифровизации турбизнеса мало чем отличается от многих стран Европы: у нас ситуация во многом похожа на ту, что сейчас характерна для Германии, где офлайн по-прежнему силен. Да и в РФ слухи о его полной капитуляции преувеличены.

ЗА СИМБИОЗ

«Порой мы уже сами не замечаем, что общаемся не с человеком, а с машиной: чат-боты и искусственный интеллект (ИИ) в сфере туризма уже активно используются, — говорит Дмитрий Арутюнов, генеральный директор туроператора «АРТ-ТУР». — Но в обозримом будущем полностью исключить человека, выступающего в качестве компетентного специалиста, в процессе формирования и приобретения тура нельзя. Да и отвечать на вопрос «что лучше: он- или офлайн?» — все равно, что выбирать между мамой и папой. Или утверждать, что «в будущем ничего не будет, кроме телевидения...»

По его мнению, в туризме, ориентированном на обслуживание интересов людей, всегда должен быть грамотный и выверенный симбиоз офлайна и онлайн. Хотя бы потому, что значительная часть клиентов приходит в офлайн-офисы не столько для того, чтобы купить тур, сколько для общения со специалистом: им важно услышать экс-

пертное мнение и понять, насколько верное решение они приняли при выборе того или иного турпродукта. «Туризм — это бизнес, основанный на эмоциях. От того, кто и как расскажет об отеле или направлении, какие экскурсии, номера и достопримечательности вызовут у клиента самые положительные эмоции, во многом зависит правильный подбор тура и успех предстоящей поездки, — уверен Дмитрий Арутюнов. — У роботов же пока с эмоциями не очень...»

Анна Филатовская, директор департамента рекламы и PR компании «Русский Экспресс», называет и другую причину выживания офлайна. «Есть категория туристов, которым нравится, когда обо всех деталях их поездки позаботился турагент, — считает она. — Именно он не только предложит отели и рейсы с учетом пожеланий клиентов, но и закажет букет в номер или трансфер с некурящим водителем». И в качестве примера нового сервиса в помощь турагентам она приводит новинку от «Русского Экспресса» Neugo.travel — умную систему поиска туров исходя из анализа предпочтений пользователей.

«Конечно, мы наблюдаем переход потребителей в онлайн и мобильные каналы бронирования. Но офлайн-сегмент не исчезнет, — уверена и Анастасия Лавренюк. — Напротив, на некоторых развитых рынках с высоким уровнем проникновения онлайн-технологий мы видим, что количество офлайн-агентств стабилизируется или даже постепенно растет». По ее мнению, спрос на персональные услуги и коммуникацию с людьми сохраняется, а происходящие технологические изменения только

При сохранении нынешних темпов роста, в ближайшие три года доля онлайн-продаж «пакетных» туров на российском рынке может вырасти до 20% от общего объема их реализации, оцениваемого примерно в 320 млрд рублей. Однако достигнуть даже половины этого объема «пакетный» eTravel сможет не ранее чем через 8-10 лет.

eTravel: РОСТ В 12 РАЗ ЗА 8 ЛЕТ

Онлайн-продажи туристических услуг российским покупателям, млрд. руб.*



* – объем онлайн-продаж с учетом НДС

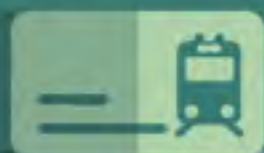


СТРУКТУРА РЫНКА eTravel В РОССИИ*

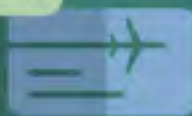


* – данные за 2018 г.

где eTravel РАСТЕТ БЫСТРЕЕ?*



Ж/д билеты
+29%



Авиабилеты
+19%

* – рост 2018/2017

СМАРТФОН И ПУТЕШЕСТВИЯ*

Пользуются смартфоном
во время поездки 76%



Потерялись бы
без смартфона 62%



Пользуются картами
на смартфоне 68%



Используют
банковские
и платежные
сервисы 60%



Используют для подготовки
путешествия 62%



Используют для регистрации
на рейс 16%





АННА ФИЛАТОВСКАЯ,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
РЕКЛАМЫ И PR КОМПАНИИ
«РУССКИЙ ЭКСПРЕСС»

Заявлять, что офлайн на грани исчезновения, преждевременно. Конечно, давно прошло время, когда квалифицированно подобрать тур можно было лишь в турагентстве: сегодня в распоряжении путешественников масса умных и удобных сервисов. Однако при планировании сложного маршрута путешественники все же обращаются к профессионалам. Экспертиза — вот что сегодня продает грамотный турагент.

добавляют агентам возможностей, избавляя их от рутины. «Правильная технология в сочетании с глубоким знанием продукта и клиентоориентированным мышлением позволит им еще качественнее обслуживать клиентов в будущем», — полагает она.

В этой связи и те, кто представляет сферу IT, и те, кто работает в туризме, сходятся в одном: в обозримом будущем, на протяжении ближайших 8-10 лет, успех в реализации туристических услуг (в т. ч. и в продаже «пакетных» предложений) может строиться только на фундаменте симбиоза оф- и онлайн.

Но когда число потенциальных клиентов, воспринимающих мобильный интернет как данность, перевалит за половину, а ИИ научится не только выдавать информацию, но и воспринимать человеческие эмоции, перевес уже будет на стороне «цифры». **TE**

Редакция «Турбизнеса» благодарит российское представительство компании Sabre за материалы конференции Sabre Space Moscow 2019.



Денис Афанасьев,
генеральный
директор CleverDATA

Бизнес должен понимать технологии и наоборот

В наше время стоимость высоких технологий падает, как следствие — увеличивается степень цифровизации и более доступной становится обработка данных.

Искусственный интеллект — возможность оптимизировать работу с большим объемом данных, он помогает автоматизировать рабочие процессы на уровне когнитивных действий, т.е. все простые решения, которые человек принимает полуавтоматически за секунду, могут быть полностью автоматизированы. Что для этого нужно? Грамотно собрать данные о клиенте, что достаточно просто, поскольку сейчас все виды взаимодействия с клиентом переходят в цифру.

Проанализировав полученную информацию с точки зрения принятого клиентом решения в том или ином случае, в будущем компания сможет предложить ему направления авиаперелетов или, скажем, варианты проживания.

К примеру, в рамках взаимодействия с одним из российских перевозчи-

ков мы собираем данные из CRM-системы, изучаем клиентское поведение и включаем индивидуальное готовое предложение в наши email-рассылки. Аналогично протекает работа и с другим нашим клиентом — системой бронирования отелей. Только там мы их делим на группы: «отдыхающие», «деловые путешественники». Таким образом нам удастся повышать конверсию.

Для усиления персонализации предложений мы сотрудничаем с поставщиками внешних данных. Вообще стоит отметить, что внешние данные — один из последних трендов рынка, который набирает все большую популярность.

Самое важное понимать, что внедрять в свою работу искусственный интеллект нужно разумно, определив конкретные задачи, которые он будет решать и выполнять.

Цифровая революция

Анна КОФОД, старший вице-президент по продажам в Северной, Восточной, Центральной и Южной Европе компании Amadeus, рассказывает о влиянии цифровой революции на туристическую отрасль и предлагает участникам рынка выстраивать новую модель отношений, которая позволит вести бизнес по-новому — с помощью тревел-платформы и NDC.



Анна, в последнее время многие стали говорить о цифровой революции, которая совершается в разных отраслях. А что же происходит на туристическом рынке?

Мы с вами свидетели масштабной трансформации потребительского рынка во многих сферах, в том числе и в туризме. Правда, пока наша отрасль среди последних.

Современные технологии нужны туристической отрасли, ведь так просто купить путешествие онлайн. Привлекательно добавляет и то, что это путешествие «визуализировано» красивыми картинками. Одна из причин цифровизации — активное использование мобильных устройств.

По данным Google, в России около 40% туристических запросов приходят с мобильных телефонов. Статистика Amadeus говорит, что в других странах эта цифра может достигать 85%, а где-то и выше. У нас есть основания полагать, что к 2021 году половина населения Земли будет активно пользоваться интернетом для заказа услуг и поиска информации. Как я уже сказала, туристическая отрасль постепенно сдает позиции в своем прежнем виде и переходит на «цифру». Свою лепту в этот процесс активно несут мобильные технологии.

Каким образом Amadeus вовлечен в digital-трансформацию? Какие современные инновационные решения вы предлагаете рынку?

Я убеждена, что Amadeus находится в самом центре цифровизации туристической отрасли, так что мы намерены продолжать активно внедрять современные технологические решения. Несмотря на то, что турбизнес был вовлечен в этот процесс одним из последних, ничего плохого в этом я не вижу. У нас есть возможность осмотреться, проанализировать, что удалось коллегам из других отраслей, перенять их опыт. Возьмем, к примеру, Netflix: грамотная политика управления контентом дает им постоянный приток новых пользователей при сохранении лояльной аудитории. Секрет прост — персональный подход и предложение клиенту услуг, которых нет у конкурентов. Собственно, у Amadeus та же цель — предложить клиентам то, что не могут дать другие. Мы своего рода Netflix в туризме.

Мы намерены предоставить весь контент, доступный в GDS, и услуги местных поставщиков на нашей новой платформе Amadeus Travel Platform. И тогда у агента появится

возможность оптимизировать свою работу, ведь все будет под рукой, упорядочено в одном месте. Вот представьте, что вы — агент и у вас есть клиент, который летит из Москвы в Лондон. Правда, будет здорово, если система сама проанализирует профиль клиента и выдаст вам информацию, какой именно отель ему лучше предложить?

Сейчас авиакомпании активно продвигают новый отраслевой стандарт NDC для прямого доступа к их контенту. Поэтому мы и занялись интеграцией процессов на базе NDC. В нашей новой платформе мы можем совместить множество услуг от разных поставщиков, представленных в формате NDC и традиционной GDS.

В отрасли ведутся бурные споры о том, как стандарт NDC повлияет на работу агентств. Что вы об этом думаете?

Чтобы ответить на ваш вопрос, нужно четко определить, что такое NDC. Я предпочитаю объяснять это так: раньше агентства могли создавать свои предложения через GDS, и именно агентства диктовали клиенту свои правила. С появлением NDC клиент напрямую общается с авиакомпанией, которая ему говорит: «Вы хотите улететь из Москвы в Нью-Йорк? Я предлагаю вам сделать это через Лондон». Нужно выбрать услугу, забронировать ее и оплатить. Весь этот процесс достаточно простой и напоминает поход в магазин.

Безусловно, NDC окажет определенное влияние на работу турагентств, но мы в Amadeus стараемся свести изменения рабочих алгоритмов к минимуму. Все что от них требуется — пользоваться нашей платформой. Мы готовы покрыть все финансовые расходы по интеграции любого контента, включая NDC, и создать удобную IT-инфраструктуру для туристического ритейла. Несмотря на возможные неудобства или непредвиденные изменения в работе, у NDC много плюсов. Есть возможность детализировать услуги, предоставлять больше информации по ним. Но рынок пока не готов повсеместно переходить на формат работы по новому стандарту. Тем не менее в будущем мы увидим рост количества бронирований через NDC.

Агентства никуда не уйдут, потому что они очень важны для рынка. Всегда будут люди, которым нужно сравнить предложения разных поставщиков, а это сильная сторона агентств. Поэтому у них нет причин для беспокойств. Мы готовы предоставить им все инструменты, чтобы улучшить бизнес-процессы. **ТБ**



Национальное туристическое управление Чешской Республики – ЧехТуризм в России представляет Карловарский край на сайте

Ваша-Чехия.РФ



Онлайн — дорогое удовольствие

Как формируется новый клиентский опыт, как инвестировать в технологии? Можно ли заработать на продаже авиабилетов? Успеют ли опоздавшие агентства вскочить на подножку «уходящего онлайн-экспресса»? Рассуждает и предупреждает CEO компании Mego.Travel **Николай ФИЛАТОВ**.

Сейчас в России доля продаж авиабилетов через онлайн-каналы превысила 50%. Еще каких-то семь лет назад на вопрос, где в онлайн вы покупаете билеты, можно было получить ответ: в Internet Explorer. Наши опросы онлайн-аудитории показывают, что примерно 50% респондентов покупают авиабилеты на метапоисковиках.

Мы провели исследование по 3000 покупателей билетов (среди наших и не наших клиентов). Потребитель говорит, что важен бренд и цена. Но мы хорошо знаем: то, что потребитель говорит, и как он голосует рублем — это разные вещи. На практике массовый онлайн-покупатель ходит по разным сайтам и покупает там, где дешевле, пусть даже на 50–100 рублей. При этом в путешествии он легко отдает 500, 1500 рублей и более за такси, еду, эмоциональные покупки.

По нашим данным, до 60% покупателей выбирают по цене. Их основная потребность — это сам билет, и они не видят разницы: билет-то один и тот же. Технологии сделали из него бургер. Никто не ожидает от Макдоналдса персонального обслуживания, но потребитель получит гарантированный результат и качество за минимальные деньги. Если вам нужно особенное меню, атмосфера и обслуживание, то вам в ресторан авторской кухни.

Но конкуренция только по цене — это путь в никуда, более того, в связи с запретом сбивать цены для топ-5 авиакомпаний есть пять-семь ОТА (онлайн-трэвел агентств), которые зачастую предлагают билеты ровно по одинаковой цене.

На сцену выходит кастомизация продукта, сервисов, допродаж. Приведу в пример рынок операторов мобильной связи. Они уже давно ушли от прямого сравнения по цене за счет создания более сложного продукта. Предлагают такое количество опций, условий, что тарифы разных операторов невозможно сравнить в лоб. Везде обещают «ноль», да еще и кэшбек или баллы за звонки. Потребитель делает эмоциональный и иррациональный выбор. За всем этим скрываются технологии, анализ поведения пользователей, упаковка новых проектов и сервисов.



Мы разрабатываем собственные технологии динамического ценообразования уже более пяти лет; более двух лет — технологии динамического предложения допсервисов. Сервисов много, предложить надо самые востребованные конкретным потребителем. А информационные технологии — это очень и очень дорогое удовольствие.

Порог вхождения на рынок растет. Несколько лет назад для ОТА он составлял около \$3 млн, сейчас же с суммой меньше \$10 млн даже не пытайтесь начинать. Если на заре ОТА можно было подключить одну или две GDS, то сейчас надо поддерживать и развивать десятки шлюзов, каждый со своими бизнес-процессами и правилами. И это только часть трудностей.

Взаимосвязь технологий, сервиса и бренда можно изобразить в виде пирамиды. Базис — дорогостоящие технологии, требующие больших инвестиций. На основе технологий строится сервис, удовлетворяющий потребности покупателя. Верхушка — бренд, в который все упаковано, который позволяет достучаться до потребителя и получить большую маржу.

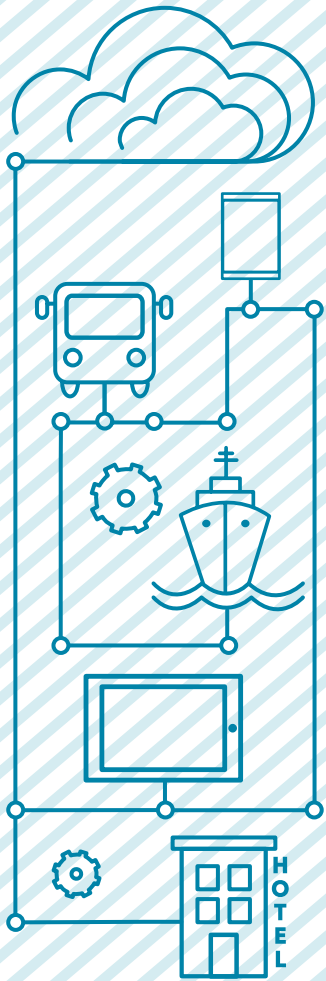
Рассуждения про бренд — это тема отдельного доклада. Скажу только, что в нашем бизнесе бренд — это подтверждение технологического и операционного совершенства, транслируемого в каналах коммуникации. Бренд позволяет получать больше продаж или маржинальнее продажи при прочих равных, но никак не заменяет и не компенсирует технологии.

Что же делать тем, кто еще не в онлайн, и надо ли им в онлайн? Если у вас чемодан свободных денег — добро пожаловать в чудесный и удивительный мир технологий. Здесь есть где развернуться.

Если вы без чемодана, но у вас есть сегмент потребителей, привязанных именно к вам, и есть эксклюзивный контент или эксклюзивные коммерческие условия, которых еще почему-то нет у ОТА, то покупайте готовый онлайн-движок. Все, что есть в этом движке, доступно и вашим конкурентам, поэтому его придется «доработать напильником». И, конечно, в тиражируемом движке не будет возможностей, которые есть у крупных ОТА с собственными технологиями. **ТБ**

О странствующих — реально и виртуально

«Алекса, опусти жалюзи в гостиной, поставь альбом Die Toten Hosen и закажи мне тур на пляжный сезон в Испанию!» Это не фраза из фантастического романа, а реальная голосовая команда продвинутого домовладельца в сегодняшней Германии.



56,4%

доходов немецких туркомпаний в 2018 году были обусловлены онлайн-сервисом, еще 4,7% — комплексными услугами, по данным союза Internet-Reisevertrieb. Режим онлайн для общения с турбюро выбирают более половины клиентов.

Голосовые ассистенты — тот же смарт-динамик Алекса — за пару лет плотно вписались в бытовой фон, обосновавшись рядом с холодильниками и стиральными машинами. Конечно, не у каждого пользователя этот бот полностью замкнут на контур «умного дома» (smart home), чтобы руководить домашней техникой и заправлять «интернетом вещей» в интересах жильцов. Такое можно увидеть, например, в личном хозяйстве сотрудников передовых стартапов и технопарков типа WISTA в Берлине или Rimrag в Вюрцбурге. Но исполнение рядовых просьб, от проигрывания любимой музыки до покупок и заказов в интернете, — становится привычным делом. Включая заказы туристических и деловых поездок.

Вообще с голосовыми ботами так или иначе имеет дело любой житель или гость Германии. Особенно странствующие и путешествующие. Хотя не все об этом догадываются. Объявления по радио на железнодорожных вокзалах делают не живые люди, а роботы, составляя связный текст из тысяч слов, надиктованных вживую. Кстати, Deutsche Bahn — не только всенемецкая и европейская железнодорожная компания, но и один из крупнейших туроператоров, предлагающий самые разные турпакеты с перемещениями по железной дороге, автобусами и прочими транспортными средствами, кроме самолетов. За последние десять лет этот туроператор увеличил долю своего интернет-бизнеса в три раза. Что характерно.

В целом о масштабах и динамике роста онлайн-трелвел свидетельствуют данные союза Internet-Reisevertrieb. Сегодня более половины клиентов строят свои отношения с туроператорами и турбюро в режиме онлайн. Пять лет назад эта доля составляла 37%, а в начале века не более 2%!

Что касается доходов туркомпаний, то в 2018 году они на 56,4% были обусловлены онлайн-сервисом и еще на 4,7% комплексными услугами — частично онлайн, частично вживую. Эта смешанная доля растет наиболее активно. Например, в 2017 году она составляла всего 2,4%.

Бюро путешествий, обслуживающие клиентов только очно, по телефону, через почтовые обращения и прочие внеинтернетовские формы, называемые сейчас «аналоговыми», вымываются из рынка туризма. В Германии их называют устаревшими (altbaken). В нынешнем веке их число сократилось более чем на треть. Освобождающуюся нишу занимают онлайн-продукты новых и старых фирм, разрабатывающих колею онлайн-трелвел. Вероятно, недалек тот день, когда «аналоговых» бюро путешествий вовсе не останется. По мнению ряда экспертов, значительная их часть может превратиться в консультационные бюро, которые смогут, к примеру, также взять на себя решение конфликтных вопросов в международных путешествиях.

Что касается туроператоров, то все они предлагают онлайн-услуги, никто не хочет оставаться в прошлом.

В отношении цен на туры «аналоговые» турбюро и онлайн-компании действуют теоретически в равных условиях. Они имеют одинаковый доступ к GDS, поддерживающим обмен информацией о ценах и продуктах в сфере туризма. Обеспечен и одинаковый доступ к так называемым PEP-предложениям («продукты персонального опыта»), когда профессионалы отрасли туризма обмениваются особо доверительной информацией о супервыгодных предложениях (например, краткосрочные скидки на last minute) и доводят их до своих клиентов. Словом, как будто бы есть равные возможности довести до клиентов наиболее привлекательные цены.

На практике онлайн-операторы и онлайн-бюро действуют быстрее, поскольку при необходимости поддерживают непрерывные контакты с клиентами в сети.

Стандартным элементом онлайн-тревел стали мобильные приложения, забрасывающие интересные предложения на смартфоны заказчиков в режиме реального времени. Фактически — сразу же с образованием таких предложений. Скажем, одна из наиболее мощных турплатформ, Booking.com, с ходу предлагает своим новым клиентам мобильные предложения для Android, iOS, Windows 8, Kindle Fire. А дальше — «обозначьте ваш запрос и следите за нашими сообщениями». Все, что необходимо, чтобы на супервыгодных условиях заказать интересующую поездку, это смартфон или иное мобильное устройство с одной из указанных операционных систем.

Важное преимущество онлайн-букинга — возможность моментального сравнения различных продуктов. Во-первых, онлайн-компании, формируя конкретные туры, используют метапоисковые системы. Те выстраивают по ранжиру (от самого дешевого к самому дорогому) сопоставимые предложения отелей, авиакомпаний, перевозчиков, ресторанов, экскурсионных фирм и пр. Во-вторых, метапоисковые системы доступны для любого пользователя, а не только для турфирм. Например, портал trivago.de (исторически самый первый метапоисковик в Германии) сравнивает цены миллиона отелей во всем мире. Можно делать выборку в указанных ценовых параметрах и уже в ней искать «то, что сердцу мило».

Спрос на подобные услуги постоянно увеличивается. По оценке электронной биржи NASDAQ, годовой оборот того же trivago.de составляет \$600 млн. Причем те, кто заказывает номера в отелях через эту систему, не вкладывают в ее оборот ни цента. Накрутки на цену отеля нет, а доход портала складывается из размещенной рекламы, плата за которую увеличивается пропорционально числу пользовательских кликов (модель PPC — Pay per Click).

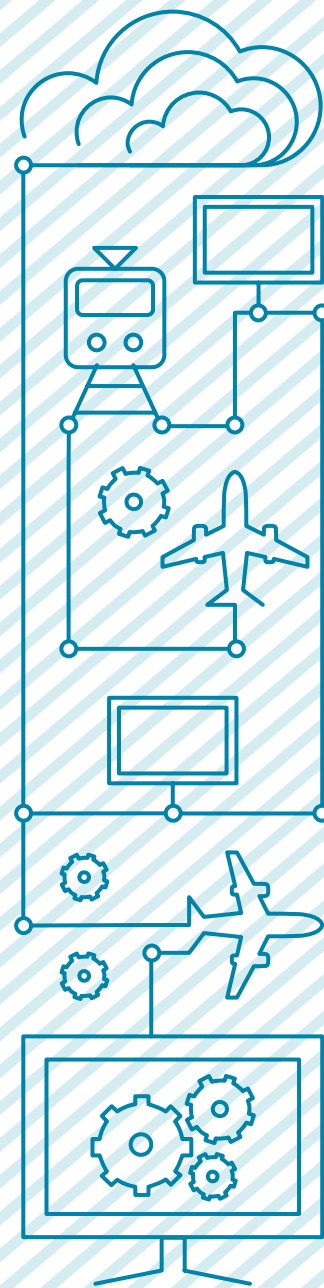
Те, кто находят цены отелей высокими, ищут варианты проживания в отпускных апартаментах — на это также настроены специализированные поисковики. Аналогичным образом действуют метапоисковые системы для проездных билетов, для дру-

гих туристских услуг. Наконец, запущены многопрофильные поисковики. Типичный пример: Google Reisen (Google Travel), профили которого распределены по кнопкам. Кнопка — поиск наиболее интересных маршрутов путешествий. Кнопка — поиск авиабилетов. Кнопка — поиск отелей. И еще одна кнопка — поиск комплексно организованных (паушальных) туров, в которые включены проезд, трансфер, проживание, питание и т.д. Для подачи искомым предложений в режиме реального времени также задействована система мобильных приложений (Google Trips). Услуги портируются и под стационарный (настольный) компьютер. Для наглядности и более точной ориентировки в выборе и планировании маршрутов задействованы прочие гугловские продукты: Google Maps, Google Earth.

Требовательный клиент может изучить «место действия» и через шлем виртуальной реальности. Среди тех, у кого дорогостоящего 3D-шлема нет, растет популярность туристских VR-фильмов, снятых на камеру с 360-градусной панорамой и прокручиваемых в любом зрительном направлении на экране смартфона или компьютера. При желании можно вывести на экран «объемную» картинку любой посещаемой местности.

При столь широких возможностях каждый любитель (главное, чтобы умел пользоваться компьютером и смартфоном) может действовать как «сам себе бюро путешествий», планировать и формировать туры в соответствии с личными запросами, предпочтениями, финансовыми возможностями. Или по запросам родственников, друзей, знакомых. Ну а те, кто предпочитает путешествовать «под крышей» турфирмы, тоже пользуются возможностью взглянуть на ситуацию со стороны, через независимые порталы, чтобы объективно оценить предлагаемые туры по соотношению цены-качества.

Этому, кстати, способствуют порталы иного профиля, специализирующиеся на оценках турпродуктов с точки зрения не цены, а именно качества. Например, HolidayCheck, крупнейший немецкоязычный портал оценки отелей. Содержание: свыше восьми миллионов оценок — как в «звездной» форме, так и в виде напрямую изложенных мнений туристов. HolidayCheck действует и как виртуальное бюро путешествий: номер в понравившемся отеле можно тут же заказать, оплатив и другие туруслуги. **ТЕ**



«ТурТрансВояж»



Татьяна Бондаренко, Светлана Копьева

«ТурТрансВояж» — крупнейший туроператор по экскурсионным автобусным турам по Европе и Скандинавии.

Компания 25 лет помогает туристам полюбить путешествия. Каждый третий клиент — постоянный. Мы самостоятельно разрабатываем экскурсионные автобусные туры. Комбинируем отдых на море и экскурсии, отдых на озерах и несложный трекинг. Показываем Скандинавию и Европу, Россию и Беларусь. Авторские туры по цене классических, поездки на праздники и карнавалы, гастрономические путешествия.

Современные автобусы, регулярные рейсы в авиатурах, собственная школа гидов и высокое качество сервиса на маршруте — фирменный стиль компании.

Дорогие коллеги! До встречи на рабочих выставках workshop перед началом осенне-зимнего сезона!

«СКО ФНПР «Профкурорт»



Ольга Исаева, Ирина Романенко, Светлана Корниенко

«Профкурорт» специализируется на санаторно-курортном лечении и оздоровительном отдыхе в здравницах 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 — это высокий уровень медицинского обслуживания, комфортные условия проживания, качественное питание и высококвалифицированное профилактическое обследование.

Приглашаем вас посетить наши семинары и workshop, где вы сможете проконсультироваться, получить интересующую вас информацию и обсудить условия сотрудничества. Будем рады видеть вас на workshop «Турбизнес» в вашем городе!

Туркомпания «МИР»



Туркомпания «МИР», основанная в 1992 году, — крупнейший туроператор по приему российских и иностранных туристов в Санкт-Петербурге и экскурсионному обслуживанию по всем российским направлениям.

Основные направления деятельности:

- экскурсии (групповые, индивидуальные, авторские), размещение, транспортное обслуживание в Санкт-Петербурге и Москве;
- экскурсионные туры (Золотое кольцо, Карелия, Калининград, Алтай, Байкал, Урал, Казань, Абхазия, Крым) и речные круизы;
- деловой туризм (организация «под ключ» корпоративных мероприятий, размещение, транспортное и экскурсионное обслуживание).

Приглашаем посетить рабочее место и семинары Туркомпании «МИР» на workshop «Турбизнес». Вы узнаете о новинках сезона и сможете задать вопросы нашим сотрудникам.

Курорт «Роза Хутор»



Роман Кабанов, Оксана Азарова

Курорт «Роза Хутор» приглашает туристические агентства к прямому сотрудничеству.

Наши преимущества:

- 18 отелей в одном онлайн-магазине;
- мгновенное подтверждение, возможность бронирования в день заезда;
- агентская комиссия — от 10%;
- уникальные пакетные туры «Зима 2019/2020»;
- бронирование дополнительных услуг в режиме онлайн с комиссией;
- авторские рекламные туры;
- акции и бонусы для турагентов.

Ждем вас на презентациях курорта «Роза Хутор». Ответим на вопросы, поделимся промо-материалами, разыграем сувениры. До встречи в вашем городе!

Visit Estonia / Visit Tallinn



Илона Кбеян, Ирина Свидлов

Эстонский центр развития туризма (ЦРТ) — государственная организация, занимающаяся повышением известности Эстонии как туристической страны.

Основные виды деятельности: маркетинг Эстонии как места для туризма, координация программ развития, исследований и изучения туризма, бизнес-консультации.

Visit Tallinn — это туристический бренд отдела туризма Таллинского Департамента предпринимательства (Tallinn City Tourist Office & Convention Bureau), организации, финансируемой из городского бюджета и координирующей вопросы, связанные с развитием туристической сферы и продвижением Таллина как туристического направления.

Приходите на наш стенд! Мы с удовольствием расскажем об Эстонии.

**УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ
РЕГИОНАЛЬНЫЕ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»!**

**ДЕЛОВЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» —
ЭТО ПЛАТФОРМА ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ,
ДЛЯ МАКСИМАЛЬНО УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

Workshop «Турбизнес» ОСЕНЬ 2019

16 сентября Воронеж	17 сентября Липецк	18 сентября Пенза	19 сентября Ульяновск	20 сентября Тольятти
23 сентября Владикавказ	24 сентября Пятигорск	25 сентября Краснодар	26 сентября Ростов-на-Дону	27 сентября Волгоград
30 сентября Нижний Новгород	1 октября Казань	2 октября Самара	3 октября Уфа	4 октября Оренбург
7 октября Омск	8 октября Тюмень	9 октября Челябинск	10 октября Екатеринбург	11 октября Пермь
15 октября Нур-Султан (Астана)	16 октября Алматы			
22 октября Санкт-Петербург	23 октября Калининград	24 октября Минск		
29 октября Владивосток	30 октября Хабаровск			

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»:

Профкурорт, BSI GROUP, Pac Group, ТурТрансВояж, Роза Хутор, Travelata.ru, Магазин Горящих Путевок, Атлантис Лайн, Туркомпания «Мир», ОК Дагомыс, MaximaHotels, Представительства и офисы по туризму Доминиканской Республики, Италии, Эстонии, Саксонии, Visit Tallinn, ТИЦ Пермского края и многие другие.

Турбизнес
МЕДИАХОЛДИНГ • С 1997 г.

ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

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

МЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

www.instagram.com/workshop_tourbus
www.facebook.com/TOURbus.ru
twitter.com/turbiznes



«Интурист»: вчера, сегодня, завтра...

Немного найдется в России компаний, которые собираются отпраздновать 90-летие, тем более в туризме! В юбилейный год мы хотим напомнить, как вместе со всей страной развивался «Интурист».



История компании началась, когда туристская деятельность в СССР строилась на концепции «пролетарского туризма», что предполагало воспитание стойких и здоровых советских людей, а не любопытствующих путешественников.

В рамках такого подхода действовала Организация пролетарского туризма и экскурсий. Первые опыты иностранного туризма в СССР также опирались на идеологические установки.

В 1920–1930-е годы в Советский Союз приезжало немало иностранных делегаций, члены которых чаще всего принадлежали к коммунистическим организациям. Расходы большей частью приходилось брать на себя принимающей стороне. Однако в 1927–1929 годах обострилась потребность страны в иностранной валюте для ускоренной индустриализации, а ее могли дать только «коммерческие» туристы.

Первоначально туристов встречали «Совторгфлот» и «Совтур», для которых обслуживание международных туристов было непрофильной и непосильной задачей. Возникла идея взять за образец широко известную в мире туристскую фирму Thomas Cook & Son, услугами которой до революции многие пользовались в России, но переговоры с ней не имели успеха.

Из «политических соображений» решили организовать туризм по своим правилам. 12 апреля 1929 года был подписан протокол о создании «Интуриста» как государственного акционерного предприятия, принят его Устав. Учредителями выступили Наркомат внешней и внутренней торговли, Наркомат путей сообщения и «Совторгфлот».

В короткое время были созданы представительства «Интуриста» в 17 зарубежных странах и в 33 городах СССР. Издавались путеводители, карты, разговорники; использовалось такое коммерческое средство, как реклама. В 1931 году была

организована научно-туристическая экспедиция на ледоколе «Малыгин» к Земле Франца-Иосифа.

В 1933-м году «Интурист» был усилен другим государственным предприятием — ВАО «Отель». К нему перешли лучшие гостиницы Советского Союза — «Европейская», «Англетер» и «Астория» в Ленинграде, «Метрополь» и «Националь» в Москве. В посещаемых иностранными гостями городах строились «интуристовские» гостиницы, их персонал проходил специальную подготовку. К концу 1930-х годов появилась собственная реклама и логотип — крыло, простертое над земным шаром.

В 1936 году была утверждена «Генеральная инструкция» «Интуриста» по обслуживанию иностранцев. В ней скрупулезно прописывались все детали, вплоть до платы за дополнительные километры маршрута. Классы сервиса отличались по цене, типу размещения, возможности посещения культурных объектов. Иностранным туристам предоставлялась строго дозированная информация об СССР, запрещалось отклонение от предписанного маршрута.

После сближения СССР и Германии в 1938 году поток немецких гостей возрос в 10 раз и составлял более половины всех интуристов. Появились очень дорогие туры на прежде закрытую для иностранцев Новую Землю.

К первому юбилею «Интурист» стал сильной и самостоятельной компанией, приносящей ощутимый доход.





Историю «Интуриста» хорошо изучать по уникальным плакатам 30–60-х годов прошлого века

Он принял уже более миллиона иностранцев и располагал собственной инфраструктурой: 27 гостиниц, 26 ресторанов, 334 автомобиля, 27 популярных маршрутов. Заслугой довоенного «Интуриста» было установление контактов с иностранными фирмами-перевозчиками и гостиницами. С 1934 года «Интурист» начал работать с такими мировыми компаниями, как American Express, Thomas Cook & Son, Общество международных спальных вагонов Wagons-Lits. В 1939–1940 годах для продвижения имиджа СССР «Интурист» устраивал крупные международные выставки: в Нью-Йорке, Кенигсберге, Лейпциге, Варне и Пловдиве.

В 1939–1940 годах заезды иностранных групп с целью туризма в СССР практически прекратились. С началом Великой Отечественной войны деятельность «Интуриста» была свернута до минимума. Сохранились только управляющая структура и небольшая часть кадров для обслуживания дипломатов.

К празднованию 800-летия Москвы в 1947 году был отмечен высокий наплыв туристов со всего мира. Историческим стал для «Интуриста» и 1955-й, когда был принят новый устав компании, предусматривавший выезд советских граждан за границу. Восторженные отзывы французской делегации после поездки на теплоходе «Батория» в этом же году изменили представления о России как о суровой и недружелюбной стране, и уже в 1956 году было зафиксировано около полумиллиона посещений России иностранными гражданами из 84 стран. Советские туристы же побывали в 61 точке земного шара.

В эти годы «Интурист» организовал прием гостей и участников VI Международного фестиваля молодежи и студентов, поддержал легендарный показ Christian Dior в Москве.

Полет Ю.А. Гагарина в космос стал эпохальным событием для человечества и вызвал повышенный туристический интерес к стране. В 1961 году «Интурист» принял гостей из 127 стран, а в 1963 году — из 133. Туристско-экскурсионные управления были созданы во всех союзных республиках. В 1964 году число туристов превысило 1 млн человек, а из России смотреть мир отправились около 900 тысяч человек.

В конце 1960-х годов в Москве был создан Институт повышения квалификации туристических кадров. «Интурист» установил отношения с более чем 700 турфирмами по всему миру. На территории СССР работало порядка 100 представительств.

В 1973 году проходило масштабное строительство комплекса отелей «Интурист» на Смоленской площади, а в 1974 году компания участвовала в подготовке и обслуживании визита президента США — Ричарда Никсона.

В конце 1970-х годов в ведении «Интуриста» находились 89 гостиниц, мотелей и кемпингов на 41200 мест, 88 ресторанов и кафе, автопарк из 2600 автомобилей. В 1982 году страну посетило свыше 5 млн иностранных туристов.

В 1989 году увеличилось количество путешествий с целью коммуникации и установления гуманитарных контактов, посещения друзей, развился религиозный и этнический туризм, и к 1990 году «Интурист» сформировался как самостоятельная и мощная отрасль экономики страны.

Перестройка, расширение экономических связей — все это оказало влияние и на развитие туризма. Открывались границы между странами, возрос турпоток. Распад СССР привел к ликвидации Госкоминтуриста. В 1992 году было учреждено ЗАО «Внешнеэкономическое акционерное общество по туризму и инвестициям «Интурист», после чего долгое время компания находилась под управлением АФК «Система». В ее владении находилась обширная сеть туристических фирм в 15 странах мира и 54 фирмы в крупных городах России. «Интурист» активно вел сотрудничество с российскими регионами и министерствами по туризму стран СНГ.

В 2011 году было создано совместное предприятие Intourist-Thomas Cook. Оба бренда ассоциируются у мирового потребителя с качеством и стабильностью, а усовершенствованный технически туроператор «Интурист» по-прежнему остается бесспорным лидером по приему иностранных туристов, входит в тройку лидеров по продажам туров на внутривосточных направлениях и является одним из крупнейших операторов на рынке выездного туризма с собственными круглогодичными чартерными полетными программами из 20 городов России. **ТЕ**



Дмитрий Арутюнов: У туризма нет плохой погоды

«Туризм — понятие круглосуточное». Этот неформальный лозунг туроператора «АРТ-ТУР» имеет вполне прагматическое измерение: уже давно став всесезонной, компания умело и к своей выгоде использует преимущества лета над зимой, а затем — наоборот. В нашей беседе генеральный директор **Дмитрий АРУТЮНОВ** переносится с континента на континент, и вместе с ним мы видим, что быть клиентом «АРТ-ТУРа» интересно всегда и везде.

Позволю себе начать со второго по объему направления после Эмиратов и Ближнего Востока — островов Индийского океана: там сейчас бум. «АРТ-ТУР» имеет более полутора сотен прямых контрактов с самыми востребованными гостиницами Мальдивских островов. Мы продаем много, продаем лучшие отели. Как настоящие туроператоры зарабатываем за счет объема продаж: получая хорошие цены от партнеров и, соответственно, предлагая продукт нашим замечательным розничным агентам по наилучшим ценам. Приятно, что даже некоторые наши коллеги-туроператоры, которые работают на мальдивском направлении, неоднократно просили нас поделиться своими квотами.

Что вы называете бумом?

Ежегодный прирост в 30–40%. Острова привлекают всё больше людей. Понятно, почему: там появляется много отелей не только самых роскошных брендов, но и тех, которые мы

называем «лоу лакшери». Это пять звезд, которые не бросаются в глаза. Недавно мне в руки попался счет, я даже не поверил собственным глазам. Прекрасный отель на полном (!) пансионе — 75 долларов на человека. В сутки! На Мальдивах!

Недавнее сообщение о том, что россиянам разрешили без визы находиться на островах 90 дней вместо тридцати, как раньше, говорит о том, что наши туристы едут надолго, едут дорого, тратят много денег. В общем, поток растет, туристам из России очень рады и готовы их принять даже на целый зимний сезон. Переждать зиму, что называется.

Пакет «Перезимуйте на Мальдивах»?

Хорошая маркетинговая мысль! Возможно, мы ее с вашей подачи на зиму и посчитаем.

Теперь о Сейшелах. Это направление, где можно путешествовать. Не сидеть на одном месте, в отличие от Мальдив, а делать island hopping — скакать по островам. Их сто с лишним, и все разные. Где-то черепахи самые большие и старые,

куда-то птицы со всех полушарий прилетают на зимовку. На одном — роща коко-де-мер, где самый эротический кокос в мире растет, на другом лучшие пляжи и т.д. Поэтому мы за одну поездку предлагаем как минимум три острова посмотреть и хотя бы на двух пожить.

Именно на Сейшелы мы повезем в этом году традиционную «Золотую лихорадку», т.е. топ-20 лучших агентов «АРТ-ТУРа». Обычно в программе «Золотой лихорадки» две страны, и второй в этом году станет Катар, где мы в торжественной обстановке вручим нашим агентам честно заработанные золотые слитки. «Золотая лихорадка», кстати, будет в двенадцатый раз. За это время мы с полпуда золота раздали...

Отличный повод продолжить разговор, вернувшись на вашу стартовую площадку — Эмираты и их окрестности...

Катар активно развивается, через три года там пройдет чемпионат мира по футболу, следующий после российского, и мы считаем, что у страны большой туристический потенциал. Не говоря о том, что Катар — образцовый хаб.

Что-нибудь конкретное можете сказать о его продуктах?

В преддверии чемпионата открываются прекрасные отели. Недавно вернулись из Катара наши клиенты — очень искушенные. Жили в гостинице St. Regis Doha. Вот их отзыв: «Мы были в сотне стран по всему миру, но это самый лучший сервис и самая лучшая гостиница, какую мы видели». Для меня это важный сигнал. Если гостиницу красивую еще можно построить, то сервис — это тонкая вещь, которая полируется очень долго.

Русских в Катаре ждут, к нам хорошо относятся. Туризм из Саудовской Аравии, который был там основным, по разным причинам упал, и сейчас нам можно получить хорошие цены и замечательный сервис. Мы упрочили сотрудничество с «Катарскими авиалиниями» и предлагаем уникальный туроператорский тариф под наши турпакеты, пакет получается очень выгодный. Рекомендую обратить на это внимание.

А Эмираты?

Говоря о будущей зиме, можно анонсировать открытие нескольких новых гостиниц. Будет, как всегда, много нового: на Пальмовом острове откроются гостиница цепочки Hyatt, называется Andaz (это более трендовый, современный бренд Hyatt'а для бутик-отелей), новый Hilton Dubai Palm Jumeirah. Там же, на Пальме, в свой первый полноценный сезон вступают W Dubai — The Palm и Emerald Palace Kempinski. С нетерпением мы ждем открытия, которое произойдет уже в 2020 году, — долгожданый The Royal Atlantis Resort. Из новых пляжных отелей Дубая я бы обратил внимание также на новую прекрасную гостиницу Mandarin Oriental — первую гостиницу этой знаменитой цепочки в Эмиратах, на бутик-отель Bvlgari Resort, Seasars Palace Bluewaters — дубайское детище знаменитого отеля из Вегаса. Говоря о городских отелях, я бы выделил две новые гостиницы цепочки Address: Address Sky View и Address Fountain Views как апофеоз современ-

ART TOUR

ной застройки и новый Five Jumeirah Village, который еще до открытия получил 32 награды международных архитектурных конкурсов. Это небоскреб, в котором будет 270 номеров, и каждый — с собственным бассейном (!). А еще есть чудесная новенькая Jumeirah на острове Счастья (Saadiyat Island) в Абу-Даби и многое другое.

Что интересного в агентской сфере?

30 сентября у нас планируется большое событие. В этом году мы впервые решили отказаться от участия в выставке «Отдых» и устроить свое собственное мероприятие — презентацию пяти больших каталогов, число которых совпадает с блоками направлений. Один из них называется «Эмираты и страны Арабского Востока». Туда, помимо Эмиратов, входят Катар, Бахрейн, Оман, Иран, Иордания, Ливан и Марокко. Второй большой каталог — по островам Индийского океана: Мальдивы, Сейшелы, Маврикий. В нем же есть блок Африки, который удачно сочетается с островами Индийского океана. Это Южная Африка — ЮАР, Замбия, Зимбабве, Намибия, Мадагаскар, Мозамбик — и Восточная Африка: Кения, Танзания, Руанда, Уганда, Эфиопия и Джибути. На Африке остановлюсь особо: если лет двадцать назад говорили, что направление будущего — Азия, то теперь все там уже были или скоро окажутся. А если говорить о завтрашнем дне, то это безусловно Африка.

В третьем блоке присутствует практически вся Азия, а также Австралия с Новой Зеландией и островами Полинезии. Четвертый блок — вся Америка и Карибы. И пятый каталог — индивидуальные туры по странам Европы, включая наш эксклюзив — круизы на речных судах «LeBoat» по рекам и каналам Европы, когда вы сами управляете лодкой или катером. «АРТ-ТУР» — официальный представитель «LeBoat» в России.

Помимо этого, мы запускаем образовательную программу для агентств с последующей сертификацией. Я считаю, что сейчас многим агентам не хватает профессиональных знаний и навыков. Поэтому они, может быть, и меньше продают. Есть договоренность с парком «Зарядье» в Москве, где мы проведем деловые презентации по нашим направлениям. Затем по итогам тестирования агент получит (или не получит) сертификат о том, что он прослушал курс и удачно сертифицирован по такому-то направлению. Подобные тесты будут и для региональных агентств. Для тех, кто с первого раза не сдаст, будет предлагаться вебинар и повторный тест.

Если говорить о комиссии, то отмечу: наша стартовая комиссия для агентов — 10%, при том что многие коллеги сокращают ее сейчас до 6–8%. Продавая нас постоянно, легко увеличить комиссию до 11–12%. Так что с нами работать не только надежно, приятно и интересно, но и выгодно! **ТЕ**

Беседовал Геннадий Габриэлян



©HOTLINE.TRAVEL

«Випсервис» дарит инновационные подарки

В августе 2019 года холдинг «Випсервис» отметил 10-летие своего флагмана — системы онлайн-бронирования пассажирских перевозок и дополнительных услуг «Портбилет». Сегодня к ней подключено уже более 13 000 юридических лиц, и почти 70 000 пользователей совершают 3 млн транзакций в год. Система «говорит» на трех языках, в том числе после открытия первого офиса «Випсервис» в Германии — на немецком. Все эти красивые цифры — результат постоянного совершенствования процессов, компетенций и сервиса, прекращать которое нельзя. Именно поэтому в свой день рождения «Портбилет» дарит пользователям новые инструменты — отельный агрегатор «ХотелСтар» и Личный кабинет клиента холдинга.

Рассказывает **ИРИНА СОЛОВЬЁВА**, исполнительный директор холдинга «Випсервис».

ХОЛДИНГ ОТМЕЧАЕТ 10-ЛЕТИЕ ВЕДУЩЕГО IT-ПРОДУКТА ЗАПУСКОМ НОВОГО ОТЕЛЬНОГО АГРЕГАТОРА И ЛИЧНОГО КАБИНЕТА КЛИЕНТА

КОГО ПРИГЛАСИЛИ НА ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ?

Если бы «Портбилет» накрывал праздничный стол, за ним бы собрались представители более 15 отраслей — от авиакасс до автодилеров. Да! Пользователями системы являются не только профильные игроки — турагентства и туроператоры, OTA, MICE, TMC, — но и банки, строительные и фармацевтические компании, есть даже Союз журналистов и Шарикоподшипниковый завод. Большинство из них с системой более пяти лет. При этом 70% клиентов используют «Портбилет» как основную систему работы (проводят там более 6 часов в день).

ЧЕМ РАДОВАЛИ И УДИВЛЯЛИ ГОСТЕЙ?

Новым отельным агрегатором «ХотелСтар», который принципиально улучшит работу с гостиничным контентом в системе. Продажа транспортных услуг в «Портбилете» технологически всегда была лучше устроена, чем продажа гостиниц. Но доходность билетной продажи падает, в системе всё больше тех, для кого основным источником дохода становятся услуги размещения. Им требуется более прогрессивный инструмент — инновационный, «юзабельный» и скоростной. Именно такой агрегатор «ХотелСтар». Его «умные возможности» словно прилетели к нам из будущего: интеллектуальная система определения проблемных заказов; функция защиты от штрафных санкций; формирование прогноза по клиенту; личная система управления скидками, сборами и комиссиями и многое другое. Кроме того, с прошлого года в четыре раза вырос самый ценный ресурс агрегатора — прямые контракты с отельными и ж/д поставщиками, трансферными и страховыми компаниями, обогащенные выгодными условиями сотрудничества холдинга.

Первая волна внедрений показала успешный результат — пользователи активно и без затруднений используют это решение. У нас есть все основания им гордиться и популяризировать. «ХотелСтар» — настоящая звезда на погоне повзрослевшего «Портбилета»!

НО ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЁ...

Многие гости дня рождения «Портбилет» — это пультовые субагенты. Известный факт, что по-прежнему остаются перевозки, которые недоступны онлайн, а только на классическом пульте. Для удобства работы со всеми каналами, предоставляемыми холдингом, мы запустили Личный кабинет клиента — сейф, библиотеку и Центр управления пультами одновременно.

В первую очередь Личный кабинет — это доступ ко всем актуальным документам. Клиент теперь точно знает, по каким направлениям и сколько у него есть действующих договоров, какая тарифная сетка применима к каждому из них. Посредством кабинета можно обновить собственные реквизиты, адреса почтовых ящиков, фамилии и имена контактных персон с обеих сторон. С помощью Личного кабинета мы также улучшим взаимодействие между нами и клиентами — у последних всегда будет доступ не только к контактам с фото менеджеров поддержки и финансового куратора, но и к мобильным телефонам топ-менеджеров.

В отдельном блоке структурирована вся информация по правилам применения тарифов, ADM-политик и иных важных уведомлений и распоряжений поставщиков, которые сейчас рассылаются по почте. Также у клиентов появится полная картина возможностей по всем поставщикам от холдинга. Можно выбрать для себя наиболее интересные и выгодные условия из существующих у «Випсервис». И, как следствие, повысить свои продажи и доходность. Личный кабинет позволит сэкономить драгоценное рабочее время на сбор и передачу документов на аккредитацию, заказ и закрытие терминалов, открытие «видимости» между пультами. Всё это возможно через Центр управления пультами, неотъемлемую часть кабинета.

Мы хотим, чтобы и в праздники, и в будни нашим клиентам было с нами легко и удобно. Пусть нас выбирают сердцем! **TE**

ЗА 2019 ГОД В «ПОРТБИЛЕТЕ» БЫЛИ РЕАЛИЗОВАНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ПРОГРЕССИВНЫЕ РЕШЕНИЯ:

- отображение комиссионного вознаграждения субагента (на данный момент таких возможностей нет ни у одной подобной платформы на рынке);
- подключение возможности бронирования билетов по 3D-договорам с авиакомпаниями для поставщика S7 NDC;
- добавление возможности расчета в валютах USD, EUR, KZT, AED;
- формирование электронных чеков и сервиса АТОЛ;
- интеграция поставщиков автобусных билетов Busfor и трансферов VGT и многое другое.



ИЗ ДУБАЯ В СОЧИ

flydubai стала первой авиакомпанией из стран Залива, соединившей прямыми рейсами Дубай и Сочи. Рейсы выполняются совместно с авиакомпанией Emirates два раза в неделю. В Россию flydubai летает с 2010 года.



«РОССИЯ» ЛЕТИТ НА ШРИ-ЛАНКУ

Авиакомпания «Россия» возобновила полетную программу из московского аэропорта Шереметьево в столицу Шри-Ланки Коломбо после ее приостановки в мае. Прямые рейсы из Москвы в Коломбо осуществляются дважды в неделю.



FINNAIR СОКРАЩАЕТ РЕГИОНЫ

Авиакомпания Finnair с 10 октября прекращает полеты по маршруту Хельсинки — Екатеринбург. Екатеринбург входил в маршрутную сеть Finnair с 2008 года. с 15 сентября Finnair прекращает полеты из Хельсинки в Казань и с 23 сентября — в Самару. Причиной отмены рейсов авиакомпания называет низкий спрос.

«Победа» осваивает Ближний Восток

В планах российского лоукостера начать этой осенью полеты в Эйлат и Дубай.

Уже в октябре бюджетная авиакомпания «Победа» планирует выйти на ближневосточное направление, сообщает газета «Ведомости» со ссылкой на представителя авиакомпании.

Полеты на израильский курорт Эйлат на Красном море будут выполняться по вторникам, четвергам и субботам, а в эмират Дубай — по понедельникам, средам, пятницам и воскресеньям.

Олег Драгунский, эксперт по израильскому турбизнесу, так прокомментировал перспективы нового направления отечественного лоукостера: «Недавно открытый международный аэропорт Рамон уже заменил городской аэропорт Эйлата и



соседний международный аэропорт Овда. Нельзя не отметить его удобное расположение на шоссе вдоль границы с Иорданией, а также его близость к Эйлату — всего 18 км».

Что касается Дубая, то Лариса Аханова, руководитель PR-отдела «ТUI Россия», предупреждает: «При дешевой перевозке там достаточно дорогое проживание. Туристический пакет в любом случае окажется выгоднее, кроме того, безвизовый Дубай многие туристы используют как транспортный хаб для поездок в страны Африки и ЮВА на крыльях одной и той же авиакомпании, а «Победа» таких преимуществ своим пассажирам не дает. Для успеха стоимость билета на новый рейс должна быть ниже, чем у конкурентов».



В Лондон за 30 евро

Европейский лоукостер запускает рейсы из Москвы и Петербурга в британскую столицу.

С 1 октября прямые регулярные рейсы между Северной столицей и Лондоном начнет выполнять авиакомпания Wizz Air UK — «дочка» европейского низкобюджетного перевозчика Wizz Air. С этой же даты она полетит в Лондон и из Москвы (Внуково). Аэропорт прибытия — Лутон, расположенный примерно в 50 км от британской столицы.

Wizz Air UK предлагает перелет в Лондон по цене от 30 евро. Полеты будут выполняться ежедневно — можно спланировать визит любой продолжительности, включая сити-тур на один-два дня.

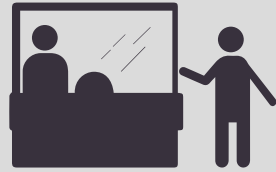
«Возможность недорого улететь в Лондон наверняка привлечет многих самостоятельных туристов, направляющихся туда как с экскурсионными, так и другими целями, — считает менеджер компании «Путешествуем вместе» Маргарита Делицой. — Уверена, что этот рейс туристы будут использовать не только для посещения страны, но и как возможность с пересадкой полететь по целому ряду других направлений». При этом она полагает, что возможность недорого добраться в столицу России будет востребована и со стороны зарубежных туристов.



ITB
ASIA

Asia's Leading
Travel Trade
Show

16 - 18 October 2019
Singapore



Meet over 1,000 quality
MICE, Leisure and
Corporate Travel Buyers.

BE AN EXHIBITOR
itb-asia.com/exhibiting



Connect with >11,000
industry professionals at
Asia's Leading Travel
Trade Show.

BE A TRADE VISITOR
bit.ly/ITBAsiaVisitor



Network and do
business with over
1,000 exhibitors!

BE A HOSTED BUYER
itb-asia.com/buyer-register



#ITBASIA2019

For more information, please visit www.itb-asia.com
Tel: +65 6635 1188 | Email: exhibitor@itb-asia.com

Supported by:

Held in:

Official Partner Hotel:

Official Airline Alliance:

Organised By:

PEKAAMIA





Живая вода туризма

Потенциал водного туризма огромен, энтузиасты есть, но необходим конструктивный разговор между властями и бизнесом. Площадкой для такого диалога по традиции стал Национальный туристский форум «Реки России» — 2019, состоявшийся в июле в отеле «Рэдиссон Резорт Завидово».

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ



ОЛЬГА ГОЛОДЕЦ,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

Реки — это наша кровеносная система. Нам есть куда стремиться. Наши дети должны видеть наши реки. Мы должны сделать все, чтобы речной туризм в России вышел на новый уровень и стал доступным населению страны. Это наша цель, и мы должны сделать это все вместе.

Отсутствие маркетинговой стратегии, недостаточное финансирование, слабая поддержка инвесторов, дефицит достоверной информации — для водного туризма характерны те же проблемы, что и для российского туризма в целом. Поэтому вопросы реализации туристического потенциала внутренних водных путей, поднятые на форуме «Реки России», не могли не привести к обсуждению развития регионов страны и популяризации внутреннего и въездного туризма.

Пленарное заседание было посвящено теме «Туризм как инструмент социально-экономического роста территории». «Показатели развития внутреннего туризма — 67 млн человек за 2018 год, — сообщила, открывая

заседание, заместитель председателя Правительства РФ Ольга Голодец. — В развитии водного туризма важно и строительство судов, и поддержка коммуникаций, создание льготной системы налогообложения и преференций для инвесторов».

Полномочный представитель Президента РФ в ЦФО Игорь Щёголев отметил, что диалог бизнеса и власти способствует росту туристической индустрии в регионах, прежде всего в Центральной России: «Этот регион в последние годы показывает большой рост, в том числе по водному туризму».

Губернатор Тверской области Игорь Руденя отдельно остановился на результатах развития проекта «Завидово». В 2018 году кластеру круизного туризма и отдыха «Волжское море» был присвоен статус приоритетного

инвестиционного проекта Тверской области. Проект включен в ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» на 2019–2025 годы. Ключевой объект кластера — уникальный туристический транспортно-пересадочный узел (ТПУ), который соединит водные, железнодорожные и автомобильные пути. «Среднесуточный поток туристов через ТПУ составит, по расчетам, 200 тысяч человек. Сегодня благодаря вложению бюджетных средств и частных инвестиций в Завидово ежегодно приезжает 300 тысяч туристов, — отметил губернатор. — После появления порта туристический поток сюда возрастет до 1 млн туристов».

Сергей Бачин, председатель совета директоров группы компаний «Агранта», поделился своим опытом создания таких крупных туристических кластеров, как «Завидово», «Ярославское взморье» и «Роза Хутор». «Главное — наличие интересных мест, куда приезжают, а уж дальше вокруг этого вырастет и экотуризм, и исторический туризм, и множество малых и средних бизнесов», — считает он.

В ближайшие месяцы, добавил председатель совета директоров «Агранты», появится стратегия развития туризма в России на следующие пять-десять лет. По его мнению, те, кто разрабатывает программу, должны сосредоточиться на 10–15 основных проектах, создать для них выгодные условия банковского кредитования по примеру сельского хозяйства и распространить на них схему налогообложения, которая применяется для территорий опережающего развития. «Сделайте такие же налоговые условия для туризма, хотя бы для этих 10–15 проектов — и успех гарантирован», — заключил спикер.

О том, что Ростуризм совместно с Минэкономразвития завершают разработку стратегии развития российского туризма до 2025 года, сообщила в своем выступлении и Ольга Голодец. По ее словам, в новой программе развития туризма предусмотрено много вариантов расширения его поддержки. «Среди них — стимулирование производства, вложения в туристическую инфраструктуру, прямое субсидирование определенных категорий, в частности, детской аудитории. Ранее в стране ежегодно выделялось из бюджета 100 млн рублей на развитие туризма. Теперь эта сумма может быть увеличена».

Большой интерес у участников форума вызвал тематический круглый стол

«Информационная повестка регионов», хэдлинером которого стала Зарина Догузова, руководитель Федерального агентства по туризму.

«Мы себя все эти годы практически не продвигали, — отметила Зарина Догузова. — Не было выстроенной маркетинговой стратегии продвижения туристических возможностей страны как на внутреннем рынке, так и на зарубежном. О России в мире знают из интернета и из зарубежных СМИ, но для ее продвижения нужны большие человеческие и финансовые ресурсы».

В планах Федерального агентства по туризму — создать Центр маркетинговых компетенций в России и цифровую туристическую платформу с удобным форматом получения визы для иностранных туристов, выбора маршрута, отеля, покупки билетов на транспорт.

Между тем в регионах подобные платформы уже появляются — их создают и местные власти, и энтузиасты, и эксперты туристической сферы. Так, своим опытом с участниками форума поделился Алексей Никулин, генеральный продюсер «Скайфеста», чьими усилиями был создан проект «Планета «Кострома». А Наталья Галкина, руководитель Комитета по туризму Московской области, рассказала о подмосковном портале Welcome Mosreg, обеспечившем выросший поток туристов в достопримечательные места Подмосковья.

В рамках форума состоялись также круглые столы «Приоритетные направления инвестиций в развитии внутренних водных путей» и «Малые города на реках: актуальные вопросы привлечения и обслуживания туристов», по окончании которого было подписано соглашение о совместной деятельности НКО «Фонд развития малых исторических городов» и ООО «Инфофлот».

В работе форума приняли участие около 1000 человек. Их вниманию была представлена выставка, посвященная более чем 300-летней истории российского пассажирского судоходства. Экспозиция «Реки России» включала в себя несколько разделов: туристские кластеры в сфере речного туризма; турпродукты речного круизного туризма; гастрономические бренды регионов, стоящих на круизных маршрутах; тематические музейные объекты; работы художников, творящих в малых исторических городах нашей страны. **ТЕ**



ЗАРИНА ДОГУЗОВА,

РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ПО ТУРИЗМУ

В интернете нет единого источника информации о России, где было бы все оцифровано и качественно подано. Мы будем создавать цифровую туристическую платформу, совмещающую ее с удобным форматом получения визы — она заработает с 2021 года, что будет особенно важно для иностранных туристов. На этой же платформе будет работать маркет-плейс, можно будет в удобном формате выбрать маршрут, отель, купить билет на любой вид транспорта и так далее.



Национальный туристский форум «Реки России» проводится в Твери с 2013 года и объединяет представителей отрасли, бизнеса и власти для обсуждения перспектив развития водного туризма в стране. Организаторы форума — Правительство Тверской области и группа компаний «Конкорд» при поддержке Федерального Агентства по туризму. Партнеры форума: компания «Завидово Девелопмент», Российская палата судоходства, Российский союз туристической индустрии (РСТ), Фонд развития общественных связей «Регион ПР», Некоммерческая организация «Фонд развития малых исторических городов». Генеральный информационный партнер — Медиахолдинг «Турбизнес».

КАК ДОБРАТЬСЯ

Курганская область расположена на стыке Урала и Сибири, в 1973 км от Москвы. Через территорию области проходят автомобильная дорога федерального значения «Байкал» и Транссибирская железнодорожная магистраль. Авиа сообщение: прибытие воздушных судов в аэропорт Курган из аэропорта Внуково (Москва) ежедневно в 05.30 выполняется ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр».

и запуску воздушных змеев. Работала интерактивная площадка «туристский бивуак» от Русского географического общества.

В рамках фестиваля проходила презентация автомобилей Volkswagen посредством дополненной реальности, интерактивный футбол, а также offroad тест-драйв по специально подготовленной трассе, рядом развернулась выставка и прокат мотоциклов.

Вечером для гостей фестиваля запустили ярко светящиеся шары и устроили праздничный фейерверк. Фестиваль, который полюбился многим зауральцам и гостям города, решено продолжить. До встречи на фестивале воздухоплавания «Небесные ласточки-2020»!

СКАЗОЧНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ЕЛЕНЫ ПРЕКРАСНОЙ

Жители Шадринска и гости города с удовольствием окунаются в атмосферу волшебства во время проведения ежегодного сказочного фестиваля.

В 2017 году Шадринск был признан родиной русской народной сказки «Царевна Лягушка» и занесен на «Сказочную карту России». Связано это со следующим фактом: зауральский краевед Александр Никифорович Зырянов (1830–1884) записал на территории Шадринского уезда 17 народных сказок и отправил рукопись в 1850 году известному фольклористу А.Н. Афанасьеву, который в свою очередь в 1856 году включил их во второй выпуск знаменитого сборника «Народные русские сказки». Среди них — любимая всеми сказка «Царевна Лягушка».

Ядро праздничного зрелища — Театр живых скульптур Елены Прекрасной, олицетворяющих Кошечку Бессмертного, Бабу-Ягу, Ивана Царевича, Деда Мороза и других персонажей русских народных сказок.

Фестиваль традиционно проходит на нескольких площадках города: в городском саду им. Кельдюшева, Центре русской народ-

ной культуры «Лад», музее сказок Шадринского уезда, краеведческом музее и пр. На гастрономической площадке представлены шадринские пряники. Открыты площадка народных промыслов, вернисаж, поляна единоборств, фотозоны; проводятся сказочные квесты для детей. Для участников фестиваля организуется хороводная поляна, на которой реконструируются древние национальные игры и обряды.

Программа фестиваля изобилует различными конкурсами и мастер-классами: конкурс сказочных причесок и головных уборов, конкурс на лучшую сувенирную продукцию «Легенды и сказки Шадринска и Шадринского края», конкурс на лучший сказочный костюм, конкурс на лучший сказочный торт, мастер-классы по росписи шадринского пряника и гончарному делу — всех не перечислить!

Приятным фестивальным бонусом для жителей и гостей города становится представление театра кукол «Старый саквояж».

Почетные гости фестиваля — сказочные персонажи из других городов и областей: Урал Мороз и Хозяйка медной горы (г. Арамилы Свердловской области), Царь Семигор (Челябинская область) и другие.

В этом году у Елены Прекрасной появилась собственная сказочная резиденция — в старинной усадьбе купца Густомесова, 1905 года постройки.

Для гостей города, организованных в группы, предлагается сопровождение по фестивальным площадкам, гастрономическое шоу с приготовлением шадринского гуся и блюд из дичи, мастер-класс по росписи пряников, экскурсия по городу, посещение шадринского краеведческого музея.

В 2020 году планируется празднование 170-летнего юбилея сказки «Царевна Лягушка» и Сказочный фестиваль Елены Прекрасной ждет гостей со всего мира.



ГДЕ ОСТАНОВИТЬСЯ

Основная часть гостиниц расположена в центральной части Кургана: это Avenue Park Hotel 4*, «Воробьевы горы» 4*, гостиничный комплекс «Академия» 3*. Бизнес-отель «Космос» 4* удобно расположен вблизи аэропорта.



ЧТО ПОПРОБОВАТЬ

Гастрономический хит — курганский сыр, так местные называют рыбу пелядь. Рыбаки особенно ценят его за размер — он может достигать 55 см в длину при массе до 3 кг. Как изысканное лакомство, отмеченное на «Вкусной карте России», сырка подают в ресторанах города.



ЧТО ПРИВЕЗТИ

Изделия, выполненные в традиционной гончарной технике с гербом города Кургана и Курганской области, например «Горшочек для желаний», а также различные изделия из бересты в технике «берестяное барокко» — шадринская береста.

Туристические хиты

ДАЛМАТОВСКИЙ МОНАСТЫРЬ

Гостям Курганской области предоставляется уникальная возможность познакомиться с ансамблем Далматовского Свято-Успенского мужского монастыря, основанного в 1644 году на землях татарского князя Илигея. Здесь были первые русские поселения на территории Южного Зауралья.

Поклониться мощам Далмата Исетского в монастырь приезжают со всей России. Как святыни здесь хранятся монашеская одежда Далмата, шлем и кольчуга, подаренные Илигеем.

В стенах Далматовского монастыря в 1714 году открылась первая школа на территории Зауралья, называлась она необычно — славяно-русская школа, а чуть позже — двухклассное училище. В этой школе набирались знаний изобретатель радио Александр Степанович Попов, профессор Томского университета, доктор медицинских наук Василий Маркович Флоринский, путешественник, исследователь северных народов Константин Дмитриевич Носилов, основатель Русской Палестины архимандрит Антонин (Капустин).

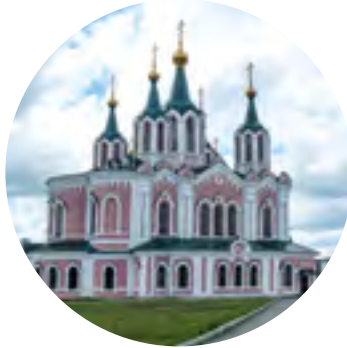
Ансамбль Далматовского монастыря и входящие в него строения — Успенский собор, церковь Всех Скорбящих Радость, крепостные стены, монастырские кельи — являются объектами культурного наследия федерального значения и местом паломничества для верующих в чудеса. Мощи преподобного Далмата Исетского, причисленного к лику святых, признаны официальной святыней Русской православной церкви.

Далматовский монастырь расположен в 190 км от города Кургана. На территории монастыря действует гостиница для паломников.

КУРГАНЫ

Начало заселения территории Зауралья относится к глубокой древности. Этот процесс связан с важнейшим событием в истории человечества, которое можно назвать первым Великим переселением. На территории Курганской области сохранилось множество следов жизни древних людей — поселения, святилища, погребальные курганы (многие из которых до сих пор не вскрыты).

Маршрут построен так, что у туристов есть возможность увидеть тысячелетние кур-



Более подробно об отдыхе в Курганской области можно узнать на туристском информационном портале Курганской области tourism-kurgan.ru

Департамент экономического развития Курганской области
Адрес: 640020 г. Курган, ул. Гоголя, 5б.
Отдел развития туризма Курганской области
Контактные телефоны:
+7(3552) 429-421, 429-459, 429-460
E-mail: turizm@kurganobl.ru

ганы, остатки фортификационных сооружений и святилищ древних людей, а в период археологического сезона (июнь — август) они могут принять участие в раскопках.

В Курганской области создан единый туристский кластер с учетом археологических памятников и формируется единый туристский продукт с посещением уникальных памятников археологии Белозерского и Варгашинского районов. Историко-культурный заповедник «Культурное место — обсерватория Савин» называют Зауральским Стоунхенджем. Это древняя обсерватория, с помощью которой люди эпохи энеолита могли измерять время и предсказывать сезонные изменения в природе. Туристы посетят экопарк, группу царских захоронений (курганов), древних городищ и святилищ с остатками фортификаций, в летний период — лагерь археологов.

Культурное место Савин-1 — уникальный историко-культурный объект — имеет большое значение в изучении истории индоевропейцев и их контактов с другими этническими группами (святилище располагается возле деревни Бузан Белозерского района).

На территории курганов, представляющих историческую ценность, были найдены украшения, которые вошли в мировую сокровищницу скифо-сарматской культуры, сейчас они выставлены в Государственном историческом музее.

Самая древняя стоянка в Курганской области, ее возраст более 11 тысяч лет, находится у бывшей деревни Шикаевка Варгашинского района (около озера Слободчиково).

ОХОТА, РЫБНАЯ ЛОВЛЯ И НАБЛЮДЕНИЕ ЗА ПТИЦАМИ

В Курганской области активно развивается любительская и спортивная рыбалка. На многочисленных озерах можно не только ловить рыбу, но и увидеть дичь, места гнездования различных птиц, среди которых встречаются и редкие виды, занесенные в Красную книгу России.

Особый интерес для российских и иностранных туристов представляет охота на сибирскую косулю, кабана, на пушных охотничьих животных. Ежегодно в Курганскую область приезжает порядка 200 зарубежных охотников. **ТЕ**



Санкт-Петербург
20 февраля 2020 г.

Москва
27 февраля 2020 г.

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

www.festival-cruise.ru

BUDAPEST

Spice
of Europe

Будапешт

- Самое модное и неповторимое направление в Европе.
- Удобные прямые рейсы из Москвы, С.-Петербурга и Казани.
- История, круизы и фестивали, термальные центры и гастрономия.

Венгрия. Ожидания и возможности

В июне этого года в российском Офисе по туризму Венгрии произошли большие перемены. Российское представительство закрылось, а его функции переданы в центральный офис Венгерского Национального агентства по туризму в Будапеште. Новым руководителем по развитию бизнеса в России стал **Виталий ИЗБРИСОВ**.



Виталий, вы сменили прежнего руководителя российского представительства Шандора Фабиана и теперь занимаетесь Россией из Будапешта.

Чем была вызвана эта серьезная реорганизация?

В 2017 году наше агентство создало обширную национальную стратегию и разработало план действий до 2030 года. Задача серьезная: к 2030 году доля туризма в венгерском ВВП должна составлять 16%. Сейчас — 10,7%.

Мы выделили несколько основных показателей, которые предполагают достижение этого результата. Среди них хочу отметить один — количество ночей, проведенных туристами в стране. В 2018 году этот параметр достиг 40 млн, что уже достаточно близко к нашей амбициозной цели в 50 млн ночевков.

Венгерское Национальное агентство по туризму считает использование новых инструментов самым эффективным методом продвижения страны. В рамках нашего проекта мы впервые внедрили использование цифровых платформ и онлайн-коммуникаций, которые обеспечивают полный охват рынка в выбранной стране. Для каждой страны выделили специалиста, который управляет продвижением Венгрии из нашего центра в Будапеште.

Как в этой связи вы планируете изменить стратегию продвижения Венгрии на российском рынке?

Согласно «Стратегии 2030», мы будем делать ставку на привлечение качественного турпотока из России, представлять Венгрию как красивую самобытную страну с богатой культурой и разнообразными возможностями. В числе наших приоритетов оздоровительный и медицинский туризм, культурный, гастрономический и винный туризм.

Расскажите о ваших планах на конец 2019 года.

На конец года намечено много мероприятий. В середине сентября в Казани пройдет венгерский воркшоп. Он будет посвящен новому рейсу WizzAir Будапешт — Казань. В ноябре и декабре в Москве и Санкт-Петербурге состоятся два воркшопа по оздоровительному туризму, гастрономии

и культуре. В рамках онлайн-мероприятий запланированы рассылки новостей и вебинары.

Прошлый год был очень успешным: турпоток в Венгрию из России заметно вырос. Каковы промежуточные результаты этого года?

Я очень доволен результатами — с 2017 по 2018 год прибытия из России увеличились на 7,5%. С января по май этого года есть стабильный рост на уровне 3,5%. Меня также радует статистика мая по ночевкам россиян — 20%-ный рост отмечен в Будапеште, на знаменитых термальных курортах Хевиз и Хайдусобосло.

Многого жду от осенне-зимнего сезона, когда туристов привлекают не только оздоровительные центры, но и высококачественные культурные и гастрономические программы.

Входит ли Россия в группу важнейших рынков для Венгрии?

Это один из наших основных рынков не только по количеству гостей, но и по количеству проведенных ночей. Среди главных стран-поставщиков Россия занимает 8-е место.

Назовите венгерские бестселлеры на российском рынке.

Первоклассный оздоровительный туризм — один из главных сегментов продаж в России. Такие курортные города, как Хевиз, Хайдусобосло и Харкань, пользуются большим спросом у россиян. Русские туристы также с удовольствием посещают нашу столицу, чтобы познакомиться с венгерской культурой, гастрономией и, естественно, купальнями.

Какие виды туризма в Венгрию еще мало знакомы россиянам и ждут своего открытия?

Среди наших западноевропейских партнеров Венгрия знаменита превосходной кухней и вином. В разных городах страны проводится множество фестивалей классической и современной музыки, в качестве примера приведу «Сигет», «Вольт» и «Балатон-Саунд». Растет интерес к нашим прекрасным замкам, где проходят эксклюзивные туры с балами, представлениями и тематическими фуршетам. **TE**



В туризме, как и в спорте, важен результат

Страна, овеянная мифами, переживает сейчас туристический бум. Наш собеседник — **Владимир ШКЛЯР**, директор департамента Министерства туризма Израиля в РФ и СНГ, советник посольства Государства Израиль в России.

Вы приступили к работе в должности главы департамента Министерства туризма Израиля только летом этого года. Каковы ваши планы на новом посту? Как вы собираетесь использовать в нынешней должности свой прежний опыт профессионального спортсмена и политика?

Три области, которыми я занимался в течение 30 лет жизни в Израиле, были тесно связаны с туризмом. Во-первых, это моя спортивная карьера, в которой я многого добился — был чемпионом Израиля по фехтованию, возглавлял израильскую и европейскую федерации спортивного фехтования, был заместителем МОК Израиля и, кстати, в этой должности отвечал за участие израильских спортсменов в сочинской Олимпиаде.

Вторая важная часть моей работы, которой я занимался в Министерстве алии и интеграции, — прием репатриантов из многих стран мира, включая Россию.

Наконец, работая в столичном муниципалитете, я занимался приемом иностранных делегаций, организацией конференций, развитием в Иерусалиме туристических и спортивных программ. В частности, организовал совместно с Ватиканом международный пробег Вифлеем — Иерусалим.

СПРАВКА «ТБ»

Владимир Шкляр закончил Омский институт физической культуры и спорта, в 1990 году репатриировался в Израиль. С 2003 по 2005 год являлся начальником городского Управления спорта Иерусалима, с 2007 года работал руководителем специальных проектов Муниципалитета Иерусалима.

С 2014 по 2019 год занимал должность заместителя генерального директора Министерства алии и интеграции Государства Израиль. В 2003 году получил степень доктора наук.

С 2011 года является вице-президентом Национального олимпийского комитета Израиля. С 2013 по 2017 год занимал посты вице-президента и президента Европейской конфедерации фехтования.

Пишет стихи и музыку.

Туризм и спорт во многом похожи. И в спорте, и в туризме нельзя фальшивить и нужно всегда быть нацеленным на победу. Только в спорте все решают сантиметры и минуты, а в туризме — количество людей, которые к нам приезжают.

Сейчас в Израиле — настоящий туристический бум. В этом году мы собираемся принять в стране 4 млн иностранных туристов. Причем поразительная вещь — с 2 до 3 млн число принимаемых нами иностранных туристов увеличилось за 23 года, а с 3 до 4 млн всего за один последний год. Я думаю, в ближайшее время мы сможем преодолеть и планку в 5 млн иностранных туристов.

Что же касается российских туристов, то для меня очень важно, что, по статистике, 89,6% россиян, посетивших в прошлом году Израиль, оценили свою поездку как отличную или очень хорошую. И, по последним данным, за первые 7 месяцев этого года российский турпоток в Израиль вырос на 4%. Сейчас россияне находятся на втором месте после американцев по числу гостей, посещающих нашу страну. В прошлом году мы приняли 381 тысячу российских туристов, в этом году ожидаем 400 тысяч, и, конечно, это еще не предел.

А каким образом вы собираетесь увеличить российский турпоток?

Огромным потенциалом обладают регионы. Сейчас большинство российских туристов приезжают в Израиль из Москвы, Санкт-Петербурга, и, как это ни удивительно, Новосибирска. Но в России 15 городов-миллионников, и мы планируем расширить работу со всеми ними. Будем проводить роудшоу, ездить с презентациями, участвовать в региональных турвыставках. Кроме того, недавно в нашем представительстве в Москве появился новый специалист по работе с регионами.

Если говорить о нишах туризма, которые мы собираемся активнее развивать, то это, к примеру, медицинский туризм, деловой туризм, спортивный, приключенческий. Например, кроме четырех морей и религиозных святынь,

у нас всего в часе езды от нового эйлатского аэропорта Рамон расположена уникальная пустыня Негев. Сюда приезжают туристы, интересующиеся археологией, путешествиями на джипах, верблюдах, катанием на сноубордах с песчаных дюн и так далее. Причем жить там можно и в пятизвездочных отелях, и в бедуинских шатрах и палатках.

Я недавно встретил в пустыне группу польских туристов, которые прилетели в Эйлат лоукостером всего за 40 евро и жили в палатке, платя за место 30 евро в день. Думаю, что ваша молодежь тоже может позволить себе такой недорогой и интересный отдых, тем более что уже этой осенью в аэропорт Рамон запланированы многочисленные чартерные и регулярные рейсы.

Что касается спортивного туризма, то наша страна — идеальное место для учебно-тренировочных сборов, например, футбольных и даже хоккейных команд. Кроме того, за последнее время мы провели в Израиле несколько крупных европейских чемпионатов по плаванию, дзюдо, фехтованию, чего раньше не было.

Еще одно перспективное направление туризма в Израиле — это MICE. В нашей стране проводится множество крупных международных мероприятий, рассчитанных на сотни и тысячи участников. И сейчас в наших планах — начать принимать в стране большие группы молодых российских IT-специалистов. Ведь известно, что наша страна — один из мировых центров всевозможных стартапов и хайтека.

Как развивается гостиничная сфера Израиля? От туристов и туроператоров иногда слышны нарекания на недостаточно качественный, по сравнению с европейским, сервис в израильских отелях при весьма высоких ценах. Что делает Министерство туризма Израиля, чтобы исправить это положение?

Действительно, еще несколько лет назад упреки были нередки, но в последние годы, благодаря вмешательству Министерства туризма Израиля, для них практически нет причин. Что же касается цен, главный залог их снижения — это увеличение числа гостиничных мест. А сейчас в нашей стране отели «растут как грибы». Даже я, хорошо знающий Иерусалим, в котором живу много лет, постоянно встречаю в городе новые гостиницы.

Особенно много у нас открывается в последнее время отелей-бутиков уровня 3–4*. Государство возмещает инвесторам до 25% суммы, затраченной на строительство, поэтому открывать новые отели очень выгодно. Например, под отели сейчас перестраиваются офисные здания, при этом государство разрешает часть номеров в таких отелях продавать как жилые апартаменты, что тоже очень выгодно. Надеюсь, что наш гостиничный бум привлечет и российских инвесторов.

Насколько, по вашей оценке, безопасен для туристов отдых в Израиле? Ведь по телевидению наши туристы, к сожалению, часто видят репортажи, связанные с обстрелами из Сектора Газа или угрозами, исходящими из Ирана...

Вы знаете, я заметил, что за последние годы на семинарах, проводимых нашим министерством в России, практически никто из профессионалов туризма уже не задает вопросов о безопас-

ности, поскольку все теперь знают, что, несмотря на внешние угрозы, отдых в Израиле — один из самых безопасных в мире.

И самый яркий показатель этого — увеличение за последний год иностранного турпотока в нашу страну на 14%. У нас практически нет уличной преступности, а мои друзья, приезжающие в Израиль из других стран, удивляются, что могут спокойно отпускать своих детей на прогулку даже глубокой ночью.

Еще один острый вопрос — пересечение туристами границы в аэропорту Бен-Гурион. В СМИ время от времени появляются рассказы о депортациях наших туристов или о многочасовых допросах на границе...

Я думаю, «настоящим» туристам совершенно нечего опасаться. В последнее время действительно усилился контроль за нелегалами из стран СНГ, пытающимися проникнуть в нашу страну с целью найти работу. При этом большинство таких лжетуристов приезжает к нам из таких стран, как Украина, Молдавия, Грузия. Что же касается россиян, то здесь отказ во въезде, по статистике, не превышает 0,5%.

Однако такая проблема есть, и недавно состоялась встреча посла Израиля с представителями Ростуризма и АТОР, после чего была подготовлена специальная инструкция для туроператоров, посвященная вопросам и нюансам пересечения израильской границы. Вскоре мы представим ее профессиональному сообществу.

Довольны ли вы уровнем авиасообщения между Россией и Израилем?

В пик сезона из России в Израиль выполняется до 101 рейса в неделю. Уже несколько лет дает очень хорошие результаты программа финансовой поддержки туроператоров, занимающихся перелетами в Эйлат.

Кроме того, теперь мы выделяем и крупные компенсации авиакомпаниям, которые начинают летать в Тель-Авив из новых российских городов. В ближайших планах поднятие рейсов из Казани, Ростова-на-Дону, Новосибирска. Так что авиасообщение развивается, в том числе и региональное.

И последний вопрос. Удалось ли вам уже встретиться с ведущими российскими туроператорами, выслушать их мнение?

Конечно, я каждую неделю встречаюсь с туроператорами, мне очень важно их мнение. В частности, относительно новой большой рекламной кампании, которую мы начинаем через несколько месяцев. Она будет посвящена продвижению отдыха на четырех наших морях на севере, в центре и на юге страны, а также пустыне Негев. Но центром новой рекламной кампании мы решили сделать Иерусалим. Ведь, по статистике, более 64% туристов, приезжающих в Израиль, посещают этот удивительный город. Это одновременно и столица нашей страны, и один из древнейших городов мира, и святой город для трех религий. Он вызывает множество потрясающих эмоций, и я надеюсь, что хотя бы часть из них мы сможем передать в ходе нашей новой кампании. **16**

Беседовал Михаил ШУГАЕВ

Мангровый восток

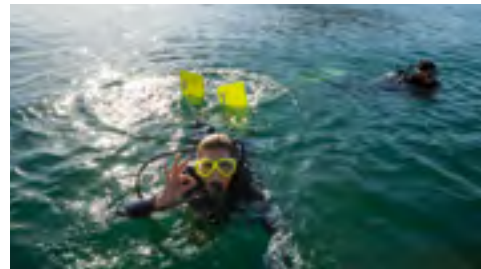
Живописные пляжи Оманского залива, мангровые леса, Хаджарские горы, разнообразная флора и фауна, дайвинг в Хорфаккане — здесь есть чем заняться и тем, кто предпочитает спокойный пляжный отдых, и активистам экотуризма. Мы составили список из 9 мест, которые стоит посетить на Восточном побережье Шарджи.



1 Старейшие мангровые леса Аравии в бухте Хор-Кальба. Изучать их удобнее всего, передвигаясь на каяке, — есть шанс рассмотреть занесенного в Красную книгу белого зимородка и других редких птиц.



2 Kingfisher Lodge — экокурорт из 20 шатров на территории мангрового заповедника. Блюда в ресторане приготовлены из свежих фермерских продуктов — сюда можно заехать на обед, а еще лучше остаться на пару дней, полюбоваться природой, насладиться тишиной, искупаться в Оманском заливе и сходить на экскурсию по заповеднику.



3 Акулий остров недалеко от Хорфаккана — лучшее место для дайвинга. Здесь можно увидеть скатов, морских коньков, рифовых акул и экзотических рыб.



4 Центр хищных птиц в Кальбе — соколы, грифы, орлы, ястребы, всего около 50 видов хищных пернатых, которые участвуют в невероятных шоу под руководством опытных орнитологов.



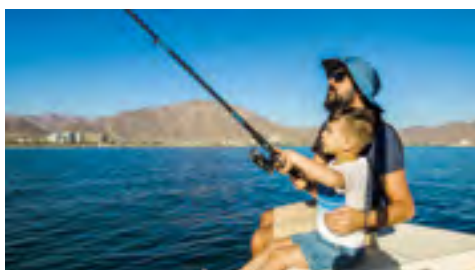
5 Заповедник Аль-Хефия в Кальбе — здесь можно увидеть животных, занесенных в Красную книгу и находящихся на грани исчезновения (арабский волк, полосатая гиена и аравийский леопард), в естественных условиях обитания.



6 Лагерь у подножия Хаджарских гор — все для любителей активного отдыха: велосипедные и пешие прогулки, заезды на каяках, сапсерфинг, веревочный парк, стрельба из лука и тренировочные программы для людей с разным уровнем подготовки.



7 Старинный форт в Кальбе с артефактами и образцами оружия XVI века, с которого открывается великолепный вид на Хаджарские горы, Оманский залив и соседнюю Фуджейру.



8 Дибба-аль-Хисн — самый северный город Восточного побережья, отличное место для рыбалки, снорклинга и прогулок на традиционных арабских лодках доу, во время которых можно увидеть дельфинов.



9 Нахва — построенная на изгибе вади Шиса деревня окружена горами. Прекрасное место для кемпинга, пеших и велосипедных прогулок. В конце вади находится живописное ущелье с пресноводными бассейнами.

В Шарджу за активным отдыхом!



الشارقة®
Sharjah

الإمارات العربية المتحدة
United Arab Emirates
www.visitsharjah.com

Наступило время Монпелье

Второго июня между Москвой и французским Монпелье открылось прямое авиасообщение на крыльях «Уральских авиалиний», теперь до региона Лангедок-Камарг рукой подать.

Юг Франции прекрасен. Здесь прозрачное бирюзовое море, мягкий песок на пляжах, головокружительной красоты природа, комфортный климат. Особенно стоит отметить уютную атмосферу с легким флером романтики. Думаете, что все это можно найти только на Лазурном берегу? А вот и нет.

В рамках пресс-тура, приуроченного к открытию нового направления, группа журналистов посетила регион Лангедок-Камарг и метрополию Монпелье, которая, кстати, расположена всего в часе езды от Парижа. Отметим, что сюда удобно добираться из любого уголка Франции, поскольку есть железнодорожное сообщение. Главная станция — St. Roch, где останавливаются скоростные поезда TGV, расположена почти в самом центре города, и от нее за 10 минут можно дойти до одной из главных достопримечательностей, площади Комедии.

ИТАК, ЗНАКОМЬТЕСЬ

Монпелье — восьмой по величине город во Франции. Международный аэропорт Montpellier Méditerranée находится в 8 км от центра города, куда без труда можно добраться на рейсовом автобусе от здания аэропорта или на автомобиле.

«Не можешь себе представить, друг мой сестрица, в каком мы теперь городе. Монпелье можно назвать по справедливости больницей, но такую, где живут уже выздоравливающие. Как приятно видеть людей, у коих на лице изображена радость, ощущаемая при возвращении здоровья. Множество чужестранцев всяких наций и французов из других провинций съехались сюда на зиму для здоровья. Видно, что Господь

возлюбил этот край особенно», — так двести с лишним лет назад описывал красоты региона великий русский драматург Денис Фонвизин в своих «Письмах из Франции» (1777 год). Тогда путешествие в эти благословенные края занимало несколько месяцев. Понадобилось более двухсот лет, чтобы запустить прямое авиасообщение между Москвой и Монпелье, теперь на борту «Уральских авиалиний» можно с комфортом добраться до юга Франции всего за 4 часа.

Несмотря на компактные размеры, Монпелье — истинная жемчужина юга Франции, с прекрасной природой, изысканной кухней и богатым культурно-историческим наследием.

Отдых в Монпелье можно смело сравнить с отдыхом на соседнем Лазурном берегу, только цены будут более «разумными». К примеру, проживание в отеле Holiday Inn (4*) может обойтись в 90 евро за ночь, что примерно на 20% дешевле, чем в аналогичном отеле в Каннах. А до моря без проблем можно добраться на машине или на ином транспорте минут за 15.

Перед тем как начать знакомство с городом, стоит посетить туристический офис Монпелье, он находится на площади Комедии. Там продается Montpellier City Card на 24, 48 или 72 часа. Также такую карточку можно приобрести на сайте города. Она дает владельцу право на экскурсию с гидом и бесплатное пользование общественным транспортом Монпелье и его окрестностей.

М-МОРЕ Н-Н-НАДА?

Собираясь в Монпелье, нужно помнить, что рядом с городом моря нет, до него 10 км. Если тратить «целых» 15 минут на дорогу нет желания, то можно остановиться на морском

Расписание рейсов Москва — Монпелье Ural Airlines (до 26.10.2019)

Направление	Номер рейса	Периодичность	Вылет/прилет (время местное)
Москва (ДМД) — Монпелье	У6-791	Среда / Пятница / Воскресенье	9.30/12.40
Монпелье — Москва (ДМД)	У6-762	Среда / Пятница / Воскресенье	13.40/18.40

Зимнее расписание рейсов Москва — Монпелье а/к Ural Airlines (27.10.2019 — 28.03.2020)

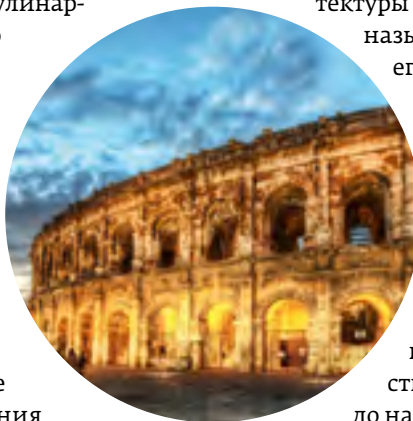
Направление	Номер рейса	Периодичность	Вылет/прилет (время местное)
Москва (ДМД) — Монпелье	У6-791	Среда / Суббота	10.30/12.45
Монпелье — Москва (ДМД)	У6-762	Среда / Суббота	13.35/19.40



курорте **Палава-Ле-Фло**, в 9 км от аэропорта Montpellier Méditerranée. Курорт придется по душе любителям белых песчаных пляжей и атмосферы спокойствия, а также семейным парам с детьми. Здесь можно комфортно разместиться в отелях уровня 3* (которые по факту не уступают иным пятизвездникам), всего номерной фонд включает в себя 123 номера и 100 студий. А можно снять апартаменты.

Порадует гостей местная средиземноморская кухня, бистрономия — высокая кухня в формате кафе. Это кулинарное движение сравнительно недавно охватило Францию и вдохнуло новую жизнь в концепцию ресторанов. Одно из таких заведений — Le Lab — можно найти в Монпелье. Его шеф-повар составляет на неделю меню из пяти блюд, и все, что требуется от гостей, это получать удовольствие от еды, ведь им не нужно решать, что заказать. Кроме этого, здесь постоянно проходят различные веселые фестивали и спортивные состязания.

Прекрасно подойдет Палава-Ле-Фло и как направление для делового туризма. Местные отели обладают возможностями для проведения мероприятий для групп численностью до ста человек. Среди подходящих площадок можно выделить Phare de la Méditerranée (Средиземноморский маяк), здесь есть конференц-холл и конференц-залы, в том числе с панорамными видами из окон. Или новый отель Plage Palace, где после трудового дня можно будет отдохнуть на пляже, посетить спа-центр, поплавать в море.



Ла-Гранд-Мотт — средиземноморский курорт-сад, возведенный в 1960–1975 годах по проекту архитектора Жана Балладюра, который решил построить свои пирамиды Тео-тиуакана — поэтому почти все здания здесь пирамидальной формы. Город утопает в зелени, а пляжи так и манят к себе. Это отличное место для прогулок на лодках и яхтах. Кстати, местные трюфели считаются одними из лучших.

Ним — город, сохранивший величайшие памятники архитектуры времен Римской империи, поэтому его еще называют «французский Рим». Считается, что его название происходит от галльского слова «Nem» — «священное место». Город известен виноделием, производством оливкового масла и текстильной промышленностью, тут придумали знаменитую джинсовую ткань «Деним». Если нет времени на все исторические достопримечательности, обязательно нужно выкроить полдня и посетить самый высокий римский акведук Пон-дю-гар в регионе Гар, неподалеку от Нима. Это единственный акведук, полностью сохранившийся до наших дней. Можно заказать экскурсию с гидом и прогуляться по сооружению, внесенному в список ЮНЕСКО, любуясь природой с высоты.

Регион Гар также известен Камаргскими горами, виноградниками Севены и Терриора. Отдельно стоит выделить время, чтобы прогуляться по прелестным деревушкам региона. **ТБ**

Мария Акунова

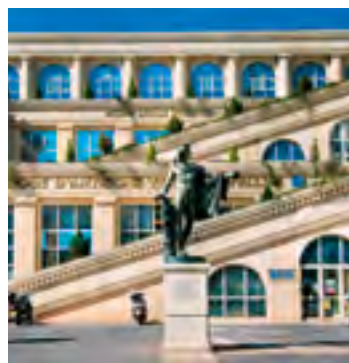
ТОП-5 ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ МОНПЕЛЬЕ



1 Площадь Комедии (Place de la Comédie) — центральная городская площадь. Очень красивое место, особенно в солнечную погоду. Исторические здания украшены богатой лепниной, так что складывается впечатление, что ты попал в наполеоновские времена. Особый колорит месту придают музыканты, которые каждый день дают мини-концерты около фонтана «Трех Граций». Интересно понаблюдать за людьми, которые сидят в кафе или гуляют по парку де Голля.

2 Ботанический сад (Jardin des Plantes) — один из самых знаменитых ботанических садов Франции. Тут можно погулять, посмотреть обширную коллекцию растений, перекусить или просто поваляться на траве.

3 Собор Святого Петра (Cathédrale Saint Pierre) — это локальный Нотр-Дам. Частично помещения собора принадлежат медицинскому факультету Университета Монпелье — старейшего в Европе. Кафедральный собор, напоминающий крепость, поражает своей монументальностью.



5 Триумфальные ворота Пейру (Porte du Peyrou) — Триумфальная арка, построенная в 1693 году. Она была сконструирована Франсуа Дорбеем по образцу Ворота Сент-Дени (Porte Saint-Denis) в Париже. Ворота Пейру украшены барельефами с историями о свершениях короля Людовика XIV. За аркой находится Королевская площадь с парком, посаженным платановыми аллеями и имеющим лучший вид на город.

4 Квартал Антигона (Antigone) — это километровый квартал, состоящий из жилых зданий и административных построек в античном стиле. Уникальность места в том, что это Монпелье внутри Монпелье, как матрешка. Его строили с 1977 по 2000 год по проекту Рикардо Бофилла — каталонского архитектора.



Город под Золотой крышей

Тироль с превосходными условиями для отдыха в любое время года — локомотив туристической индустрии Австрии. Значительная часть турпотока региона приходится на его столицу Инсбрук — великолепный горнолыжный курорт и одновременно город с богатыми культурными традициями и обширной экскурсионной программой.



ТЕКСТ
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

54 тысячи

туристов из России побывали в Тироле с ноября 2018 года по апрель 2019 года, по данным представителя Офиса по туризму Тироля Флориана Кара. Это на 6,2% меньше, чем годом ранее. Тем не менее Тироль вошел в тройку австрийских регионов, лидирующих по популярности среди наших соотечественников, и получил треть российского турпотока.

По мнению представителя российской туристической индустрии, главными факторами снижения спроса стали ослабление рубля и нелояльная политика консульской службы Австрии. Мультиязыки составляют всего 9% от общего числа выданных консульством виз.

Курортный Инсбрук лежит в узкой речной долине у подножия альпийского массива Карвендаль, и горы здесь начинаются буквально за окраиной. Такое расположение позволило городу дважды, в 1964 и в 1976 годах, принять зимние Олимпийские игры. На фуникулере за несколько минут можно подняться к лыжному трамплину на горе Бергизель, где оба раза зажигали олимпийский огонь. Сегодня этот архитектурный шедевр, созданный знаменитым архитектором Захой Хадид, не только весьма востребованное спортивное сооружение, но и лучшая смотровая площадка города. К открыточному виду на Инсбрук и Тирольские Альпы тут прилагается замечательная кухня панорамного ресторана Bergisel SKY.

Олимпийские кольца встречаются в столице Тироля повсюду, а трассы и стадионы по-прежнему называются олимпийскими. Благодаря внушительному бэкграунду курортная инфраструктура Инсбрука едва ли не самая лучшая в Австрии, а диапазон размещения очень широк — от стильного Marriott до непритязательных хостелов.

У Инсбрука 800-летняя история и примерно такой же список достопримечательностей. Символ города — Золотая крыша

над 16-метровым балконом, пристроенным к резиденции императора Максимилиана I. Необычное сооружение, покрытое 2657 пластинами из позолоченной меди, появилось в Инсбруке по случаю свадьбы императора с Бьянкой Марией Сфорца, дочерью герцога Милана. Отсюда императорская чета наблюдала за рыцарскими турнирами, проходившими внизу на площади. Теперь перед Домом с Золотой крышей ежегодно проводятся легкоатлетические соревнования по прыжкам в высоту с шестом Internationale Golden Roof Challenge.

Жители Инсбрука с благодарностью вспоминают Максимилиана I, при котором их город впервые стал политическим центром династии Габсбургов. По случаю 500-летия смерти императора 2019 год объявлен в Тироле Годом Максимилиана. О мероприятиях можно узнать на www.maximilian2019.tirol.

В королевской церкви Инсбрука

Хофкирхе находится гробница Максимилиана I — один из самых впечатляющих памятников эпохи Возрождения в Австрии.

Императоры всегда баловали Инсбрук своим вниманием. Напоминание об этом — дворцы, памятники, триумфальные арки. Одна из главных улиц города носит имя императрицы Марии-Терезии, которой город обязан роскошным дворцом



Хофбург с императорскими апартаментами в стиле барокко и великолепным парадным Залом Гигантов.

На первом этаже Хофбурга расположен Альпийский музей с архивными документами, фотографиями, одеждой и снаряжением первых альпинистов. Сегодня покорить Альпы можно с гораздо большим комфортом, воспользовавшись фуникулером Хунгербургбан, соединяющим центр Инсбрука с горной цепью Нордкап. Его футуристические станции, напоминающие застывшие глыбы льда, — еще одна работа Захи Хадид. Станция Alpenzoo выходит к Альпийскому зоопарку, самому высокогорному в Европе, расположенному на высоте 727 метров.

В регионе Инсбрука проложено более 300 км пешеходных и велосипедных маршрутов. А поскольку город в 2018 году принимал Чем-

пионат мира по велоспорту, всегда есть возможность поколесить по следам мировых рекордсменов.

Зимой склоны вокруг Инсбрука — территория лыжников и сноубордистов. В их распоряжении 9 зон катания и 280 км трасс. Самая протяженная трасса длиной 9 км и перепадом высот 1500 м находится в регионе Грунгецер. Самая крутая с уклоном 70% в зоне катания Нордпарк. Зеленые трассы зон Мунтерер Альм и Патчеркофель подходят новичкам. В большинстве зон есть горнолыжные «лягушатники» для детей и склоны для фрирайда, а также сноу-парки и фан-зоны для других околоспортивных развлечений. Все регионы катания объединены единым ски-пассом и находятся в хорошей транспортной доступности от города. Между ними курсирует бесплатный ски-бас — в предстоящем сезоне с 7 декабря 2019 года по 13 апреля 2020 года. **ТБ**



Ski Plus City Pass — новый продукт, призванный повысить туристическую привлекательность Тироля. Обладатель карты сможет бесплатно воспользоваться 111 подъемниками и фуникулерами на 13 горнолыжных курортах в окрестностях Инсбрука и свободно передвигаться на ски-басах и городском транспорте. Кроме того, карта позволит бесплатно посетить 22 музея (включая Кристальные миры Сваровски и дворец Хофбург), смыть усталость в бассейнах трех водных центров, получить скидки на горных железных дорогах и многое другое. Стоимость Ski Plus City Pass на 2 дня — 111 евро. Период действия — с 1 октября 2019 года по 10 мая 2020 года. С 1 мая 2019 года по 31 октября 2019 года действует **Welcome Card**. Существует три типа таких карт — бесплатные Welcome Card (для тех, кто приехал на один-два дня) и Welcome Card Plus (от 3 дней и больше), которые можно получить в отелях, участвующих в программе, а также Welcome Card Unlimited (от 3 дней и больше) с расширенными возможностями, за которую надо заплатить 59 евро. Все три типа позволяют бесплатно пользоваться общественным транспортом в Инсбруке и его окрестностях, получать скидки в музеях, на подъемники, в бассейнах.

Больше информации о Тироле на www.visittiroel.ru

ТОП-3 ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ ИНСБРУКА И ЕГО ОКРЕСТНОСТЕЙ



БАЗИЛИКА ВИЛЬТЕН

На южной окраине Инсбрука находится самая красивая в Тироле церковь в стиле рококо. Базилика посвящена Деве Марии и большинство росписей в интерьере выполнены на сюжеты из ее жизни. В главном алтаре позолоченная статуя Богородицы с младенцем, с XIV века почитаемая как чудотворная.



ЗАМОК АМБРАС

Великолепный дворец в 4 км от центра Инсбрука эрцгерцог Фердинанд II построил как любовное гнездышко для своей красавицы-жены Филиппины Вельзер, с которой он тайно обвенчался. Большой ценитель искусств, Фердинанд собрал здесь обширную коллекцию оружия, картин, курьезных артефактов. Знаменитый Испанский зал дворца украшают портреты 27 правителей Тироля в полный рост.

КРИСТАЛЬНЫЕ МИРЫ СВАРОВСКИ

Второй по популярности музей Австрии в полчаса езды от Инсбрука похож на огромную пещеру, полную сокровищ. Зеленый великан с горящими глазами охраняет лабиринт, ведущий в сказочное королевство. Из механического Театра Джима Вайтинга попадаешь внутрь гигантского кристалла из шести сотен треугольных зеркал. А Хрустальный лес с деревьями, свисающими с потолка, сменяется Ледяным туннелем, где кристаллы сверкают под ногами.



На крайний север, в Африку!

Тунис сегодня — это оборудованные пляжи и по-восточному роскошные отели, разнообразные культурные и исторические объекты, а также заслужившие признание во всем мире услуги талассотерапии и спа-программы. Власти североафриканской страны делают всё возможное, чтобы отдых здесь был максимально комфортным и интересным туристам из России.

ТУНИС

Одноименная столица Туниса находится примерно в двух часах езды от аэропорта Энфида и заслуживает отдельного внимания туристов. Тунис — это смесь культур Запада и Востока, страна стала независимой от Франции только в середине XX века, поэтому неудивительно, что город называют маленьким африканским Парижем — его архитектура уж очень напоминает французскую. После завтрака традиционным круассаном с кофе стоит осмотреть старую часть города — медину и Морские ворота, отделяющие Новый город от Старого. Медина Туниса завораживает декором старинных домов, хитросплетением улочек, неуклонно ведущих к мечети, ароматами специй и эфирных масел.

МУЗЕЙ БАРДО

Насладившись колоритом торговых улочек Туниса, разнообразием и пестротой красок представленных товаров, туристы отправляются в национальный музей Бардо, расположенный в предместье Туниса, дворце турецких беев. Местная коллекция пунической, древнеримской мозаики прославлена на весь мир. Эту красоту можно не только увидеть, но и потрогать: пройтись по вымощенным мозаикой коридорам, восхититься затейливой росписью стен и сводов, буквально прикоснуться к истории. Каждый зал музея имеет свой неповторимый облик, отражающий традиции разных эпох в росписи, фигурных потолках, резных арках.



КАРФАГЕН

Продолжается знакомство с историей страны, арабской культурой поездкой в бывшую столицу финикийского царства — Карфаген. Основанный до нашей эры город сохраняет свое очарование. К самым примечательным объектам относятся холм Бирсы с собором Святого Людовика, а также римский амфитеатр и остатки самых больших в северной Африке бань — Термы Антония. Гуляя по живописным руинам, ощущаешь величие и простор древнего города, а морская бриз дает так необходимую в жаркое время года прохладу.



СИДИ-БУ-САИД

В десяти минутах езды от Карфагена находится словно сошедший с картинки глянцевого журнала бело-синий город. Самое правильное в Сиди-Бу-Саиде — неспешно подниматься по мощеным улочкам, разглядывая утопающие в зелени пронзительно синие ставни и любясь мастерством ковки и росписи очередной желтой, зеленой, голубой двери магазина или жилого дома. С вершины города открывается



поразительный вид на море и порт, здесь стоит задержаться, выпить мятно-орехового чая и сделать несколько фотографий на память. Отличным сувениром станет яркая керамическая пиала ручной работы, которую можно выбрать на обратном пути, сбив запрошенную цену в два, а то и в три раза.

ЭЛЬ-ДЖЕМ

Одним из самых посещаемых мест остается амфитеатр в городе Эль-Джем, внешне очень напоминающий знаменитый Колизей. Несмотря на многовековую историю (построен в 238 г. до н.э.) он сохранился лучше известного «брата» и входит в список «сокровищ» ЮНЕСКО. Посетители могут свободно пройтись по арене, заглянуть в подземелье, где содержались животные и ждали своего звездного часа гладиаторы, а затем подняться на верхние ярусы, откуда хорошо видны окрестности. Некогда вмещавший около 30 тысяч зрителей, амфитеатр остается по сей день популярной площадкой для проведения музыкального фестиваля благодаря изумительной акустике.

СУСС И ПОРТ-ЭЛЬ-КАНТАУИ

Роскошные белоснежные пляжи, ухоженные поля для гольфа, многочисленные бары и рестораны, комфортный климат создают прекрасные условия для отдыха на этом курорте. Наряду с этим туристам предлагается пройти по извилистым улочкам арабской медины, окруженной крепостными стенами, осмотреть Великую Мечеть с зубчатыми башнями, подняться на крепость-монастырь Рибат. Кроме того, в 8 км от Сусса находится развлекательный Порт-Эль-Кантауи. Здесь можно совершить прогулку на яхте, отведать морских деликатесов, прогуляться вдоль пристани, а на закате насладиться шоу музыкальных фонтанов.

ЗООПАРК ФРИГУЙЯ

В получасе езды от популярного у семейных пар курорта Хаммамета находится стилизованный в африканской манере зоопарк Фригуйя. Здесь живет более 50-ти видов птиц и животных, для каждого созданы условия обитания, максимально приближенные к естественным. Гости могут не только полюбоваться на представителей африканской фауны — фламинго, лемуров, слонов, гепардов, верблюдов, но и покормить животных с рук. Для самых смелых посетители зоопарка придумали особенное развлечение — кормить жирафа, удерживая лакомство своими губами. Шоу с участием дельфинов и морских котиков дополнит впечатления.



МОНАСТИР

Недалеко от Сусса находится город Монастир, известный протяженными пологими пляжами и променадом, но не только ими. Изюминка города — возведенные в 60-х годах прошлого столетия Мечеть и Мавзолей Хабиба Бургибы, названные в честь первого президента страны. В открытой для посетителей музейной экспозиции находятся документы, фотографии и личные вещи Х. Бургибы. Усыпальница почтаемого президента представляет собой грандиозное здание, украшенное керамикой, каменной резьбой и мрамором, на входе в которое туристов встречают два высоких минарета с позолоченными куполами. Совсем рядом, в пяти минутах ходьбы, находится крепость Рибат-Хартема — не только выдающийся памятник оборонительной архитектуры, но и отличная смотровая площадка с видом на порт и прилегающие окрестности.

ДЖЕРБА

Отпуск на самом большом острове средиземноморского побережья Африки оставит море положительных эмоций. Здесь есть все составляющие прекрасного отдыха: отели предлагают широкий спектр услуг талассотерапии, пляжи встречают мелким песочком и пологим входом, а прозрачная морская вода бирюзового цвета вызывает исключительный восторг. На пляжах местные бизнесмены за символическую плату катают отдыхающих на верблюдах или лошадях, а также предлагают сделать фото верхом. Помимо пляжного отдыха Джерба — это еще различные культурные и развлекательные программы. Туристы могут отправиться на крокодиловую ферму или в этнографический парк Djerba Explorer. Совершить выгодные покупки зазывает базар Сук-Эль-Джума, где продают расписанные вручную керамические изделия, берберские украшения, платки, благовония, сладости и еще тысячи полезных вещей. **15**

Мария Агашкова

Учиться никогда не поздно!

В онлайн-академиях издательского дома «Турбизнес» занятия проходят на «факультетах»: «Европа-парк», «Карловарский край», «Испания» и «Саксония». Сюда принимают без экзаменов.

Чтобы поступить в академию, достаточно зарегистрироваться в любом из этих проектов. Для этого надо зайти на сайт www.tourbus.ru в раздел онлайн-обучение и выбрать нужное направление.

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



[Ваша-Чехия.РФ](http://www.vashachehia.ru)

ВАША-ЧЕХИЯ.РФ

В рамках совместного онлайн-проекта Национального туристического управления – ЧехТуризм и ИД «Турбизнес» на сайте ВАША-ЧЕХИЯ.РФ представлен Карловарский край. Он известен, прежде всего, как регион медицинского и оздоровительного туризма, но создатели сайта не забыли рассказать и о местных достопримечательностях, местных брендах, ярких событиях и возможностях активного летнего и горнолыжного отдыха.

Сайт создан с элементами онлайн-академии. В разделе тестирования можно ответить на вопросы и распечатать памятный сертификат. В конце марта на сайте прошли два вебинара: «ЧехТуризм представляет» и «Карловарский край».



www.munich-airport-academy.ru

«БАВАРСКИЙ ДУЭТ»

В учебной программе – столица Баварии и аэропорт города Мюнхена. В программе два раздела. После экзамена – лотерея. Главный приз: два авиабилета в Мюнхен и проживание в отеле 4* – три ночи, два человека. В числе памятных призов и сувениров ваучеры на двоих на две-три ночи размещения в мюнхенских отелях, проездной билет на общественный транспорт, фирменные сумки, рюкзаки и другие подарки.

В 2019 г. по результатам опроса Skytrax, аэропорт Мюнхена был в 12-й раз назван лучшим в Европе. Пассажиропоток в аэропорту Мюнхена в 2018 г. составил 44,6 млн человек. Это единственная воздушная гавань Европы со статусом «5-Star Airport».



www.saxony-academy.ru

САКСОНИЯ

Очередной семестр обучения в онлайн-академии «Саксония» посвящен Лейпцигу, интересному городу, безусловно, достойному особого внимания. При этом структура курса отличается от предыдущих программ тем, что составлена по типу обзорной экскурсии по историческому центру города с «посещением» важнейших туристических достопримечательностей города.

В лейпцигском центре Панометр Азизи демонстрируется панорама CAROLA'S GARDEN — A Return to Paradise, в которой воплощенный в изображениях мир цветов представлен так, как его видят насекомые и животные.



www.spain-academy.ru

ИСПАНИЯ

Онлайн-академия Испании представлена на сайте ИД «Турбизнес» факультативным курсом «Испанские города – памятники Всемирного наследия», их пятнадцать. В программу также включены более десятка государственных гостиниц-парадоров, которые находятся в городах, входящих в список Всемирного достояния человечества ЮНЕСКО.

Государственная сеть гостиниц-парадоров Испании в прошлом году отметила 90-летие. В нее входят около 100 отелей категории 4–5 звезд. Это самые красивые гостиницы Испании. В сеть входят как исторические, так и современные отели.

Неземной взгляд на земную красоту



В свое время **Сергею РЯЗАНСКОМУ** говорили, что он никогда не окажется в космосе, но он стал первым в мире ученым — командиром космического корабля. Сегодня на его счету четыре выхода в открытый космос общей продолжительностью 27 часов 35 минут, и Сергей признается, что готов вновь оказаться в невесомости, если это потребуется. А пока он пишет книги, путешествует, ведет мотивационные курсы и занимается научными изысканиями. Мы поговорили с 535-м космонавтом мира и 117-м космонавтом России, Героем Российской Федерации о жизни на МКС, о земле в иллюминаторе и о его земной жизни, наполненной самыми необычными путешествиями.

Сергей, вас, пожалуй, можно назвать одним из самых главных путешественников Земли. Ведь свои маршруты вы разрабатываете из космоса!
 Когда я вижу что-то необычное и привлекательное, то сразу сверяюсь с картами, где это место на земле? В идеале, по прибытии направляюсь туда, «проверить». Порой увиденное разочаровывает. Несколько раз я был поражен контрастом впечатлений. Сильнее всего — в Индонезии. Выходишь в открытый океан — и оказываешься посередине помойки, вокруг плавают мусор. Ступаешь на розовый песок — и понимаешь, что нет чистого места для того, чтобы сделать фотографии. Удручающая картина. Нам необходимо заботиться о своей планете, иначе мы ее просто завалим отходами.

Сталкивались ли вы с чем-то необъяснимым в космосе?

Встречая по 16 рассветов в сутки, я часто становился свидетелем уникальных явлений: северного сияния и парада тысяч звезд одновременно, природных катастроф, ураганов и пожаров, масштабы которых можно оценить только из космоса. Некоторые загадки я разгадал, но есть и такое, чему не нахожу ответа. Так, в одной из стран Европы я увидел на большой лесной территории выстриженные круги, треу-

гольники, квадраты. Они соединены между собой и великолепно просматриваются из космоса. Кто и зачем это делает? В интернете нет на этот счет информации.

Буквально с первого своего полета вы стали много фотографировать. Это стремление поделиться тем, что просто невозможно описать словами?

Именно так. Можно ли человеку, который никогда не пробовал сладкое, объяснить, что такое конфета? Ее можно только дать, в моем случае — показать красоту нашей планеты с помощью фотографий. В книге «Удивительная земля» я собрал лучшие кадры. Космос — это красота в абсолюте, меры которой не существует. Такие виды, что только ради них стоит стать космонавтом!

Что необходимо, чтобы сделать хороший снимок?

Удача и скорость реакции. Представьте: за полтора часа мы облетаем всю Землю. Картинка меняется моментально. Подплываешь к объекту, прицеливаешься... а он уже улетел!

Любимым объектом для съемок для меня стал «глаз Африки» — Эр-Ришат. Это уникальное геологическое образование в пустыне Сахара в Мавритании. Пустыня всегда разная и по цвету, и по форме барханов, и по настроению.



Еще один фаворит — остров Тахаа во Французской Полинезии. Он похож на замочную скважину. Как-то, общаясь с коллегами-учеными, я описал этот остров в красках, и вдруг мой товарищ говорит: «Знаешь, а у нас там будет научная конференция». Я подумал: «Какие правильные места порой выбирают ученые для работы», и на следующий год оказался в точке, которой любовался сверху.

Удивительно красива и наша Москва. Это все космонавты признают. Рубиновую звезду даже ночью видно прекрасно. А угадаете один из самых ярких городов планеты? Ашхабад!

Еще я бы выделил Галапагосы. Вначале я сделал удачную фотографию из космоса, а затем буквально влюбил в эти острова своих друзей, — мы отправились туда большой компанией. В феврале этого года сбылась моя мечта — я взошел на Килиманджаро! В ближайших планах — Байкал, Камчатка и вновь Французская Полинезия. В этот раз пойдем с друзьями под парусом. Жизнь бьет ключом. Стараюсь от нее не отставать!

При планировании путешествия обращаетесь в турфирмы?

При выборе европейских маршрутов я стараюсь самостоятельно разрабатывать программу и лишь изредка обращаюсь в турфирмы. То же самое и с отелями. Мы бронируем их дома — выбираем по отзывам и месторасположению. Но когда путешествуем в экзотические страны, отдаем себя в руки профессионалов.

Вы не раз говорили, что безоговорочно верите в будущее космического туризма...

Я уверен, что это наше общее будущее. Во-первых, все больше частных компаний приходят в космонавтику: как только у них появятся системы для запуска человека в космос, они начнут зарабатывать на этом деньги. Во-вторых, среди богатых людей хватает желающих слетать на орбиту или хотя бы на космическую высоту. Их вклад в новую отрасль станет значительным толчком к строительству космических отелей, экскурсионных кораблей и частных космодромов. Главное — поставить туристические полеты на поток. Кстати, космические туристы, которые летали на кораблях «Союз», уже снизили планку по требованиям к здоровью будущих космонавтов.

В нашей стране интерес к космосу, будущим космическим путешествиям — огромный. На ваш взгляд, с чем это связано?

С нашим менталитетом. Мы родились и воспитывались под флагом Гагарина, привыкли гордиться нашими достижениями в космосе, быть первыми. Мы, современные космонавты — уже не полубоги, а самые обыкновенные люди, просто со специальной профессиональной и психологической подготовкой. У нас такие же вредные привычки, пристрастия, кто-то любит жирную пищу, кто-то на Земле злоупотребляет кофе. Главное, чтобы это не отражалось на показателях.

Недавно я написал вторую книгу «Можно ли забить гвоздь в космосе», в которой отвечаю на вопросы, которые мне задают в моем блоге. Тяжело ли быть космонавтом? Бывает ли страшно перед полетом? Какие звезды видны из космоса? Самыми смешными вопросами для меня стали: «Можно ли забить гвоздь в космосе и как почесать нос в скафандре?» Я хотел донести свои знания о космонавтике до максимально широкого круга читателей, включая подростков. В этом, на мой взгляд, состоит главная функция современного просвещения.

Что самое сложное в подготовке космонавта?

Ждать своего полета. Особенно первого. Мне, как летавшему, уже легче, потому что я состоялся как профессионал. Но своего первого полета я ждал десять лет. Готовиться всю жизнь и не полететь — вот что страшно, на мой взгляд. Сегодня каждый космонавт — это своего рода универсальный солдат. Будь ты биолог или военный летчик, ты должен уметь и мышку препарировать для эксперимента и починить оборудование. Думаю, что и в будущем, когда речь пойдет об освоении далеких планет, эта тенденция сохранится.

Кстати, вы как-то признались, что в детстве не мечтали стать космонавтом, а с самого раннего возраста хотели стать биологом.

На формирование моей личности во многом повлияли родители, они постоянно водили нас с сестрой в увлекательные походы. А также дед Михаил Рязанский, который участвовал в создании первых советских ракет, спутников и межпланетных станций. Так получилось, что именно биология привела меня в космос. В школе я поступил в биологический класс, а потом успешно сдал экзамены на биологический факультет МГУ. Диплом ездил писать в США, правда, остаться там желания у меня не возникло, и после защиты я вернулся домой. Затем была аспирантура, работа научным сотрудником и испытателем космической техники в Институте медико-биологических проблем. И тут меня судьба догнала. В 2003 году мне и нескольким моим товарищам по институту предложили пройти отбор в отряд космонавтов. Вышло так, что я оказался единственным, кому удалось преодолеть все отборочные испытания. Как известно, обычно ученый оказывается либо здоровым, либо умным, мне в этом вопросе повезло, я был и тем и другим. **ТЕ**

Беседовала Татьяна Белоножкина



«ОНЛАЙН-АКАДЕМИЯ «БАВАРСКИЙ ДУЭТ»

В учебной программе – столица Баварии и аэропорт города Мюнхена.

Что вы знаете о них?

Сотрудникам туристических компаний предстоит изучить два раздела, сдать по ним экзамен и принять участие в лотерее. **Главный приз: два авиабилета в Мюнхен и проживание в отеле 4* – три ночи на двоих.** В числе памятных призов и сувениров три ваучера на двоих на две-три ночи размещения в мюнхенских отелях, проездной билет на все виды общественного транспорта в городе, фирменные сумки, рюкзаки, специальные подарки от аэропорта. Есть и другие бонусы.

Регистрируйтесь по адресу www.munich-airport-academy.ru

Желаем успеха!





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
Автобусы
Полисы страхования
Трансферы

Москва,
Переведеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 211
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

Высокие технологии

позволяют нам предложить рынку систему, способную удовлетворить потребности даже самых крупных ТМС

Собственные разработчики

вкладывают в ХотелСтар весь свой опыт по успешному запуску трех аналогичных проектов

Точная бизнес-экспертиза

дает возможность действовать на опережение, превосходящая потребности пользователей

Надежные поставщики

предлагают на одной платформе размещение в любой точке мира с любым типом оплаты

Легкий поиск

помогает максимально быстро предложить клиенту лучшие варианты по его запросу

«Удобные» нетто-цены

оставляют Вам выбор: сколько зарабатывать на отелях, Вы решаете сами!

ХотелСтар —

Идеальная пара для нашего билетного продукта —
система бронирования отелей ХотелСтар

подарок к 10-летию системы Портбилет

www.vipservice.ru