

Турбизнес

Travel Trade Russia



12+



РОССИЯ открывает РОССИЮ

КРУИЗЫ ДЕРЖАТСЯ
НА ПЛАВУ

АВИАРЫНОК В ЗОНЕ
ТУРБУЛЕНТНОСТИ



Новый круиз на новом лайнере люкс-класса «ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО»



Проект ПКС-180

Длина габарит — 81,6 м
Высота габарит — 8,6 м
Ширина габарит — 13,9 м
Осадка — 1,25 м | Скорость — до 18 км/ч
Пассажировместимость — 180 человек
Инновационный колесный движительный рулевой комплекс;
Экологичный движитель: позитивное влияние на окружающую среду;
Автоматическая швартовка.

В навигацию 2023 года группа компаний «ГАМА» запускает новый эксклюзивный круизный маршрут по Волге и Оке «**Нижний Новгород — Москва СВВ — Москва ЮРВ — Нижний Новгород**». Этот маршрут — возрождение «Московской кругосветки», но в новом формате с новой экскурсионной программой с посещением всех городов Золотого кольца: Ярославль, Переславль-Залесский, Ростов, Кострома, Иваново, Суздаль, Владимир, Сергиев-Посад, а также Кинешма, Углич, Константиново, Рязань, Касимов, Муром, Павлово.

Только на круизном лайнере «Золотое кольцо» габаритная высота позволяет пройти по Москва-реке под всеми мостами от северного до южного речного вокзала. Вы увидите всю красоту и самые известные достопримечательности Москвы. Совершить круиз на теплоходе «Золотое кольцо» Вы можете из городов: Нижний Новгород, Москва, Ярославль, Кострома, Рязань.

На борту:

- Сьюты с террасами и джакузи (26 м2);
- Делюксы с балконами (16 м2);
- Полулюксы для маломобильных пассажиров;
- Панорама-бар;
- SPA-салон, тренажерный зал;
- Услуги прачечной, WC на палубе;
- Детский и юниорский клубы;
- Спутниковое ТВ, Wi-Fi;
- Ресторан;
- Система питания: завтрак и обед в формате «шведский стол», ужин — заказная система;
- Возможность заказа вегетарианских блюд;
- Лобби-бар;
- Приветственный коктейль;
- Барная карта с возможностью заказа в каюту;
- Солярий на солнечной палубе.

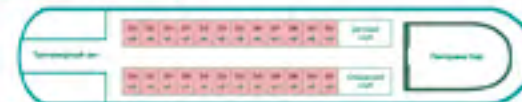
Солнечная палуба



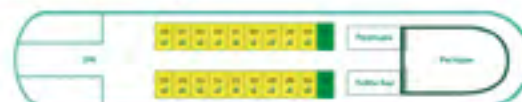
Верхняя палуба



Средняя палуба



Главная палуба



Нам 25 лет!



Ровно 25 лет назад, в марте 1998 г., увидел свет первый номер журнала «Турбизнес». За прошедшие годы мы выпустили 377 номеров журнала и тематических выпусков к нему. Так долго и в таком объеме в России не выходило ни одно профессиональное туристическое издание! На сегодня «Турбизнес» — единственный профильный журнал на нашем рынке!

За четверть века кардинально изменилась наша страна, наш туристический рынок, да и весь мир в целом. Но мы по-прежнему верны нашим принципам — давать актуальную, аналитическую, объективную информацию о российском турбизнесе.

Мы — «Турбизнес» — были пионерами во многих начинаниях. Мы первыми в конце 90-х стали проводить региональные роуд-шоу и успешно продолжаем делать это и сегодня. Мы первыми учредили профессиональную премию Russian Business Travel & MICE Award и уже 14 лет на «отлично» делаем этот проект. Мы первыми запустили издание для рынка MICE&BT — Business Travel, и издали 105 номеров журнала. Мы первыми придумали и стали проводить уникальный «Фестиваль круизов». Я мог бы назвать ещё много таких примеров. Нам есть чем гордиться!

Хочу сказать спасибо всей команде медиахолдинга «Турбизнеса», всем нашим коллегам и партнерам! Без вас мы бы не прошли этот путь длиной в 25 лет.

Есть те, кто считает, что время печатных журналов ушло и все есть в онлайн. Не соглашусь. Как удобно найти всю важную информацию под одной обложкой, сразу увидеть всю картину нашего рынка. И как здорово прикоснуться к бумажным страницам и перелистать их.

Так что мы остаёмся с вами,
наш дорогой читатель!

Иван КАЛАШНИКОВ,
Генеральный директор
медиахолдинга
«Турбизнес»

Ждем гостей из Китая

МИД России заявил об отсутствии препятствий для приема китайских туристов, а власти КНР с начала февраля сняли ограничения на зарубежные поездки туристов в 20 стран, включая Россию.



Как подчеркивают в МИДе, развитию двусторонних контактов будут способствовать увеличение количества авиарейсов между двумя странами и запуск пассажирского сообщения через российско-китайскую границу.

В МИД РФ также напоминают, что упрощенный порядок въезда для отдельных категорий граждан установлен российско-китайским межправительственным соглашением 2013 года об облегчении поездок граждан. Возможность безвизовых поездок предусмотрена двусторонним соглашением с КНР 2000 года о безвизовых групповых туристических поездках, а также соглашениями с Гонконгом и Макао от 2009 и 2012 годов о взаимной отмене визовых требований.

Действие этих документов было приостановлено в 2021 году из-за пандемии, сейчас власти обеих стран готовятся их возобновить.

23 февраля в столичном аэропорту «Шереметьево» встретили первую за три года группу туристов из Китая. Вице-президент РСТ, глава ассоциации «Турпомощь» Александр Осауленко отметил, что этого события российский турбизнес ждал три года. «В 2019 году в Россию приехали порядка 1,2 млн организованных китайских туристов. И мы надеемся, что в 2023 году мы к этой цифре подойдем достаточно близко. А в 2024 году ее перекроем».

В 2022 году прекратили полеты 9 авиакомпаний

Среди ушедших с российского авиарынка — чартерная компания Royal Flight, а также «ВИМ-Авиа»

За 2022 год остановили полеты девять российских авиакомпаний, — сообщает издание «Коммерсантъ». Сертификаты эксплуатанта четырех из них приостановлены, следует из реестра Росавиации. В предыдущие пять лет (2017–2021 годы) Росавиация приостановила и затем аннулировала сертификаты пяти авиакомпаний — это «Бурятские авиалинии», «Пионер-региональные авиалинии», «Псков Авиа», «Саратовские авиалинии» и «ВИМ-Авиа».

Другие перевозчики, остановившие полеты из-за санкций, — связанная с Coral Travel чартерная Royal Flight, бизнес-оператор «Сириус Аэро» и два входящих в ГК «Волга-Днепр» грузовых перевозчика — «Атран» и Air Bridge Cargo.

По мнению главного редактора портала frequentflyers.ru Ильи Шатилина, трудно прогнозировать и устойчивость компаний, переживших 2022 год: сложная ситуация сохраняется для игроков, отрезанных от зарубежных рынков из-за двойной регистрации самолетов.



Вопрос месяца

ВЫ ПОДДЕРЖИВАЕТЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРАКТИКИ ГРУППОВОГО БЕЗВИЗОВОГО ВЪЕЗДА КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ В РФ?

Да, это обеспечивает большой объём туристов из Китая и важно для турбизнеса

25%

Нет, это только стимулирует «серый» рынок китайского туризма

12,5%

Поддерживаю, но с условием наведения порядка в сфере приема туристов из Китая

62,5%

Источник: опрос на сайте tourbus.ru

«Все включено» — теперь по ГОСТу

Утвержден национальный стандарт предоставления услуг отелей, работающих по системе «Все включено» и «Ультра все включено».

Как поясняют в Росстандарте, развитие туротрасли в России влечет за собой появление все большего числа гостиниц, работающих по принципу «все включено». При этом отечественные отели, используя термины «все включено», «самостоятельно определяли перечень и качество предоставляемых ими услуг, что зачастую могло ввести потребителей в заблуждение».

При разработке стандарта был учтен лучший мировой опыт, а также опыт отечественных курортных отелей, документ содержит минимальные количественные и качественные показатели предоставления услуг «все включено» и «ультра все включено».

Эти требования установлены в части номерного фонда, питания, наличия элементов инфраструктуры, их параметров и характеристик, развлекательных мероприятий, спортивных услуг, услуг для детей, спа-услуг и услуг водно-развлекательного комплекса — бассейнов и аквапарка.

Полетим в Грузию?

Возобновление авиарейсов в соседнюю страну анонсировал глава МИД РФ

На пресс-конференции 18 января министр иностранных дел РФ Сергей Лавров анонсировал восстановление прямого авиасообщения с Грузией. «В прошлом году, мне сказали, ВВП Грузии вырос на 10% в значительной степени благодаря туризму и торговым отношениям с РФ. Надеюсь, что мы скоро сможем возобновить прямое авиа-сообщение», — сказал г-н Лавров.

Представители властей Грузии уже высказывают положительное отношение к этой идее. Так, председатель правящей партии в Грузии Ираклий Кобахидзе поддержал идею: «Если полеты будут возобновлены, конечно, это очень важно для наших сограждан, и мы будем это приветствовать».

Напомним, что прямое авиасообщение России с Грузией на протяжении

последних 15 лет официально прерывалось три раза.

Туроператоры и сейчас могут легально продавать отели и экскурсии в Грузии.

Добраться в Грузию туристы сейчас могут или стыковочными рейсами через Минск, Ереван, Баку или Стамбул, или наземным транспортом — из Еревана или прямо из России, через Верхний Ларс (погранпункт в Северной Осетии).

По данным грузинской статистики, в январе-ноябре 2022 года эту страну посетили почти 1 млн россиян, что в пять раз больше, чем за аналогичный период «пандемийного» 2021 года.

Между тем, в ЕС и Госдепартаменте США призвали Грузию отказаться от идеи возобновить прямое авиасообщение, заявив, что «сейчас не время расширять взаимодействие с Россией».



ФОТОБАНК ЛОРИ

Татьяна Шаршавицкая — глава департамента туризма Минэка



По информации АТОР, Татьяна Шаршавицкая по образованию юрист, в 1995 году окончила МГУ имени М.В. Ломоносова. Пришла Татьяна Шаршавицкая на эту должность с позиции заместителя председателя Комитета по туризму г. Москвы.

Напомним,

что в Минэкономразвития в связи с ликвидацией Ростуризма были созданы два новых департамента, которые будут заниматься вопросами, касающимися туризма. Один из них — департамент реализации проектов в сфере туристической деятельности, который отвечает за реализацию госполитики и нормативно-правовое регулирование отрасли, а также госнадзор за деятельностью туроператоров.

«Имеретинский» прекратил работу

Причина закрытия крупного гостиничного комплекса в Сочи — конфликт прежних владельцев и новой федеральной территории «Сириус»

В начале февраля в Сочи прекратил работу один из крупнейших и популярных гостиничных комплексов «Имеретинский». Причина закрытия комплекса в том, что принадлежащий структурам Олега Дерипаски гостиничный оператор потерял право распоряжаться землей из-за нецелевого использования. Новым владельцем комплекса стала федеральная территория «Сириус».

25 марта 2020 года на сессии законодательного собрания Краснодарского края было принято решение о создании нового муниципального образования «Сириус» на территории Имеретинской низменности. «Сириус» официально стал 45-м отдельным муниципалитетом края, отделившись таким образом от Сочи.

В прошлом году Госдума приняла закон о том, что строительство на этой федеральной территории будет регулироваться актами самого «Сириуса», а не Краснодарского края.

По оптимистическим прогнозам участников рынка, к лету новый собственник запустит объект, выбрав на конурсе управляющую компанию.

Отсрочки не будет

Туроператорам не продлят отсрочку по долгам за отмененные из-за закрытия границ туры

«Отсрочка по выплате долгов российским туристам действовала более 2,5 лет. Туристы, которые больше двух лет были в «подвешенном состоянии», не могли вернуть деньги или использовать их в счет оплаты альтернативной поездки, должны получить свои средства», — пояснили в пресс-службе Минэкономразвития.

В министерстве ждут предложений от туроператоров-должников по вариантам покрытия задолженности перед

туристами. Как отметили в Минэкономразвития, за более чем 2,5 года действия постановления были погашены более 90% долгов.

В конце декабря министр экономического развития Максим Решетников заявил, что долг туроператоров перед туристами сократился до 1,5 млрд рублей.

По словам главы ассоциации туроператоров «Турпомощь» и вице-президента Российского союза туристической индустрии Александра Осауленко, очень важно,

чтобы при отмене отсрочки по выплате задолженностей туроператорам предложили другие варианты погашения долгов перед туристами.

«В авиации аналогичное постановление действует практически до начала лета 2023 года. Возможно, у министерства есть свои варианты решения этого вопроса. Это могут быть, например, низкопроцентные кредиты под 3%. Это поможет туркомпаниям рассчитаться с клиентами», — сказал он.

«Пегас Туристик» штурмует Турцию

При этом рост цен на направлении должен составить 20–30%

Компания Pegas Touristik в летнем сезоне 2023 года планирует отправить на отдых в Турцию на 30-50% больше туристов, чем летом 2022 года.

Промежуточными итогами раннего бронирования Турции в Pegas Touristik довольны. В компании называют результаты очень хорошими и подтверждают сказанное статистикой: забронировано на 50% заявок больше, чем за аналогичный период прошлого года.

По словам экспертов оператора, в прошлом году туры в ходе летнего сезона дорожали на глазах. Теперь туристы понимают, что ждать спецпредложений летом не стоит. Куда более выгодно бронировать туры заранее, пока отели дают дисконт, ведь дальше цены будут только расти.

Ориентировочно прогнозируемый рост цен на Турцию в летнем сезоне 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составит 20–30%, считают в компании.

Сейчас россияне бронируют в Турции в основном отели 5*. Глубина бронирований достигает ноября 2023 года.

На начало февраля у оператора выставлены полетные программы в Анталию на лето-2023 из 18 городов России.



Старт «Аэрофлота» в Тунис

Полеты начнутся с 30 мая

Авиакомпания будет летать из Шереметьево в аэропорт Энфида-Хаммамет. Полеты будут выполняться на самолетах Airbus A330 три раза в неделю. Время в пути около 9 часов.

Тунисская авиакомпания Nouvelair возобновит прямое авиасообщение между Россией и Тунисом (Монастир) в апреле. Сейчас прямого авиасообщения между Россией и Тунисом нет.

От Энфиды удобно добираться до таких популярных туристических центров, как Хаммамет (45 км), Сусс (45 км), Монастир (78 км).

Источники АТОР полагают, что именно туроператор «Библио-Глобус», который является официальным партнером национального перевозчика, получит эксклюзивное право формировать туры в Тунис на основе блоков мест на рейсах «Аэрофлота».

В прошлом году Тунис посетило около 10 тыс. россиян. В допандемийном 2019 году российский турпоток в страну превысил 672 тыс. человек.



«ДжейСтади» заявил о банкротстве

Клиенты компании понесли убытки в сумме более 13 млн рублей



Туроператор специализировался на организации обучения и образования за рубежом. В конце декабря на сайте «ДжейСтади» было опубликовано уведомление о прекращении деятельности в сфере международного выездного, въездного и внутреннего туризма по причине невозможности исполнения всех обязательств по договорам.

За 3 года «ДжейСтади» не смог отправить школьников на языковые программы в Великобританию, США, Ирландию, которых они ждали с 2019 года. Сначала все страны мира ввели ограничения на поездки из-за ковида, потом в марте 2022 года закрылось авиасообщение из России. Представители компании принесли извинения своим клиентам.

Страховая компания «Согласие», которая была партнером «ДжейСтади», завершила прием заявлений от туристов остановившего деятельность туроператора. «Страховой лимит полиса «ДжейСтади» составляет 10 млн рублей. Заявлены убытки на более чем 13 млн рублей. Таким образом, страховая сумма должна быть поделена пропорционально и с учетом всех включенных в реестр заявлений», — заявили в «Согласии».

FUN&SUN приглашает в круиз

Туроператор FUN&SUN и судоходная компания «Водоходъ» сообщили о запуске совместного эксклюзивного продукта — FUN&SUN CRUISE.

Для FUN&SUN CRUISE выбран теплоход премиум класса реновации 2019 г. «Нижний Новгород». Круизная компания «Водоходъ» будет по-прежнему полностью отвечать за обслуживание туристов на теплоходе, экскурсионную программу по маршруту, безупречное соблюдение стандартов безопасности.

Старт навигации планируется 29 апреля. Круизная программа будет продолжаться до 2 октября 2023 г. Продолжительность маршрутов — от 3 до 14 дней. Стоимость туров начинается от 20 500 рублей за человека.

Как отмечают в операторской компании, «наработанный опыт и проведенные маркетинговые исследования постоянной аудитории FUN&SUN позволили разработать и внедрить в круизный продукт фишки, которые отличают продукт на рынке: детский Клуб TOUCAN, услуги для полного комфорта в современных каютах и продуманная программа развлечений, фитнес».

«Стоит отдельно сказать о питании, в дополнение к основному меню будут предлагаться блюда для вегетарианцев и детские блюда. А завтрак можно будет начать с бокалом игристого на палубе, к обеду и ужину гостям предложат алкогольные и безалкогольные напитки. В течение дня доступны снеки, выпечка, десерты. Помимо традиционного для круизов капитанского ужина, гостей ждет приветственный ужин с изысканным меню и фирменным десертом от FUN&SUN».



ФОТО: КОМПАНИЯ «ВОДОХОДЪ»



В «Интуристе» новый гендиректор

Александр Мусихин сменил Виктора Тополкараева на посту руководителя туроператора

Александр Мусихин начал карьеру в туризме в 1997 году в качестве регионального представителя крупного испанского туроператора. Прошел путь от менеджера по продажам до руководителя департамента.

В 2004 году занял должность директора по туризму туристического холдинга «Ривьера», который в 2008 году вошел в группу компаний «Интурист». С 2008 по 2022 год занимал должность главы отделения компании в Санкт-Петербурге.



Сверка часов МІСЕ-индустрии прошла в Самаре

В 13-й раз состоялась церемония вручения наград лидерам отрасли Russian Business Travel & MICE Award. А уже в апреле стартует выдвижение соискателей на награду RBT&MA-2023.

**RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD**

25 ноября 2022 года в Самаре состоялось подведение итогов национальной Премии Russian Business Travel & MICE Award, прошел Всероссийский Форум «Вектор 2023: развитие делового туризма в регионах России». На три дня регион стал местом подведения итогов, сверки часов отрасли. На церемонии и деловых мероприятиях присутствовали более 200 специалистов отрасли из разных уголков страны.

Традиция проведения заключительного этапа RBT&MA в региональных центрах России ведет отсчет с 2021 года, когда лучших представителей отрасли радушно принимал Екатеринбург.

В 2022 году борьбу за престижную награду в 15 номинациях вели 355 компаний отрасли, представлявших практически все регионы страны — от Мурманска на севере России до Ялты на юге, от Калининграда на западе страны до Петропавловска-Камчатского на востоке. О накале «страстей» свидетельствует тот факт, что в ходе онлайн-голосования за претендентов на награды было подано более 800 тысяч голосов!

Торжественная церемония награждения, как и в прошлые годы, состоялась в рамках Всероссийского Дня МІСЕ. Главная тема

обсуждения — деловой туризм для развития территорий. Участники также обсудили стратегии использования инфраструктуры нового поколения для проведения мероприятий.

По отзывам участников, в этом году церемония награждения была очень эффектной и масштабной. Во многом это заслуга Министерства туризма Самарской области и лично министра Артура Абдрашитова. Самарская область очень профессионально и гостеприимно принимала престижный проект: участники были приглашены на балет «Спящая красавица» в Самарский академический театр оперы и балета. Делегаты форума в рамках инспекционного тура познакомились с уникальными МІСЕ-возможностями одного из главных городов на Волге.

Космос — важнейший бренд Самары. Здесь делают ракеты — и это уже не секрет. Космическая тематика стала основой и многих туристических маршрутов города и региона. И на церемонии награждения лидеров МІСЕ-индустрии она тоже чувствовалась. Тем более что на праздничном вечере собралось настоящее созвездие профессионалов. Это было эффектно подчеркнуто оригинальными мультимедийными эффектами и космическим оформлением зала. Зрители



активно аплодировали искрометным ведущим, победителям и лауреатам, ярким выступлениям артистов — литературно-музыкальному номеру «Звезды MICE», танцевальному — New Face, зажигательному переложению русских песен в исполнении коллектива «Самара — родина баяна!», шоу-балету M&M Dance, вокальной группе Play.

Традиционно итоги ведущей отраслевой Премии стали объективным отражением изменений на MICE-карте России тенденций развития отрасли. Практически все российские регионы сейчас готовы предоставить качественный продукт для проведения деловых и корпоративных мероприятий.

Результаты Премии 2022 года учитывались при расчете Рейтинга событийного потенциала регионов.

Учредители награды RBT&MA — медиахолдинг «Турбизнес» и АНО «Проектный офис MICE», при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, Федерального агентства



по туризму (Ростуризм) и АНО «Национальные приоритеты». Регион-партнер — Самарская область. Город-партнер — Пермь.

Медиапартнер Премии и Форума — Медиагруппа «Комсомольская правда». Поддержали премию крупнейшие отраслевые ассоциации и объединения: НКБ, РСВЯ, НАИТО, АКМР, РСТ, ОСИГ, ФРОС «Регион ПР». **ТБ**

14-ю

торжественную церемонию вручения наград Russian Business Travel & MICE Award и Всероссийский День MICE 1 декабря впервые примет Санкт-Петербург.



ОБЛАДАТЕЛИ ПРЕМИИ RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD-2022

Лучшая площадка для мероприятий

(тематические парки, спортивные и культурные объекты)
ФГБУ КУЛЬТУРЫ «МУЗЕЙ МИРОВОГО ОКЕАНА», КАЛИНИНГРАД

Лучшая альтернативная площадка в составе гостиничной структуры
ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ИМЕРТИНСКИЙ», СОЧИ

Всесезонные курорты
ВСЕСЕЗОННЫЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС «ВЕДУЧИ», ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА

Лучший организатор конференций
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ИМПЕРИЯ ФОРУМ», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Лучший организатор инсентив-программ
ТУРИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТМА ТУРС», КАЛИНИНГРАД

Лучшее business travel агентство
ДЕМЛИНК АТЛАС, МОСКВА

Лучшая региональная ТПП в сфере развития конгрессно-выставочной индустрии
СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ»

Самый инновационный региональный конгрессно-выставочный центр

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Самый эффективный региональный конгрессно-выставочный центр

КОНГРЕСС-ЦЕНТР ЦМТ (ПАО «ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ»), МОСКВА

Лучший региональный офис

в сфере развития и продвижения дестинации
СПБ ГБУ «КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЕ БЮРО», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Лучший региональный офис

в сфере развития и продвижения дестинации по версии НКБ
АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА ПЕРМЬ
МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ И ТУРИЗМА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лучший ТИЦ в сфере создания и продвижения турпродуктов для business travel
ОБУК «ТУРИСТСКО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР КУРСКОЙ ОБЛАСТИ», КУРСК

За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России

СПБ ГБУ «ГТИБ» — САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «ГОРОДСКОЕ ТУРИСТСКО-ИНФОРМАЦИОННОЕ БЮРО»

Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 5*

МАРРИОТТ ИМПЕРИАЛ ПЛАЗА

Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4*

ОТЕЛЬ И КОНГРЕСС-ЦЕНТР «ВЕГА ИЗМАЙЛОВО»

Лучшая региональная конгрессная гостиница категории 5*

РЭДИССОН РЕЗОРТ ЗАВИДОВО, ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Лучшая региональная конгрессная гостиница категории 4*

ОТЕЛЬ «ОСТРОВСКИЙ», КОСТРОМА

Россию посетили 200 тысяч иностранцев

Это почти на 30% меньше, чем год назад, когда действовали ограничения из-за пандемии

ТОП-10

СТРАН-ЛИДЕРОВ ПО ВЪЕЗДНОМУ ПОТОКУ В РФ



93%

настолько упал въездной турпоток в РФ по сравнению с 2019 годом, когда Россия приняла более 5 млн иностранных туристов

Источник: АТОР
* — тысяча поездок

В прошлом году с целью туризма Россию посетили 205,1 тыс. иностранцев. Согласно статистике, больше всего туристов приехали в Россию из Германии — 25,3 тыс., но это на 33,4% меньше, чем годом ранее. Второе место заняла Турция — 22,6 тыс. Это примерно столько же, сколько год назад (23,2 тыс. в 2021 году), но больше, чем в 2020 году (15,8 тыс.).

Показательно и третье место, и объемы роста визитов из Ирана: 14,6 тыс. туристов, это в 25 раз больше чем в 2021 году! Четвертое место по турпотоку в 2022 году занимает Казахстан (13,3 тыс.), рост по отношению к 2021 году составил 4 тыс. поездок. Замыкает первую пятерку Куба — 11,3 тыс. визитов.

Далее следуют Узбекистан (8,86 тыс.), Киргизия (6,6 тыс.), Индия (6,4 тыс.), США (5,58 тыс.), Армения (5,2 тыс.).

В топ-20 вошли Израиль, Латвия, ОАЭ, Сербия, Азербайджан, Южная Корея, Туркмения, Италия, Франция и Литва. Самое большое сокращение турпотока в сравнении с допандемийным периодом показали США: в 2019 году граждане этой страны совершили 241 тыс. туристических визитов в Россию, теперь же число поездок сократилось более чем в 40 раз.

Въездной турпоток в РФ резко уменьшился с началом пандемии коронавируса. В 2020 году из-за закрытия границ стран падение составило 93% по сравнению с 2019 годом, когда Россия приняла более 5 млн иностранных туристов. В 2021 году РФ посетили 288 тыс. иностранных туристов, это на 14% меньше, чем в 2020 году.

Однако общее число иностранцев, которые въезжали в Россию с любыми целями (не только туризм, но и работа, учеба, частные цели, персонал транспортных средств и пр.) в 2022 году выросло в сравнении с пандемийными 2020 (9,7 млн) и 2021 (12,1 млн) годами. По итогам прошлого года иностранцы совершили 13,1 млн визитов в РФ со всеми возможными целями. Но этот показатель почти на 20 млн меньше (или в 2,5 раза), чем было в 2019 году.

До эпидемии коронавируса главным поставщиком туристов в Россию был Китай. В 2019 году китайцы совершили 1,5 млн туристических визитов в Россию, а в прошлом году — лишь 842 визита с целью туризма.

Сейчас в Китае постепенно снимаются ограничения, вызванные пандемией. Россия планирует наращивать турпоток из этой страны. Многие факторы будут способствовать въезду туристов в Россию: это и наличие прямого авиасообщения между странами, и тот факт, что китайские банковские карты системы UnionPay работают в нашей стране. Однако до сих пор не возобновлен приостановленный из-за пандемии безвизовый режим для туристических групп. Это обстоятельство сейчас в наибольшей степени тормозит восстановление въездного туризма из Китая в Россию. Решение о возобновлении безвизовых поездок можно ожидать в самое ближайшее время.

Китай был лидером и по въезду в Россию с разными целями — 2,3 млн поездок в 2019 году. Сейчас можно ожидать и оживления поездок на работу, учебу, с частными визитами. **ТЕ**

Выездной поток не растет

В прошлом году россияне совершили 6,9 млн турпоездов за рубеж, примерно столько же, сколько и годом ранее

Граждане РФ совершили 23,2 млн зарубежных поездок со всеми целями по итогам 2022 года, из них почти 7 млн пришлось на туристические поездки, следует из статистики Погранслужбы ФСБ России.

С целью туризма россияне совершили 6,9 млн поездок за рубеж. Больше всего таких поездок пришлось на третий квартал года — 2,4 млн. В первом и втором квартале за границу выехало примерно одинаковое число туристов — 1,17 и 1,16 млн соответственно. В четвертом квартале выехало 2,15 млн туристов.

В 2022 году россияне активнее всего посещали Турцию: число прибытий в страну с целью туризма достигло 3,7 млн. Второе место заняли ОАЭ — 909,7 тыс. турпоездов, это почти вдвое больше, чем в 2021 году (462,2 тыс.). Замыкает тройку Египет (761,5 тыс. поездок).

Согласно статистике, в первую пятерку наиболее популярных стран также вошли Армения и Таиланд: россияне

ТОП-15 СТРАН ВЫЕЗДА РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ В 2022 Г.

Страна	Число поездок	Рост по отношению к 2021 г.	Рост по отношению к 2019 г.
Турция	5 232 611*	11,50%**	-25,40%***
ОАЭ	1 208 518	97,20%	21,20%
Абхазия	1 150 000	-23%	4,50%
Египет	947 122	-2,70%	689%
Таиланд	435 008	1316%	-70%
Мальдивы	201 952	-8,38%	142%
Израиль	159 900	233%	-52,50%
Сербия	123 425	95%	92,50%
Доминикана	95 936	-46,30%	-54%
Шри-Ланка	91 272	440%	5,40%
Катар	63 165	63%	-49%
Индия	57 821	326%	-71,50%
Куба	54 383	-68,70%	-70%
Сейшелы	30 573	-2,40%	146%
Иран	31 113	47,70%	35,50%

Источники: АТОР, Погранслужба РФ, Минтуризма Турции, Абхазии, Таиланда, Мальдив, Израиля, Сербии, Доминиканы, Шри-Ланки, Кубы, Сейшел

* — количество туристических поездок в 2022 г. на основе данных Погранслужбы РФ и Минтуризма ряда стран

** — рост турпотока в 2022 г. по отношению к 2021 г.

*** — рост турпотока в 2022 г. по отношению к 2019 г.

совершили туда 295,7 и 171,4 тыс. туристических поездок соответственно. Шестое место занял Узбекистан — 131,6 тыс. поездок. Следом идут Казахстан (113,3 тыс.), Мальдивы (94,5 тыс.), Азербайджан (92,7 тыс.) и Доминикана (76,1 тыс.).

Общее число поездок за рубеж в 2022 году выросло на 2 млн по сравнению с предыдущим годом. Лидером среди направлений выезда со всеми целями стала Турция — 4,8 млн поездок, на втором месте — Абхазия (4,2 млн). Следом идут Казахстан (2,7 млн), ОАЭ (1,2 млн) и Египет (947 тыс.). В первую десятку также вошли Грузия (873,4 тыс.), Финляндия (872,9 тыс.), Армения (842,8 тыс.), Эстония (678,8 тыс.) и Украина (471,3 тыс.).

Анализируя эти цифры, эксперты Ассоциации туроператоров России отмечают, «что сами по себе эти цифры пограничников не вполне отражают глобальные изменения, которые произошли с туристическим потоком в 2022 году. Это связано с методикой подсчета туристов: так, например, по авиатранспорту считаются посадочные талоны, следовательно, в данных Погранслужбы туристы, вылетающие стыковочными рейсами, учитываются не там, куда они едут отдыхать, а в статистике стран, где расположены пересадочные хабы.

Кроме того, граждане, пересекающие границу Грузии на машине, могли в очень большом количестве следовать через нее в Турцию, часть пассажиров, летящих в Армению, дальше ехали в Грузию, а из Сербии, Финляндии или Эстонии — разлетались по всей Европе. Всего этого статистика Погранслужбы учесть тоже не может.

Если раньше по большей части туристических направлений вызываемая этим фактором погрешность была относительно небольшой, и ей можно было для ряда «массовых» стран пренебречь, то прекращение или уменьшение объемов прямого авиасообщения со множеством стран в 2022 году привело к тому, что данные о выезде граждан в популярные у туристов страны в российской статистике оказываются очень существенно заниженными, (например, в Таиланд — почти в два раза от реального турпотока).

В этих случаях для подсчета туристов в 2022 году обязательно нужно привлекать данные национальной статистики зарубежных стран — они будут полнее».

«Еще один фактор, влияющий на статистику: массовые перемещения граждан, вызванные геополитическими событиями, могут привести, наоборот, к завышению значимости некоторых стран (особенно постсоветского пространства) в турпотоке из РФ. Таким образом, для того чтобы понять, куда выезжали россияне с целью отдыха в 2022 году, нужно обязательно корректировать статистику Погранслужбы ФСБ с привлечением статистики зарубежных государств», — заключили в АТОР. **15**

РСТ — на защите интересов турбизнеса

В декабре 2022 года президентом Российского союза туриндустрии был избран **Илья УМАНСКИЙ**, генеральный директор Национального туроператора «Алеан». У РСТ в этом году юбилей — 30 лет. В интервью ТБ новый глава союза подводит итоги, рассказывает о текущей работе и строит планы на будущее.



Илья Геннадьевич, какие, на ваш взгляд, главные приоритеты в развитии РСТ?

В этом году РСТ исполняется 30 лет, и это большой срок. Могу с уверенностью сказать, что люди, которые объединены в нашей организации, являются ядром сегодняшней туриндустрии.

В числе наших приоритетов первое — работа внутри РСТ. Нам нужно наполнить новым смыслом и пользой участие в объединении для членов союза, нужно привлечь в союз представителей всех сегментов отрасли, в том числе новые туристические компании. Второе — работа с законодательством, эту функцию РСТ выполнял всегда. И третье — защита участников рынка, у которых есть конкретные проблемы. Так что сделать предстоит очень-очень много.

Начало года — время подведения итогов и построения планов на будущее. Расскажите о деятельности РСТ в непростом для отрасли прошлом году.

Действительно, ситуация на туристическом рынке в 2022 году была непростой, к пандемии добавились геополитические факторы. Выездной турпоток по сравнению с 2019 годом сократился на 63%. А въездной групповой туризм остается уже третий год фактически парализованным. Правда, сейчас уже есть надежда на постепенное возобновление благодаря открытию Китая.

В этой ситуации большинство участников рынка сосредоточились на внутреннем туризме, который практически достиг допандемийного уровня. РСТ вел большую работу по поддержке отрасли.

Весь прошлый год наши юристы участвовали в работе над проектом нового закона о туризме. Изначально РСТ сформулировал к законопроекту 87 замечаний, члены союза принимали активное участие в обсуждении документа на всех уровнях. В результате большинство наших предложений были учтены. Эта работа, конечно, продолжится.

Много было сделано по подготовке закона, вводящего правовое регулирование гостевых домов. РСТ удалось добиться трех важных моментов: запрета на осуществление деятельности без внесения информации в федеральный реестр, введения миграционного учета и учета по месту пребывания, допуска контролирующих органов в гостевые дома.

С начала 2022 года РСТ активно выступал за сохранение программы стимулирования внутренних туристических поездок с помощью кешбэка, а также иных государственных программ, направленных на развитие туризма. Программа кешбэка на 2022 была сохранена, кроме этого, с 31 марта стартовала программа детского кешбэка.

Как обстоят дела с инициативой РСТ по введению нулевой ставки для туроператоров?

Благодаря последовательной позиции РСТ был принят федеральный закон №67-ФЗ, который на пять лет установил нулевую ставку НДС на услуги по временному размещению. Аналогичную работу в 2022 году РСТ проводил в части обнуления НДС для туроператоров. Это одна из ключевых проблем на сегодня, так как после обнуления НДС для гостиниц туроператоры остались единственными плательщиками в отрасли. В начале 2023 года, после совещания под председательством Владимира Путина, где в поддержку отмены НДС для туроператоров высказался министр экономического развития Максим Решетников, у нас появилась надежда на решение этого вопроса.

Какие планы по дальнейшей защите интересов отрасли?

РСТ в первую очередь продолжит работу по восстановлению международного туризма, как въездного, так и выездного. Будем добиваться упрощения визовых формальностей, расширения географии для безвизового обмена, использования электронных виз на основе межправительственных соглашений.

Для более активного восстановления выездного туризма необходимо расширение международной перевозки. Есть ряд стран, куда ее особенно не хватает — в первую очередь в Турцию, которая одновременно является транзитным хабом для других международных направлений. Также требуется увеличение перевозки в Египет, Арабские Эмираты. По факту, сегодня спрос сильно превышает предложение.

Вопрос расширения авиасообщения РСТ прорабатывал с Минтрансом еще в мае прошлого года. Впоследствии количество рейсов для иностранных авиакомпаний было увеличено с 30% до 50% от планируемых заявок для аэропортов московского авиаузла, для остальных — в полном объеме. Но этого все еще недостаточно, и мы продолжим работу.

РСТ также будет выступать за расширение программ субсидирования авиаперевозки внутри страны. По нашему мнению, субсидии надо распространить не только на чартерные, но и на регулярные рейсы по России, которые используют туроператоры, а также на железнодорожные перевозки регулярными скоростными поездами дальнего следования.

На протяжении всего 2022 года эксперты РСТ вели работу над новым законопроектом о туризме. Мы ее непременно продолжим, так как действующая редакция не отражает современных реалий бизнеса, не описывает новые формы взаимодействия и новых участников рынка.

Важнейшую задачу РСТ видит в содействии увеличению детских продаж, загрузке коллективных средств размеще-

РСТ представляет интересы более 3 тысяч туроператоров, турагентств, отелей

ния в межсезонье. Это не только расширит доступ россиян к отдыху и санаторному лечению, но и повысит окупаемость гостиничных проектов.

Сегодня РСТ — это реально крупное и влиятельное объединение. 40 профильных комитетов, 55 представительств в регионах. Какие реальные задачи решают представительства?

Мы стремимся к тому, чтобы в каждом регионе России был наш представитель, а лучше отделение РСТ. Активно работаем над расширением региональной сети РСТ — за 2022 год наши представители появились еще в 15 регионах. Хотим вовлечь и объединить региональный турбизнес, чтобы укреплять контакты и развивать совместные межрегиональные проекты.

Региональные представители и руководители отделений — это наши координаторы в субъектах РФ. Они работают в двух направлениях. Собирают необходимую для деятельности союза информацию и передают нам для формирования аналитики, статистики, выявления лучших практик и понимания, чем живет регион. Но также и мы через них передаем информацию в регионы, помогаем наладить необходимые межрегиональные связи, поддерживаем местные мероприятия и события.

Какие наиболее важные аргументы в пользу вступления в РСТ вы бы привели?

РСТ представляет интересы более 3 тысяч туроператоров, турагентств, отелей, санаториев, страховых, транспортных, консалтинговых компаний. Присоединение к союзу демонстрирует готовность компании к корпоративному поведению на рынке. При возникновении проблем бизнес может инициировать обращения от имени союза в органы законодательной и исполнительной власти. Согласитесь, одно дело, когда за себя просит одна конкретная компания, и совсем другое, когда за нее вступается крупнейшее предпринимательское объединение в сфере туризма. Члены РСТ также получают оперативную помощь от команды опытных юристов, специализирующихся в сфере туризма.

Как вы оцениваете прошедший год для отрасли? Какие прогнозы на будущее?

Основным успехом 2022 года можно считать восстановление внутреннего туризма почти до допандемийного уровня. Турпоток по России в 2022 году составил порядка 62 миллионов человек, а в 2019 было 65,2 миллиона.

2023 год, полагаю, позволит еще больше увеличить интерес россиян к отечественным курортам и нарастить турпоток внутри страны. Но для этого в первую очередь необходимо развитие инфраструктуры, в частности рост номерного фонда. **ТЕ**




ДОРОГИ ПОБЕДЫ

ФОРПОСТ ГОСУДАРСТВА РОССИЙСКОГО Белгородская область



Участников маршрута ждет и интерактивная программа **«Курс молодых бойцов»**: примерка плащ-палатки, сбор вещмешка, марш-бросок по экспозиции музея, и знакомство с образцами стрелкового вооружения солдат РККА.

«Центр туризма и гостеприимства Белгородской области»
 www.bel.cultreg.ru/touristroutes

«ОГНЕННОЕ КОЛЬЦО МАЛОЙ ЗЕМЛИ» Новороссийск, Краснодарский край


Этот автобусный маршрут длится всего 2,5 часа — за это время участники маршрута могут проехать вдоль рубежей Малой земли — небольшого плацдарма, который удерживал советский десант в битве за Новороссийск. Героическая оборона этого клочка земли длилась 225 дней и сыграла важную роль в освобождении города.

В **мемориальном комплексе «Малая земля»** туристы узнают о том, как оборонялся Новороссийск в годы Великой отечественной войны, как на эту землю высадились два десанта, какие усилия приложили захватчики, чтобы уничтожить советских воинов, но тщетно.

Мемориальный комплекс «Долина Смерти» хранит свидетельства кровопролитных боев за город. Здесь расположен знаменитый памятник «Взрыв», собранный из осколков бомб и снарядов весом 1250 кг. Именно столько смертоносного металла пришлось на каждого защитника Малой земли.

«Колодец жизни» и командный пункт 8-й гвардейской стрелковой бригады — следующие точки на маршруте, которые знакомят с фронтовым бытом десантников.

Участники маршрута посетят памятный знак **«Передний край обороны Малой земли»** и **памятник майору Цезарю Кунникову** — командиру первого десанта, занявшего плацдарм.

Отдел по курортам и туризму администрации муниципального образования города Новороссийск
 мой-новороссийск.рф

Туристско-экскурсионный двухдневный маршрут познакомит с наиболее интересными достопримечательностями Белгородской области и её героической историей. Белгородская земля издревле стояла на страже южных рубежей Российского государства.

Маршрут начинается с обзорной автобусной экскурсии по Белгороду, которая знакомит с прошлым и настоящим города, его историей и архитектурой.

Затем гостей ждет **Город-крепость Яблонов** — путешествие в VII век, когда было возведено уникальное военно-инженерное сооружение — Белгородская оборонительная черта. Туристы познакомятся с жизнью и службой ратных людей — стрельцов и казаков.

Музей-диорама «Курская битва. Белгородское направление», Государственный военно-исторический музей-заповедник «Прохоровское поле», музей «Третье ратное поле России» и экспозиция бронетанковой техники — следующие точки маршрута, которые выводят участников на дороги Великой Отечественной войны, помогают прочувствовать то, что происходило в этих местах в 1943 году, когда название местного поселка Прохоровка узнал весь мир. Именно здесь завершился коренной перелом в Великой Отечественной войне, в результате которого Красная Армия завладела стратегической инициативой.



ВОЛГОГРАД ГРАНДИОЗНЫЙ

Волгоград

Этот тур поможет за три дня найти ответ на вопрос, почему именно здесь, в этом городе происходили события планетарного масштаба от момента его рождения до современных дней.

Маршрут начнется с посещения **Волгоградского областного краеведческого музея**, где собраны уникальные экспонаты, которые поведают о жизни города, как оборонительной крепости, затем крупнейшего центра развития промышленности XIX века, а еще позже — одного из самых красивых городов довоенного СССР.

Маршрут приведет к редким памятникам архитектуры, уцелевшим в городе после Великой Отечественной войны — среди них знаменитая **пожарная каланча**.

Но, конечно, главные памятники Волгограда относятся к времени Сталинградской битвы — крупнейшего сражения Второй мировой войны. Это известные на весь мир **Дом Павлова и мельница Гергардта**, руины которых при восстановлении города было решено оставить как напоминание о тяжелейших боях. Это и величественный **Мамаев курган** — один из главных военных мемориалов в России. Следующий пункт — **музей «Память»** расположен в подвале сталинградского универмага — именно здесь была подписана капитуляция окруженной в городе 6-й немецкой армии.

Участников ждут другие уникальные объекты Волгограда — **городской планетарий, стадион «Волгоград-Арена»**, на котором проходили матчи мирового чемпионата по футболу в 2018 году.

ГКУ «Туристский информационный центр Волгоградской области»
www.welcomevolgograd.com



75-ЛЕТ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

Республика Крым

Этот четырехдневный маршрут протяженностью 500 км проходит по нескольким городам республики: Симферополю, Бахчисараю, Севастополю, Ялте, Алуште, Алушке, Феодосии. Наряду с широко известными достопримечательностями, в программу тура включено знакомство с малоизвестными объектами и фактами истории. Среди таковых, например, **Мемориал жертвам фашистской оккупации Крыма 1941–1944 гг. «Концлагерь «Красный»**, расположенный в селе Мирное, **дом-музей севастопольского подполья**, который создан в доме руководителя подпольщиков Василия Дмитриевича Ревякина в Севастополе. Участники маршрута посетят и **музей летчика, дважды Героя Советского Союза Амет-Хана Султана в Алушке**.

А в знаменитом **Ливадийском дворце** туристов ждут сразу две экскурсии — одна посвящена семье последнего российского императора Николая II, для которой возвели сам дворец. Другая перенесет участников в 1945 год, когда в стенах этого величественного сооружения проходила Ялтинская конференция и лидеры Советского Союза, Великобритании и США обсуждали будущее послевоенного мира.

Рассказ экскурсовода, музеи и памятники на маршруте перенесут участников в те дни 1942 года, когда героически оборонялся Севастополь и в май 1944-го, когда он был освобожден.

Туроператор «Солнечный Крым»
www.sunnycrimea.com



Фото: Центр развития туризма Севастополя



Лучший результат в истории

Сергей РОМАШКИН, генеральный директор туроператора «Дельфин», подводит итоги прошлого сезона на рынке внутреннего туризма и делится прогнозами на будущее.

мер, Крым, но в целом по стране мы вышли на показатели 2019 года по количеству поездок. Можно сказать, что ковидная «история» закончилась для туризма только в 2022 году.

Цифра в 61 млн поездок представляется реалистичной, возможно, их было даже чуть больше.

Второй фактор — рынок выезда по понятным причинам просел и дал дополнительных туристов внутренним направлениям. Ограничения для наших авиакомпаний за рубежом и удорожание стоимости авиаперелетов за границу сделало выезд очень дорогим, цены на наши курорты были существенно, иногда в разы дешевле отдыха за рубежом.

Притом что стоимость отдыха в России также выросла, в среднем на 10-15%, но туризм — часть экономики, инфляция не могла не затронуть и нашу отрасль.

Но ведь были и негативные моменты, повлиявшие на спрос?

Прежде всего это тревожные геополитические и экономические ожидания туристов, несколько раз за год (февраль, сентябрь) продажи туров практически останавливались, на восстановление уходили недели, но все же рынок взял свое.

Два года пандемии уже нанесли инвестиционному процессу серьезный удар, текущая ситуация также сложна для инвестирования. Надеемся на помощь государства в поддержке инвестиций, на снижение стоимости кредитов, инструменты для этого имеются.

Закрытие аэропортов Юга существенно повлияло на турпотоки в Крым, Анапу, а также в другие «закрытые» города. Полностью заместить авиаперелеты доставкой туристов по железной дороге не удалось. Надеемся, что в 2023 году с учетом накопленного опыта удастся существенно нарастить поток по железной дороге на эти курорты.

Даже с учетом падения ряда регионов страна в целом вышла «в плюс» и показала лучший в истории результат по итогам года.

А какие направления показали в 2022 году лучшую динамику?

Безусловный лидер — Республика Дагестан, где рост годовых показателей составил рекордные 60%! Существенный прирост

Сергей, каковы итоги прошлого года на рынке внутреннего туризма? Насколько вырос турпоток? Не считаете ли вы завышенным объявленный Ростуризмом объем рынка в 61 млн туристов?

Чем нам запомнился 2022 год? Что повлияло на спрос? Первое — окончательное снятие ковидных ограничений. Напомню, еще год назад, в начале 2022 года приехать в Сочи и заселиться в отель можно было только по QR-коду, как и зайти в ресторан. Москва и Санкт-Петербург год назад существенно ограничили новогодние и рождественские мероприятия. Ограничения весь 2021 год вводились в разных регионах, порой часто и внезапно, туристы не были уверены, что поездка состоится.

Только в этом году туристы смогли наконец приехать в любой регион без ограничений, и этот «восстановительный» рост оказался довольно велик: плюс 35% в Санкт-Петербурге, около 30% — в Москве. Большинство регионов добавили 10-20% к прошлогодним результатам и превзошли уровень 2019 года, который является сейчас базой для сравнения. Да, ряд регионов показал снижение турпотока, напри-

у курортов Кавминвод — 45%. На 35% больше туристов посетили Санкт-Петербург, на 30% увеличилось число гостей в Москве.

Хорошо подросли Камчатка — плюс 24% и Адыгея, где рост рынка составил 22%.

Какие основные факторы, на ваш взгляд, будут оказывать влияние на рынок в 2023 году?

Начну с негативных факторов.

Первое — геополитическая нестабильность и связанные с этим тревожные ожидания туристов по-прежнему будут оказывать влияние на спрос. Второе — стагнация реальных доходов туристов на фоне продолжающегося роста цен на поездки. Третье — остановка программы туристического кешбэка, который дал в прошлые годы несколько миллионов поездок по России. Четвертое — продление закрытия аэропортов Юга на неопределенный срок.

Но есть и позитив. Значительный рост интереса россиян к поездкам по России позволяет надеяться на хорошие результаты и в 2023 году. В ряде регионов (Дагестан) мы видим «вирусный» спрос, моду на поездки сюда, дальнейший рост турпотока здесь неизбежен, не такой взрывной, как в 2022 году, но значительный.

Какие ранее не столь известные города/регионы могут стать популярными в этом году?

Не думаю, что мы увидим в 2023 году новые направления. Россия в целом хорошо освоена туристами и все направления им известны. Но сегодня туристы предпочитают хорошо проверенные варианты отдыха, эксперименты позволяют себе только молодежь. Популярные станут еще популярнее, малопосещаемые регионы останутся на вторых ролях. Все-таки регионы существенно отличаются и по туристическому потенциалу, и по готовности к приему. Возможно, и не везде нужно развивать массовый туризм.

Возможно ли дать портрет среднестатистического российского туриста?

Портрет сильно отличается от направления и целей поездки. Пляжный турист: 35–37 лет, как правило, с детьми, продолжительность поездки 10–11 дней. Около половины прибытий к морю на автомобиле.

Санаторное лечение (Кавминводы): 54–56 лет, без детей, продолжительность 12–14 дней, процент женщин — 65–80%.

Как правило, наши туристы отдыхают один раз в год, поскольку затраты на семью велики (от 100 тыс. руб.

за поездку трех человек). Небольшая часть туристов ездит 2–3 раза в год. Основная поездка — на море, с детьми, и дополнительная, короткая (например, Санкт-Петербург на 3 дня на 8 марта).

Конечно, на нашем рынке преобладают самостоятельные туристы, их около 60%. Растут оба сегмента — и организованные, и самостоятельные.

Ваше отношение к программам кешбэка. Это плюс для туроператоров, объектов размещения? Или это инструмент перераспределения спроса?

Программа многократно доказала свою эффективность и полезность именно для туристов. Это особенно важно, как раз в периоды стагнации доходов потребителей. Возможное развитие программы я вижу в более точной настройке ее по регионам и периодам поездок, стимулировании тех направлений, которые важны в текущей ситуации. Можно сократить количество регионов-участников, уменьшить бюджет программы. Ее параметры можно и нужно обсуждать. В каком-то виде она должна сохраниться.

Ваш прогноз развития рынка путешествий по России?

Уже сейчас мы продаем путевки на лето 2023 и продажи идут существенно лучше — плюс 35% к прошлому году. Это позволяет надеяться на успешный сезон. Мы видим, что туристы стараются сохранить привычный им образ жизни, и в отличие от других семейных затрат пока не сокращают расходы на отдых.

Ждем от нового куратора отрасли в Министерстве экономического развития быстрого «перезапуска» управления — для сохранения темпа и качества необходимых преобразований в отрасли. Внутренний туризм на подъеме, нельзя останавливаться, работы предстоит много! **ТБ**



ТОП-10

РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ

ПО ВНУТРЕННЕМУ ТУРИЗМУ В 2022 Г.

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| 1. Краснодарский край | 6. Татарстан |
| 2. Санкт-Петербург | 7. Кавминводы |
| 3. Москва | 8. Калининградская область |
| 4. Крым | 9. Дагестан |
| 5. Московская область | 10. Карелия |

ТОП-15 ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Компания «Силловые машины»

Крупнейшее энергомашиностроительное предприятие России производит весь спектр энергетического оборудования. Компания реализует проекты в энергетике и промышленности по всему миру и входит в пятерку мировых лидеров. 70% электростанций России оснащено оборудованием компании «Силловые машины».



РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ

Сегежа

Сегежский целлюлозно-бумажный комбинат

Единственный в России производитель небеленой мешочной высокопористой бумаги повышенной прочности. Продукция предприятия экспортируется в более чем 70 стран мира. Как сосновый баланс превращается в бумажное полотно — это и предстоит увидеть своими глазами гостям этого уникального предприятия.

ИВАНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Шуя

Компания «Шуйские ситцы»

Комбинат полного цикла текстильного производства «Шуйские ситцы» ведет свою историю с 1820 года, когда была открыта первая ситценабивная мануфактура шуйских купцов Посылиных. Здесь производится 60 000 000 метров ткани в год — этого хватит, чтобы полтора раза обернуть Землю. Гостей ждет увлекательная экскурсия, во время которой они познакомятся с самыми яркими и зрелищными этапами создания ткани — отделочным и швейным производствами.



БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Старый Оскол

Оскольский электрометаллургический комбинат им. А.А. Угарова

Лидер отрасли, одно из самых современных металлургических предприятий России. Электросталеплавильный цех ОЭМК — крупнейший в Европе. Гости завода услышат гул сталеплавильных печей, почувствуют жар раскаленного металла, и наконец, увидят рождение знаменитого оскольского проката. Участников экскурсии ждет настоящий «Обед металлурга».



РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Рязань

Завод «ТЕХНО»

Крупнейшее в Европе предприятие по производству базальтовой теплоизоляции и один из лучших среди 63 заводов корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ». Здесь можно увидеть, как производятся строительные материалы, в том числе фирменная каменная «вата», узнать, как тестируется, проверяется на прочность эта продукция. Участники экскурсий познакомятся и с системой бережного производства, которую развивают в корпорации.

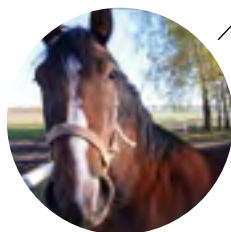


ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Болховский район, село Злынь

Злыньский конезавод

Основан действительным статским советником Василием Николаевичем Телегиным в 1872 г., хранит традиции коннозаводства многие десятилетия. Именно здесь выращивают лучших представителей породы орловских рысаков. Здесь была выведена новая порода — русская рысистая, которая получилась в результате скрещивания американских жеребцов с орловскими рысаками и обогнала своих родителей в резвости. Гости узнают, в чем ценность рысаков и как ее разглядеть, научатся разбираться в породах, познакомятся с распорядком дня и режимом питания лошадей.



Республика КРЫМ

Симферополь

Кондитерская фабрика «ЗАРЯ»

Именно ей принадлежит знаменитая торговая марка «Крымский Султан». Предприятие основано в 2001 году. На экскурсиях гостям продемонстрируют все этапы производства пахлавы и рахат-лукума, технологию раскатки тончайшего теста и запекания в единственной в Крыму 40-метровой печи. В этом раю для сладкоежек, разумеется, не обойдется без дегустации.





ЯНАО
Городской округ Лабытнаги
Завод «Арктическая вода»

Расположен за полярным кругом в экологически чистом районе ЯНАО. Источник воды для производства — огромное подземное озеро в зоне вечной мерзлоты. В экскурсии «Мир в капле воды» для туристов разработан маршрут, который продемонстрирует весь цикл производства талой ледниковой воды, которая считается самой чистой и вкусной.



КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ
Норильск

Корпоративный университет «Норильский никель»
Учебный полигон Корпоративного университета на базе шахты «Ангидрит» рудника «Кайерканский» готовит профессиональные кадры для сложных горных работ на объектах горно-металлургического комбината «Норильский никель». Экскурсия «Забойная смена» позволит посетить единственный в России подземный учебный полигон, погрузиться в подземный мир суровых условий, скрытых от человеческих глаз, окунуться в атмосферу сложной и опасной профессии горняка.

ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ КРАЙ
Агинский район, село Амитхаша
Компания «Руно»

Единственное на Дальнем Востоке производство трикотажных изделий из овечьей шерсти, где туристам демонстрируют технологический процесс от стрижки овец и чесания шерсти до показа мод и покупки готового изделия. Гости узнают о забайкальской породе тонкорунных овец и целебных свойствах овечьей шерсти.

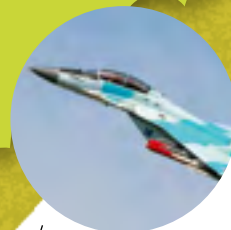
ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ
Комсомольск-на-Амуре

Авиационный завод имени Ю. А. Гагарина
Ведущее авиастроительное предприятие России, производитель самолетов марки «Су» — музей под открытым небом. Здесь несколько мемориальных комплексов и 8 памятников самолетам. У туристов есть уникальная возможность увидеть процесс зарождения самолетов от чертежей и первых деталей до почти готового изделия. А если повезет, то и насладиться полетом стальных птиц.



РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН
Благовещенск
Предприятие «ПОЛИЭФ»

Предприятие — часть компании «СИБУР Холдинг», крупнейший производитель экологичной и высококачественной продукции, которая применяется для изготовления полимерной пищевой упаковки, напольных покрытий, игрушек и других товаров. Во время производственно-экологической экскурсии туристы смогут прикоснуться к процессу производства пластика, узнают о сложном процессе переработки использованного пластика.



ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ
Оренбург
Производственный кооператив «Оренбургские пуховницы»

Компания «Оренбургские пуховницы» приглашает туристов проследить путь создания настоящего оренбургского пухового платка. Во время экскурсии взрослые и дети смогут поиграть с пуховыми козочками, посетить производство по переработке пуха, увидеть, как создаются эксклюзивные пуховые изделия ручной работы, поучаствовать в мастер-классе по изготовлению пухового сердечка.



ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ
Тобольск
«ЗапСибНефтехим»

Один из заводов СИБУРа, самый крупный производитель полимеров в России. Во время экскурсии на предприятие у туристов появляется уникальная возможность познакомиться с современной нефтехимией России, увидеть, какие разнообразные предметы можно сделать из нефти, узнать, как рождаются полимеры.



САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
Центр обработки вызовов Системы-112
Сахалинской области

Здесь можно познакомиться со спецификой работы диспетчерского персонала системы — 112. Сотрудники центра обеспечивают экстренную помощь при угрозах жизни и здоровью. Во время экскурсии «Абонент всегда доступен» туристы узнают, как каждый день они помогают в сложных и даже чрезвычайных ситуациях всем позвонившим по телефону службы спасения.

*Предыдущие публикации о предприятиях промышленного туризма в России см. в «ТБ», №4-6, апрель-июнь 2022 и №7-9, сентябрь 2022.
Источник информации: информационный портал Promtourism.ru
Фото: Promtourism.ru*

Рост будет!

Об итогах уходящего года и перспективах российского туризма в 2023 году мы побеседовали с гендиректором сети «Магазины горящих путевок» **Сергеем Агафоновым**



Насколько успешным 2022 год был в целом для агентского бизнеса в России?

Этот вопрос наиболее простой и приятный.

Я считаю, что для агентств год был очень хорошим, несмотря на все сложности, которые были в начале года, и затем в сентябре. Всё это, конечно, повлияло на продажи. Однако 2022 год показал, что клиентский спрос очень хорошо и быстро восстанавливается.

В принципе мы наблюдали реализацию отложенного спроса, пожалуй, отложенного еще с ковидных времен. Туристы соскучились по путешествиям, и если говорить про лето, то оно было просто прекрасным. Если посмотреть на летние месяцы, то по объемам продаж они сопоставимы с допандемийными временами, на уровне 2019 года.

В целом, конечно, продажи полностью до допандемийного уровня не восстановились в силу названных выше причин, но все равно повторюсь — год для агентского бизнеса был очень успешным. Вырос средний чек по стоимости тура где-то в 1,8 раза. Увеличился в 2 раза средний чек стоимости путевки по России. Если раньше он был порядка 35-40 тыс. руб., то в 2022 году он — уже около 70-75 тыс. И это все дало агентствам более крупную комиссию в рублевом выражении.

Какие направления были самыми продаваемыми в прошлом году и какая доля примерно приходилась на каждое из них?

Самое продаваемое направление весной и летом — Россия. В общем же на первом месте была Турция, второе место — Россия, третье — Египет. Здесь ничего нового в разрезе продажи пакетных туров не произошло. Тройка лидеров осталась неизменной. В зимнем сезоне 2022-23 на первое место вышел Египет.

Какие российские направления в 2022 году вы отметите как самые популярные?

Если речь идет бестселлерах, то это, безусловно, Сочи, Краснодарский край — здесь был спрос и на отдых на море, и на отдых в горах. Крым в этом году из-за закрытого аэропорта в Симферополе очень существенно просел.

При этом очень популярными были направления, связанные с летним отдыхом на Дальнем Востоке — Сахалин, Владивосток, Петропавловск-Камчатский — благодаря чартерам туроператора Fun & Sun.

Насколько программы кешбэка помогли агентским продажам?

Для меня это очень спорный вопрос — помогают ли агентским продажам эти программы. На мой взгляд, кешбэк не стиму-

лирует продажи, а лишь перераспределяет их во времени. Объясню почему. Тот, кто собирался куда-то ехать отдыхать по России, тот по-любому поедет. Сам по себе кешбэк не приведет дополнительных туристов — это мое мнение.

Безусловно, туристу приятно покупать тур и получать при этом кешбэк. Мы наблюдали, что во время «окна кешбэка» продажи увеличивались, но когда заканчивался кешбэк, продажи резко сокращались. Об этом я и говорю: перераспределение объемов продаж во времени. Кешбэк в период, когда он был, перетягивал на себя продажи, но не увеличивал их.

Сергей, назовите основные проблемы рынка в прошлом году.

Основная проблема 2022 года — это подверженность туризма всякого рода жизненным ситуациям и коллапсам. Отсюда нестабильный спрос, который мы наблюдали в течение всего года. В марте-апреле из-за западных санкций остановился наш воздушный флот, и в начале весны мало кто куда мог вообще полететь. Менялись маршруты, направления. Это сильно сдавливало спрос, невозможно было его реализовать.

Если коротко, то главная проблема для агентского рынка — это нестабильный спрос в течение 2022 года. Он то падал до нуля, то возрастал почти до объемов до начала пандемии, потом опять падал. Причины таких колебаний понятны.

Что вы ждете от 2023 года? Дайте ваши прогнозы развития российского туристического рынка.

2023 год я вижу как время, когда действительно начнет возрождаться туризм. Возможно, он выйдет на допандемийный уровень, возможно, еще нет. Но это будет в любом случае год хороших стабильных продаж, так как на сегодняшний день открыто большое количество направлений, ковидные ограничения практически во всем мире ушли в прошлое. И я надеюсь, что текущая политическая ситуация также в скором времени разрешится, и это откроет путь стабильному устойчивому спросу на поездки.

Рост будет, по крайней мере я в это очень верю! **ТБ**

БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

БелОГОрье промышленное

Фото: Пресс-служба
Лебединского ГОКа



Увидеть самый большой карьер в мире, насладиться красотой горячего металла, научиться печь хлеб и делать сыр: всё это и не только можно сделать у нас в БелОГОрье!

#ОГО как увлекательно!

БелОГОрье гастрономическое



Капустушки, лепанцы, жданики, разнообразные вареники и другие угощения с настоящим колоритом БелОГОрья ждут вас!

#ОГО как вкусно!

БелОГОрье фестивальное

Фото: Игорь Сарапулов



Посетив наши фестивали вареников, цветов, BelgorodMusicFest и «ГрильФест», вы получите не только гастрономическое, но и эстетическое удовольствие!

#ОГО как масштабно!

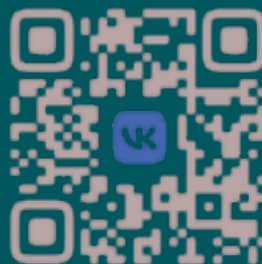
БелОГОрье патриотическое



В юбилейный год Прохоровского танкового сражения узнаете о ратном подвиге наших предков от Белгородской черты 17 века до сегодняшних дней!

#ОГО как грандиозно!

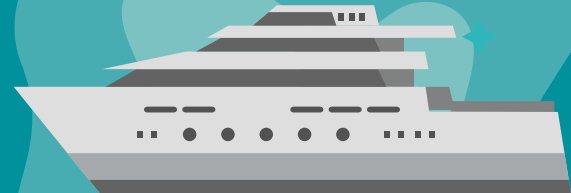
ОГО какое
БЕЛОГОРЬЕ



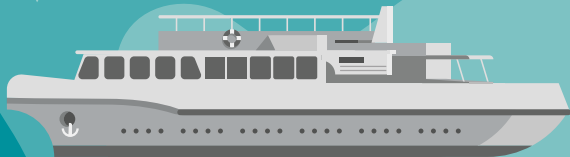
Белгородский
центр туризма

8-951-131-00-01

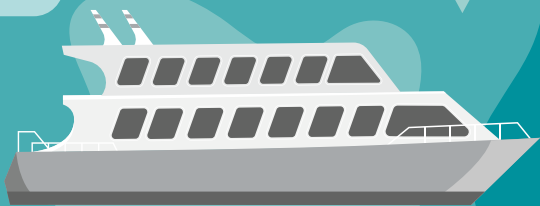
Черное море



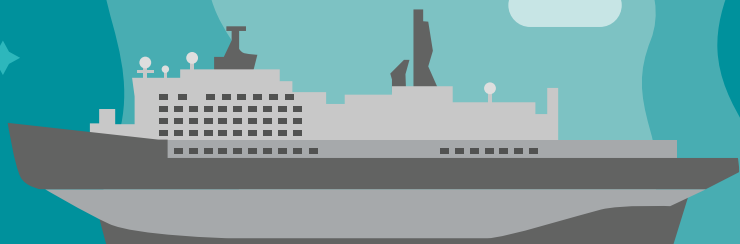
Волга



Байкал



Валаам КижИ



Арктика



Круизы держатся на плаву

Светлана ГОНЧАРОВА, заместитель генерального директора круизной компании «Мостурфлот», в интервью ТБ оценила восстановление рынка круизных путешествий и рассказала, с какими рисками он сталкивается

Светлана, каковы итоги рынка круизных путешествий в прошлом году? Удалось ли вернуться к доковидным показателям?

Навигация 2022 года для круизного рынка была обнадеживающей, так как на фоне ощутимого падения в прошедшие два сезона в этом наблюдался всплеск спроса на туры в сегменте внутреннего туризма, в том числе и на круизы. В 2022 году спрос вырос на 20–25% по сравнению с 2021 годом. Было перевезено 320 тысяч человек. На речных и озерных маршрутах работал 81 теплоход.

Однако о восстановлении рынка до уровня 2019 года говорить пока рано. В 2019 году на воде работало более 100 единиц флота, значительная часть с иностранными туристами, с продолжительностью круизов 11–12 дней.

Приведу пример: в 2022 году из-за отсутствия въездного туризма не вышли в навигацию более 20 судов (ранее работающих с иностранными туристами), это число меньше показателей 2020 и 2021 года, но значительное для круизного рынка, так как составляет более 20% от суммарного количества лайнеров в рабочем состоянии.

Какова емкость российского речного круизного флота?

Сегодня на рынке насчитывается чуть более ста круизных судов, они рассчитаны на пере-

возку 23 тыс. человек. При этом примерно половина судов имеет возраст более 57 лет.

За период с 2011 по 2022 годы в эксплуатацию приняты семь теплоходов общей вместимостью 1500 человек. Из них четыре судна на 670 мест построены в России. За рубежом приобретены три четырехпалубных речных круизных теплохода на 830 мест.

С 2022 года на Черном море начал работать лайнер, который может принимать на борт более 1300 туристов.

До 2025 года круизный флот может пополниться еще 4 новыми судами на 850 мест. В том числе двумя теплоходами смешанного типа плавания «река-море».

Как сложился сезон-2022 для компаний, занятых на круизном рынке?

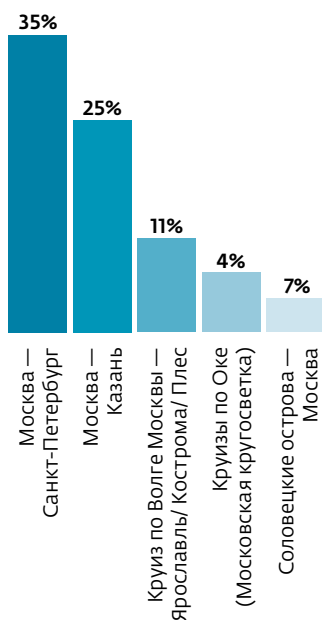
Для игроков круизного рынка ситуация сложилась неодинаково. Поясню: есть компании, которые работали ранее только на внутреннем рынке, есть — только на въездном, есть те, что традиционно присутствовали на обоих рынках и, соответственно, проблемы двух предыдущих лет имеют для всех разные последствия. При достаточно удачной навигации 2022 года (благодаря ограниченному предложению на рынке выездного туризма и туристическому кеш-бэку), те компании, которые ранее работали только во въездном сегменте или смешан-

320 тысяч

туристов совершили круизы по рекам и озёрам России в 2022 г. На круизных маршрутах работал 81 теплоход.



ТОП-5 КРУИЗНЫХ МАРШРУТОВ*



* — по рекам и озёрам России в 2022 г.

Источник: компания «Мостурфлот»

ном, не смогли быстро переориентировать весь флот на внутренний рынок и оставили часть своих теплоходов в заторах. Те же, что специализировались ранее только на внутреннем рынке, обошлись без перестроек, и все их теплоходы вышли в навигацию.

Как себя чувствует круизный рынок в отсутствие зарубежных туристов?

Не восстановился! Это видно по количеству остановленных, не вышедших в навигацию теплоходов. Более наглядно выглядит показатель уменьшения емкости круизного рынка в 2022 году по сравнению с 2019-м: он снизился на 4500 пассажиромест.

Пожалуйста, назовите первую пятерку круизных маршрутов-бестселлеров по итогам 2022 года.

Питерское направление лидирует традиционно. Быстро поднимаются в рейтинге направления до Казани и других городов Татарстана.

Приведу пример на основании данных компании Мостурфлот: Москва — Санкт-Петербург — 35% от всех круизов; Москва — Казань — 25%; недельные круизы по Волге с отправлением из Москвы до Ярославля, Костромы, Плеса — 11%; круизы по Оке от 3 до 14 дней (Константиново, Муром, Московская кругосветка) — 7%; Соловецкие острова — Москва — 4%.

Какие основные факторы будут оказывать влияние на рынок в 2023 году? Какого роста розничных цен на круизы в предстоящей навигации следует ожидать?

Московское речное пароходство открыло продажи на 2023 год по ценам прошлого

года. Но сказать с уверенностью, что будет с ценами далее, затруднительно из-за существенной зависимости стоимости круизного продукта от наших поставщиков. Цена путевки состоит из многих составляющих. И первое — это цена на топливо, а также цена на продукты питания, сервисные услуги, портовое и экскурсионное обслуживание в городах маршрута.

Какие изменения в запросах туристов вы бы отметили?

Наша компания организует свои круизы с отправлением преимущественно из столицы и перевозит более 80% жителей Москвы и Московской области. За последнее время наблюдается рост туристов из регионов за счет того, что круизы стали продаваться по частям: можно, например, проехать часть маршрута или отправиться в односторонний круиз. Если раньше количество пассажиров, отправляющихся в односторонний круиз, составляло 5%-30% (в зависимости от направления), то теперь этот показатель может доходить до 70% от общего числа. На такие изменения повлияли и развитие транспортной инфраструктуры, связывающей города РФ, и цифровизация услуг во всех регионах нашей страны, и уже выработанная привычка наших сограждан к передвижению по стране.

Нужны ли игрокам круизного рынка и агентствам, продающим круизы, программы кешбэка. Насколько важен этот инструмент? На ваш взгляд, нужно продолжение программ кешбэка в этом году?

Кешбэк необходим для круизного туризма, особенно из-за ярко выраженного сезонного характера и короткой навигации, что обусловлено климатическими условиями нашей страны.

Ваш прогноз рынка речных круизов на 2023 год?

В существующих реалиях давать прогноз — дело неблагоприятное. Туризм подвержен ощутимому влиянию со стороны многих составляющих и относится к той сфере нашей жизни, от которой потребитель откажется в первую очередь в случае наступления для него кризисных ситуаций. Прежде всего, таких как политическая, финансовая, социальная нестабильность. **15**



РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ



t.me/mosturflot mosturflot.ru
vk.com/mosturflot info@mosturflot.ru
ok.ru/mosturflot

(495) 22-17-222



Держим руку на пульсе!

Героиня нашей рубрики — директор и основатель компании «Путешествуем с легкостью» **Зауреш МАНДЫБАЕВА** из Алматы (Казахстан). Зауреш работает в туризме много лет, создала несколько турагентств. Но дело не только в количестве. Гордость компании Зауреш — качественное сопровождение каждой группы и каждого туриста. Почти все клиенты ее турфирмы возвращаются вновь и вновь.



Понедельник

Понедельник всегда перегружен... Обычно прописываем план на неделю. Встречи с партнерами, с клиентами, с представителями отелей, обсуждение тем и стратегии для постов, распределение платежей, работа в офисе... На этой неделе встреча с руководителем компании Zone luxe из Турции. Обязательно подборка и анализ туров, просчитываем спецпредложения и акции, в общем маркетинг проводим. Подбор туров для любимых туристов — это ежедневная работа. Очень важна обратная связь и отзывы!



Вторник

Приходим в офис чуть пораньше, к 9.00, хотя официально рабочий день начинается с 10.00. Этот час отдаем на обучение: фишки продаж, оформление виз. Каждую неделю разные страны и регионы. На этой неделе разбираем Испанию: экскурсионные туры и пляжный отдых. У нас правило: индивидуальный подход к каждому клиенту, независимо ни от чего: мы готовы выполнить самые разные пожелания. К некоторым клиентам выезжаем сами в офис или домой — это нормально для нашего агентства. Конечно, в основном это делаю я, туристам нравится, когда руководитель лично с ними работает. Очень часто клиенты обращаются по рекомендации — приятный момент в нашей работе!



Среда

Закрепление материала: опрос по темам обучения в виде викторины. Один из наших партнеров по групповым экскурсионным турам — испанская Novoviga.

У компании четкое расписание всех туров: по периодам и «начинке», и это очень удобно в работе.

Я заметила, что большинство туристов любят приходить в офис по средам целыми семьями с детками, за чашкой чая или кофе обсудить поездку, отели, особенно те, кто хочет полететь на Мальдивы и в Турцию. Им нравится, когда мы показываем ролики и видео об отелях. В этих странах выбор гостиниц очень большой. Главное выявить интерес и желание туристов, предложить желаемый отдых.



Четверг

Бизнес-завтрак с партнерами — с Cip travel и представителем отеля Culinan Belek.

Неформальная обстановка в красивом месте с коллегами — что может быть лучше для утра рабочего дня? А вообще самый приятный момент в нашей работе — выдача документов на поездку: видишь счастливые лица людей, которые через пару дней будут в долгожданном отпуске! А когда они послушно отписываются, как долетели, доехали до отеля, делятся первыми эмоциями от страны, от отдыха... Конечно, бывают и нестандартные ситуации, но редко, в таком случае самое главное — успокоить клиентов, получить больше информации о том, что у них не сложилось, и быстро выйти на связь с принимающей стороной. Ну а так как я работаю в туризме давно и знаю многих отельеров по популярным направлениям, то и решаю вопросы самостоятельно. Как правило, многие туроператоры соблюдают свой алгоритм, на разрешение неприятных ситуаций порой уходят часы, а поскольку нехорошо заставлять клиента ждать, решаем напрямую сами — за это нас и ценят. Личные контакты важны в любом бизнесе.



Пятница

День пролетает очень быстро, потому что всё в движении с самого утра: кто-то не успел забронировать тур или получить консультацию — не хотят откладывать на выходные, всё нужно успеть за пятницу. Кому-то нужно доплатить за тур, кому-то нужны билеты, а кто-то записан в посольство, и нам нужно помочь такому туристу подготовиться к интервью.

Мыслями многие уже в выходных. Кстати, мы провели ретрит в прошлый уик-энд для группы на озере Кольсай. Это

красивое магическое место с отличным сервисом. Туристы остались очень довольны и забронировали такой же тур уже на лето.

Огромной популярностью пользуются однодневные туры на Большое Алматинское Озеро и каньон Чарын.



Суббота

У нас — короткий рабочий день, а у туристов выходной, и у нас немало клиентов в офисе. Любим этот день за то, что два раза в месяц проводим бизнес-завтрак с клиентами. Да, вот такой у нас формат общения! Рассказываем о предстоящем проекте — это может быть ретрит, интересный экскурсионный тур по Европе, круизы, презентация новых направлений на предстоящий сезон. Не обходятся такие встречи без лотерей и подарков.



Воскресенье

Можно расслабиться... Но, когда есть отправления и прибытия туристов, всегда проверяем расписание вылетов и трансферы, чтобы никто не опоздал на свой рейс! Держим руку на пульсе — это важно в нашем бизнесе!

У каждой работы своя специфика. Мы много путешествуем, размещаем красивые видео

и фото из разных стран. Да, поездки — это большой плюс! Это приятная часть нашей профессии, а сколько переживаний у турагента: волнуемся, не опоздали бы туристы на рейс, не задержали бы вылет, прибыл бы вовремя трансфер! Важно, чтобы гостям всё понравилось в отеле. Если что-то не так с номером, нам, в другой части света, трудно на это повлиять. Но мы стараемся: освободится номер получше, не слишком довольных прежним размещением туристов переселять обязательно!

Мой девиз: «Путешествуйте с легкостью на позитиве — и отпуск будет чудесным!» Это правда: важно и к отпуску, и к делам приступать с хорошим настроением! **ТЕ**



«Демлинк» встречает юбилей на подъеме



Один из самых известных игроков сферы бизнес-туризма и сегмента MICE — группа компаний «Демлинк» и «Демлинк Атлас» отмечает свой 30-летний юбилей. О секретах успешной работы нашему журналу рассказывает её основатель и совладелец **Олег ШАБУЦКИЙ**.

Примите поздравления с 30-летним юбилеем. Компаний с таким стажем на рынке делового туризма и MICE — считанные единицы. В чем секрет вашего долголетия? Что помогает удержаться на ведущих позициях?

Благодарю за поздравление. Да, есть у нас секрет — формула взаимодействия отдельных частей большого сплочённого коллектива. Мы умеем грамотно совмещать в штате сотрудников с большим стажем работы и молодых специалистов. Первые передают опыт и традиции, вторые привносят новые веяния, свежий взгляд. Такое сочетание делает нас устойчивыми и эффективными, а компанию интересной и привлекательной для сотрудников. «Демлинк» стараемся быть хорошим работодателем и предлагает привлекательные условия труда на рынке туристического бизнеса в целом, и в нашем сегменте в частности. Это одна из причин того, что бренд «Демлинк» уже 30 лет на рынке.

Начинали мы как компания, принимающая иностранных туристов. Первые шаги делали, разместившись в легендарной гостинице «Белград» на Смоленской площади. Получили аккредитацию в МИДе, в департаменте консульской службы. Затем перешли к обслуживанию иностранных компаний, которые открывали офисы в Москве. Они представляли разные сегменты бизнеса: и банки, и торговлю, и фармацевтику, и IT-сферу. Мы обеспечивали их сотрудников всеми услугами, необходимыми для эффективной работы, включая передвижения по России — в те времена это было не слишком лёгкой задачей: не было необходимой инфраструктуры, онлайн-сервисов, к которым мы привыкли сейчас.

Большой урок нам преподал экономический кризис 1998 года. В определённом смысле он обеспечил компании иммунитет для последующих испытаний, помог впоследствии пройти и 2008 год, и пандемию.

Одновременно рос отечественный бизнес, и мы отлично понимали, что ему вскоре понадобится тот набор услуг, без которого не обходится весь международный деловой мир, на каком бы континенте он ни действовал. Рынок только зарождался. Мы были одними из первых, учиться нам было не у кого, поэтому мы привлекли международную консалтинговую компанию, которая делилась с нами опытом выстраивания рабочих процессов — как внутренних, так и внешних. Первым сегментом, в котором мы взяли хороший старт, был деловой туризм, BusinessTravel. Поездка с деловой целью — это звучало гораздо весомее, чем обычная командировка. Чтобы добиться успеха, надо было найти не только заказчиков, но и поставщиков — надёжных партнёров в России и за рубежом. Это было увлекательным и даже волнующим делом: контракты с отелями, авиакомпаниями, аккредитации в консульствах и в IATA — было чем заняться! Мы внедряли собственную корпоративную культуру и выстроили профессиональное общение с клиентами, опираясь на лучшие международные бизнес-практики.

В начале 2000-х стал развиваться рынок MICE, и мы подошли к этому рубежу уже сильной, зарекомендовавшей себя на рынке компанией. Но в то же время прекрасно понимали, что открывается новая сфера деятельности, и персоналу требуется дополнительное обучение, что надо развивать не только профессиональные, но и межличностные

коммуникации, а компании надо позаботиться о собственном PR-профиле, чтобы подчеркнуть свою уникальность и преимущества. Всем этим мы и стали активно заниматься, и это помогло нам утвердиться на рынке MICE-услуг.

Как изменился спрос и запросы ваших клиентов?

Лидером продаж остаётся BusinessTravel. У нас много клиентов в самых разных областях — IT, фармацевтика, металлургия, нефтяная и газовая промышленность, торговля, логистика. Их сотрудникам приходится отправляться в деловые поездки в самые разные места, иногда весьма отдалённые. И везде мы должны быть готовы обеспечить должный уровень сервиса — в этом плане все осталось без изменений. Мы на связи с нашими клиентами 24/7, где бы они ни находились. А деловые интересы наших заказчиков сейчас гораздо активнее проявляются на таких направлениях, как Китай, Индия, Иран, страны Африки. Собственно, мы идем за бизнесом наших клиентов и помогаем в их развитии.

Поменялась география, в орбиту запросов MICE выходят азиатские, восточные страны. Некоторые, как Турция и Эмираты, давно завоевали популярность на российском рынке. Но растет интерес и к таким новым старым направлениям, как Узбекистан или Иран и Катар — государства с новой инфраструктурой и интересными традициями. Абсолютным новичком для MICE-мероприятий выступает Саудовская Аравия, которую практически никто не знает, но там можно получить весьма яркие впечатления.

Каким образом вашей компании удалось пережить три последних непростых года, в то время как многие MICE-игроки ушли с рынка?

За время пандемии работы почти не было. Многие компании ушли — это было вызвано пандемией. Рынок как будто сжался — резко уменьшилось количество авиамаршрутов, клиенты включили режим экономии средств. Одновременно у туристической отрасли появился шанс показать, что она, вопреки расхожим представлениям, вполне устойчива, ведь даже в самых напряжённых обстоятельствах люди стремятся перемещаться с места на место, хотя бы для того, чтобы стресс снять. Бизнес никогда не стоит на месте, даже когда кажется, что все остановилось! И мы продолжали выполнять свою работу! Конечно, пришлось принять контрэпидемические — не в медицинском, а в деловом смысле — меры. Снизили собственные затраты везде, где это было возможно. Оптимизировали численность персонала, автоматизировали максимально количество внутренних процессов. Заинтересовали сотрудников бонусами за эффективную работу, предложили гибкие графики, чтобы людям было комфортно. Всё это сработало.

Как развивается платформа Demlink Online?

Онлайн-продукт компании возник ещё в начале 2000-х годов. Он был создан для того, чтобы наши клиенты могли бронировать как можно больше услуг в режиме реального времени, а кроме того, получать отчеты, видеть статистику

своих поездок. Мы периодически стали добавлять этому ресурсу новые сервисы и функции.

Разработали масштабируемую, гибкую, гибридную платформу для проведения MICE-мероприятий онлайн. Расскажу про одно такое мероприятие. Оно прошло в тот момент, когда ограничения в связи с эпидемией еще не были сняты. Крупная IT-компания не стала изменять своим традициям и провела отчетную годовую встречу, но сделала это онлайн. В Москве была создана студия, где выступали директор и топ-менеджеры компании, проводились тренинги. Завершилось все виртуальным концертом, доставкой дипломов и подарков по всей стране. Мероприятие продолжалось четыре дня!

Какие тренды, на ваш взгляд, станут определять развитие рынка MICE и Business Travel в ближайшем будущем?

Усиливается роль технологий, многие услуги будут уходить в онлайн, и к этому нам надо быть готовыми.

Добавляются новые локации, я уже сказал об этом и могу продолжить. У нас в стране это Алтай с его непревзойдённой природой и постоянно растущей отельной базой. Именно там компании «Демлинк» удалось провести одно из самых эффективных инсентив-мероприятий: большую группу сотрудников одного из наших клиентов высадили с вертолётов в алтайском предгорье — в их восприятии это было аутентичное «место силы» — по которому они перемещались затем на квадроциклах, форсируя местные реки. Вечно притягательным местом будет Черноморское побережье России. Активно наращивают инфраструктуру Сибирь и Дальний Восток. Если говорить о зарубежье, то здесь, полагаю, география работы бизнес-трэвел- и MICE-агентств будет расширяться за счёт безвизовых направлений, включая экзотические — ЮАР, Аргентину и страны азиатского региона.

А коль скоро появляются экзотические маршруты, будут востребованы и эксперты, которые предоставят клиентам профессионально выверенную, исчерпывающую информацию по новым направлениям. Потребуется в нынешних условиях и финансовая экспертиза — спрос на такие услуги будет только расти.

Поэтому люди будут оставаться главным капиталом нашей компании.

В заключении нашей беседы хочу пожелать нашим клиентам долгожданной стабильности в текущих условиях, больших планов на будущее и активного освоения новых направлений — мы им в этом всегда поможем.

А нашей компании и всем нашим коллегам стойкости, терпения, здоровья и успехов! [TB](#)



DEMLINK

30 YEARS ANNIVERSARY



Дмитрий Арутюнов: Кризис — это всегда время возможностей

Генеральный директор одной из старейших туроператорских фирм России — «Арт-тур» **Дмитрий Арутюнов** рассказывает о весенне-летнем туристическом сезоне

Слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой — «благоприятная возможность», начинает разговор наш собеседник. Умение работать в предлагаемых обстоятельствах в туротрасли особенно важно. Для этого надо ясно представлять себе своего клиента, не пытаться продавать всё подряд, но при этом диверсифицировать предложение. Скажем, при закрытой из-за ковида Европе люди стали стремиться туда, куда их могли доставить прямые рейсы, притом относительно быстро и недорого. Но и полеты со стыковкой туристов пугать перестали. Теперь, чтобы попасть в Париж или Кейптаун, надо затратить примерно столько же денег и времени. Поэтому многие пришли к выводу, что надо пробовать новые, экзотические направления. Это очевидно отражают и наши продажи.

Каждый новый сезон, тем не менее, ставит традиционные вопросы: что продавать, где находить потенциал роста и доходов для турагентов. Здесь уместно сказать о продолжающейся диджитализации нашей компании. Мы — один из очень немногих туроператоров, эффективно сочетающих работу в онлайн и офлайн. За последние годы мы напрямую (не через отельных агрегаторов, как у многих наших коллег!) подключили к своей системе бронирования все значимые отельные цепочки — всего около 10 тыс. отелей. При этом в ней доступно и большое количество «статических» контрактов «Арт-тура», зачастую эксклюзивных. Сочетание динамики и статики открывает большие дополнительные возможности для агентств: они видят в системе все возможные варианты.

Отмечу, что объем онлайн-бронирований составляет уже более половины всех продаж. О чем это говорит? Наш онлайн стал достаточно совершенным для того, чтобы позволять бронировать сложносочиненные и дорогие туры, не расходуя зря столь драгоценное сегодня время. Повышаются и доходы турагентов: они получают не менее десяти, а то и все двенадцать процентов с уже привлекательных цен, в зависимости от достигнутых таргетов.

Итак, куда мы едем этой весной? Ясно, что партнеров надо искать в первую очередь среди так называемых дружественных стран, к тому же связанных с Россией прямым авиасообщением. На первом месте оказываются Эмираты, куда только из Москвы ежедневно выполняется более двадцати рейсов. И тут есть новые хиты продаж. Например, в Дубае в феврале открылся феноменальный футуристический отель Atlantis The Royal, с мишленовскими ресторанами и бассейнами на балконах (в его пресс-релизе сообщалось, что номер может стоить десятки тысяч долларов в сутки). «Арт-тур» стал первой компанией, сделавшей в нем бронирование, чем мы гордимся. Но Эмираты — это не только Дубай; есть еще прекрасный Абу-Даби с белоснежными песчаными пляжами острова Саадият, а для бюджетных вариантов отлично подходят Шарджа, Аджман и Рас-аль-Хайма, которые мы активно продаем. Прямые рейсы есть также в Оман (Маскат), Бахрейн (Манама), Катар (Доха); последний получил новый импульс после состоявшегося там чемпионата мира по футболу. Иран, с которым нас связывают прямые рейсы нескольких перевозчиков, предлагает отличные экскурсионные программы. Ожидается открытие прямых рейсов в Саудовскую

Аравию, которая, по всем прогнозам, должна стать весьма привлекательным для россиян туристическим направлением — особенно с учетом большой доли мусульманского населения нашей страны.

Лидером второго блока, назовем его условно «Экзотика», призваны стать Мальдивские острова. «Арт-тур» уже давно является одним из лидеров направления, добрая половина мальдивских отелей отметили нас призами по итогам прошлого сезона.

Весной и в начале лета начинает активно продаваться и направление №1 для россиян — Турция. Мы уже не первый год с успехом предлагаем самые лучшие курорты, за что также были удостоены наград. Не стоит, кстати, забывать, что в июле-августе как раз Мальдивы становятся основным конкурентом Турции: перелет на Мальдивы через Ближний Восток летом дешевле, да и на самих островах в это время цены опускаются вниз.

Благодаря прямым рейсам «Аэрофлота» на Сейшелы эти острова тоже резко растут в продажах. Снова привлекателен открывшийся после ковида Маврикий. Все рекорды бьет Таиланд — «Аэрофлот» летает и в Бангкок, и на Пхукет. Растут продажи и Шри-Ланки.

Ярко заявляет о себе Африка, где продажи у нас выросли в несколько раз. Началось это с того момента, как Роспотребнадзор сделал черному континенту великолепную рекламу: первые снятые после ковида ограничения касались Танзании и Занзибара. Этот остров также становится для наших туристов альтернативой Турции. Туда планируются прямые рейсы на регулярной основе — как и в ЮАР. К возможности наладить с Россией прямое сообщение присматриваются в Зимбабве. Уже летающие к нам африканские перевозчики — Egypt Air, Air Algerie и особенно Ethiopian Airlines предлагают прекрасные тарифы на перелеты по всему континенту. В июле начинается сезон так называемой великой миграции животных в национальных парках Кении и Танзании, а такие туры надо бронировать уже весной!

Не сходит с повестки дня и Латинская Америка. Всегда есть желающие посетить Мексику, Бразилию, Перу, Аргентину. И это можно сделать с единственной пересадкой!

Давайте поговорим о программах, которые развивают ваши отношения с агентствами.

Оговорюсь, что на этот раз вместо участия в выставке MITT, ставшей больше площадкой для внутреннего туризма, мы встретимся со своими партнерами и друзьями на другой день после окончания главной весенней выставки, 19 марта.

ART TOUR

Leading Russian Tour Operator since 1992

(495) 980 21 21 www.arttour.ru

В 23-й раз состоится традиционный турнир «Арт-тура» по боулингу и караоке — он займет весь воскресный день и будет проходить в клубе «Самокат» на Яузе, снятом под это мероприятие. Среди призов — размещение в знаменитых отелях, бесплатные авиабилеты на наши направления. Кстати, ожидаем и зарубежных партнеров, представляющих авиаперевозчиков и отельеров.

На 10-е мая намечается открытие нашего большого нового офиса в бизнес-центре Jazz, по хорошему московскому адресу Суцёвский вал, 49. Офис оснащается, как принято говорить, по последнему слову компьютерной техники, и теперь сидевшая раньше отдельно большая команда IT-специалистов и тарификаторов «Арт-тура» окажется под одной с нами крышей.

Уже в новом офисе мы подведем в июне итоги очередного раунда нашей традиционной акции для агентств «Золотая лихорадка».

Пятьдесят самых успешных агентов получают ценные призы, а двадцать лучших отправятся осенью в красивый (пока секретный) тур. По его окончании они получают реальные слитки благородного металла, вес которых будет пропорционален количеству и качеству их бронирований.

И конечно же, традиционно продолжим свои традиционные роуд-шоу; в этом сезоне мы планируем посетить более 25-ти городов России.

Как вы расцениваете последние изменения в законодательстве, регулирующем туристическую отрасль?

Можно только сожалеть о нововведении, согласно которому с 1 января туроператоры должны вносить своих агентов в федеральный реестр, тем самым беря на себя полную ответственность за их поведение на рынке. Угроза банкротства теперь смещается в сторону турагента: если у него случается кассовый разрыв, незащищенными остаются и его клиенты, и порядочные туроператоры. Мы не можем получить от агентов никаких гарантий — такого механизма не существует. Остается более тщательно отбирать партнеров для агентской базы, полагаясь на собственную интуицию и опыт. **15**





Перевозчики адаптируются к ситуации

Сначала пандемия, потом геополитика — рынку пассажирских авиаперевозок за последние три года пришлось нелегко. Как авиакомпании справляются с такой турбулентностью, «ТБ» рассказал вице-президент Российского союза туриндустрии **Дмитрий ГОРИН**.

Какие главные факторы определяют ситуацию на авиарынке? Состояние рынка авиапассажирских перевозок РФ к началу 2023 года можно назвать постоянно адаптирующимся к сложившимся ситуациям. Его восстановление, довольно активное, началось сразу после пандемии — во второй половине 2021 года. Так, после резкого сокращения перевозок в 2020 году до 69 млн человек, показатели пассажирооборота быстро достигли почти доковидного уровня — 111 млн человек. Это было связано с ослаблением карантинных ограничений в регионах и странах. Однако события февраля 2022 года заставили вновь столкнуться с новыми вызовами для российской гражданской авиации.

При том, что в ряд стран стал действовать запрет на полеты, годовой показатель по авиаперевозкам составил 96 млн человек. 80 млн — это внутренние пассажиры, а международными рейсами воспользовались всего 16 млн. Но это, надо отметить, очень неплохие показатели, учитывая реалии. Если раньше прямые рейсы выполнялись в 69 стран, то сейчас список сократился в два раза: в 32 страны, включая постсоветское пространство.

В прошлом году цены, особенно на международные тарифы, резко взлетели. Так, в марте цена, например, в Турцию, стала дороже в 3-4 раза. Средняя стоимость билета в эконом-классе в марте составляла до 100 тыс. рублей (туда и обратно). Но с учетом стабилизации ситуации в 3 квартале 2022 года цена более-менее начала меняться в сторону уде-

шевления — ценник на аналогичный билет составил 30-50 тыс. руб. На ценообразование повлиял дефицит международных перевозок: российские авиакомпании с двойной регистрацией, напомню, не могут выполнять рейсы в открытые страны.

Какова ситуация на рынке внутрироссийских перевозок? Насколько он вырос в прошлом году?

В целом можно предположить, что наступивший год станет годом продолжения перераспределения авиаперевозок в пользу внутреннего сегмента. Программы субсидирования — а в прошлом году государством было направлено 172 млрд рублей — благоприятно влияют на ситуацию и идут, в том числе, и на поддержку доступности тарифов для внутренних перевозок.

В настоящее время можно говорить о перестройке всей маршрутной сети, что является логичной реакцией отрасли. В России пока закрыты 11 аэропортов страны, более 19 млн пассажиров вынуждены перераспределяться на железнодорожные и авиационные перевозки через другие пункты вылета. В поставленных условиях расширились перевозки через другие российские хабы: с московского узла на другие аэропорты, а из закрытых — на близлежащие. На максимальной загрузке заработал аэропорт Сочи. В 2021 году он обслужил 11 млн человек, в 2022-м — не менее 13-ти. Это в свою очередь дало обратную связь и на предложение новой структуре рынка: акценты в отрасли начали смещаться на региональные прямые перевозки в облет Москвы. В целом доля регио-

180
самолетов

из 800 имеющихся в отечественном авиапарке перешли в российский реестр, без двойной регистрации. В июне 2022 г. их было всего 44.

нальных перевозок на внутренних рейсах РФ (в облет Москвы) росла с 2019 года. А по итогам 2021 года эта доля достигла 36%.

Как решается вопрос легализации российских лайнеров для полетов за рубеж? Сколько сейчас у наших перевозчиков бортов для международных полетов?

Закрытие воздушного пространства рядом стран для самолетов авиакомпаний РФ в марте 2022 года значительно ограничило возможности полетов за границу. На сегодняшний день из 800 самолетов — 180 перешли в российский реестр, без двойной регистрации. А ведь в июне прошлого их было не более 44-х.

Многие популярные зарубежные туристические направления страдают от недостатка или отсутствия прямой авиaperевозки из России. Есть ли выход из этой ситуации?

Обслуживание международных перелетов осуществляют не только российские авиаперевозчики, но и иностранные. В их числе: Турция, ОАЭ, Катар, Бахрейн, Оман, Кувейт, Сербия, Армения, Грузия, Казахстан, Узбекистан и др. Авиакомпании этих стран активно летают на международных направлениях, увеличивая квоты. Во многом они обеспечивают транзитные перелеты в страны Европы, Северную и Южную Америку, Канаду, Юго-Восточную Азию, Японию, Эфиопию. В условиях ограниченности международного авиасообщения самым востребованным зарубежным направлением в 2022 году стала Турция. Если в марте-апреле прошлого года российские и иностранные авиакомпании выполняли туда 200 рейсов в неделю, то в разгар сезона количество рейсов выросло до 750 в неделю. Динамично растущим зарубежным направлением можно назвать Таиланд. Количество россиян, которые посетили эту страну в ноябре 2022 года, увеличилось до 109 тыс. человек. По итогам 2022 приехали 410 тыс. россиян. При этом потенциал направления составляет 1,5 млн российских туристов в год. Это невозможно реализовать без увеличения объемов авиaperевозки. С учетом обстоятельств рынок сегодня выглядит так: Турция — 5 млн 200 тыс. пассажиров; ОАЭ — 1 млн; Египет — 900 тыс.; Таиланд — 410 тыс.; Мальдивы — 200 тыс.; Гоа — 60 тыс.; Израиль — 45 тыс.; Сейшелы — 30 тыс. и др.

Насколько была успешной программа чартеров в регионы России? Каково ее будущее?

Будет ли государство по-прежнему финансово поддерживать внутренние чартеры?

Ограниченное международное авиасообщение стало одной из причин высокого спроса на поездки внутри страны. При этом некоторые регионы и города стали гораздо более востребованы. Спрос на Минеральные Воды увеличился на 30%, также возрос поток в Сочи, Казань, Москву и Санкт-Петербург. Программа чартеров, которая позволяла ежегодно со скидкой перевозить до 70 тыс. человек, была запущена 3 года назад. Сегодня в ней участвуют три крупных федеральных туроператора, работающих по 20 маршрутам. При этом они сталкиваются с определенными рисками по загрузкам чартерных рейсов. Не все рейсы оказались выгодными, так, например, в 2022 году чартерный перелет на Дальний Восток оказался нерентабельным, дороже регулярки. Буквально недавно наша рабочая группа внесла существенные коррективы в проект, в том числе речь шла о возможности использования субсидии по постановлению №799 для регулярных авиационных перевозок и скоростных железнодорожных перевозок организованных групп. Это, на наш взгляд, расширило бы географию возможностей путешествий в 2023 году. Предложение мы уже направили в Минэкономразвития, в Росавиацию и Минтранс.

Ваш прогноз развития российского авиарынка в 2023 году?

Ситуация с авиaperевозками пока остается неопределенной и будет зависеть от многих факторов, в том числе и от темпов обновления пассажирского авиасообщения в России с другими государствами, открытия ранее закрытых аэропортов в России. Много зависит и от платежеспособности туристов. Мы знаем о планах авиации перевести в 2023 году не менее 101 млн пассажиров, что на 6 млн больше, чем в 2022 году. Выполнить эти планы можно, если расширится спектр международных перелетов, увеличатся межправительственные квоты на международные рейсы. Важно и сохранение мер государственной поддержки по субсидированию внутренних туристических перевозок, сохранение объемов внутренних перевозок и тарифов, в том числе блочных туроператорских тарифов, без существенного повышения цен. Ускорить процесс позволит и расширение сегмента деловых путешествий, ведь ежегодный оборот только этой отрасли составляет не менее 650 млрд рублей. **ТБ**

70 тысяч

туристов совершают ежегодно полёты по льготным ценам на внутрироссийских чартерах. Сегодня в этой программе участвуют три крупных федеральных туроператора, которые работают по 20 маршрутам.

РСТ

обратился в правительство с предложением об использовании субсидии для регулярных авиационных перевозок и скоростных железнодорожных перевозок организованных групп.



A&A Business Travel Services Holding

Компания работает 25 лет на рынке России и является системой бронирования отелей. Основная наша специализация — отели России и СНГ. Сейчас у нас в базе более 9000 прямых договоров со средствами размещения всех типов: от отелей 5* до хостелов и квартирных бюро. Мы работаем в более чем 1300 городах и малых населенных пунктах России. Готовы предоставить дополнительные услуги: трансфер, страхование, вип-залы в аэропортах и аренду конференц-площадок. Для агентств предлагаем удобный, не требующий установки и приобретения лицензии, online-ресурс бронирования и управления заказами, а также специальные условия сотрудничества. Ждем вас на workshop в Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Оренбурге, Уфе, Челябинске, Тюмени, Екатеринбурге, Перми, Ижевске, Калининграде, Минске, Москве и Санкт-Петербурге.



Maldivian Charter Club

Maldivian Charter Club — это первая и ведущая DMC на Мальдивах, специализирующаяся на круизном отдыхе и аренде суперяхт. Мы работаем с 2004 года. Круизы на Мальдивах — это посещение пляжей и островов, снорклинг и дайвинг на красочных рифах, встречи с мантами и китовыми акулами — с полным комфортом «плавучего отеля». К услугам гостей: выбор из 134 яхт, бронирование в режиме одного окна не только яхт, но и отелей, заказ трансферов, круизы на выбор: семейные, fun&party, MICE, спортивная рыбалка, дайвинг, серфинг. Мы предлагаем достойную комиссию агентам, конфиденциальные нетто-цены для туроператоров. На рабочих встречах с радостью ответим на все ваши вопросы.



«МУЛЬТИТУР»

«МУЛЬТИТУР» на российском рынке с 1999 г. Мы входим в тройку лидеров среди компаний, занимающихся внутренним туризмом. Основные направления: Россия, Беларусь, Абхазия. Преимущества работы с нами — это удобная система online-бронирования, личный кабинет, богатый ассортимент отелей (50 тыс.), экскурсий (750), квоты мест, призы для партнеров. Приглашаем встретиться с представителем нашей компании, узнать наши новинки сезона-2023 в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Волгограде, Саратове, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Оренбурге, Уфе, Челябинске, Тюмени, Екатеринбурге, Перми, Ижевске, Санкт-Петербурге.



Отели «Астория» и «Англетер», Санкт-Петербург

Отель «Астория» — роскошный современный отель в историческом центре Петербурга, любимый отель звезд кино и музыкантов, политиков и художников. Популярнейшие музеи и театры, галереи и магазины, кешбэк бары и рестораны находятся на расстоянии короткой прогулки от отеля. В номерах и люксах «Астории» современные элементы дизайна гармонируют с классическими интерьерами и прекрасными видами из окон. «Англетер» — один из первых отелей, построенных в Петербурге. На протяжении 180 лет своей работы «Англетер» бережно хранит традиции русского гостеприимства и следует высочайшим мировым стандартам обслуживания. Приглашаем познакомиться в Сочи, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Волгограде, Саратове!



Отель и Конгресс-центр «Вега» Измайлово

Отель и Конгресс-центр «Вега» (4*) расположен на востоке Москвы в шаговой доступности от ст. метро «Партизанская» и МЦК «Измайлово». В фонде — 1007 номеров различных категорий («Стандарт», «Русские делюксы», апартаменты Smart и фешенебельные люксы). К услугам гостей два ресторана. В режиме 24/7 работают рум-сервис, лобби-бар, просторный тренажерный зал. В конгресс-центре — 21 конференц-зал. Отель удостоен премии Russian Business Travel & MICE Award 2022 как «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4*». Приглашаем встретиться с представителем нашего отеля, задать вопросы по сотрудничеству и получить новый юбилейный каталог.



Отель «Новый Петергоф»

Отель «Новый Петергоф», построенный в современном экологическом стиле, великолепно вписался в историческую застройку Петергофа. Уникальное местоположение в непосредственной близости от всемирно известных дворцов и парков Петергофа делает отель притягательным местом для отдыха для гостей со всех концов планеты. В отеле 150 номеров, из окон которых можно любоваться видами Колонистского парка с Ольгиным прудом, Верхнего сада дворцово-паркового ансамбля «Петергоф», Собором Святых Апостолов Петра и Павла. К услугам гостей ресторан, аквацентр, СПА-центр, бассейн, банный комплекс. В отеле 7 конференц-залов для мероприятий любого формата, подземный паркинг и детская комната. Будем рады встрече в Волгограде, Челябинске, Тюмени, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Калининграде, Минске и Баку!



Приглашаем к участию
в workshop «Турбизнес»

ВЕСНА-2023!

Деловые профессиональные
Workshop «Турбизнес» B2B – это платформа
для новых возможностей, для максимально
успешного развития бизнеса.

49-й сезон проведения

900+ деловых встреч

74 города России и стран СНГ и зарубежья

Календарь workshop «Турбизнес» ВЕСНА-2023

21–24 марта

Краснодар – Ростов-на-Дону – Волгоград – Саратов

27–31 марта

Нижний Новгород – Казань – Самара – Оренбург – Уфа

3–7 апреля

Челябинск – Тюмень – Екатеринбург – Пермь – Ижевск

10–12 апреля

Калининград – Минск

13–14 апреля

Санкт-Петербург – Москва

17–18 апреля

Астана – Алматы

21 апреля

Ереван

25–26 апреля

Самарканд – Ташкент

28 апреля

Баку

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Пакет «ЭКОНОМ» 23 тыс. руб.
Пакет «СТАНДАРТ» 33 тыс. руб.
Пакет «СНГ ЭКОНОМ» 27 тыс. руб.
Пакет «СНГ СТАНДАРТ» 37 тыс. руб.
Пакет «ОПТИМАЛЬНЫЙ» 49 тыс. руб.

СКИДКИ

Постоянным участникам Workshop «Турбизнес»
При раннем бронировании и предоплате

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ

Бизнес-завтраки перед началом workshop
Доставка материалов к рабочему месту
Пакеты обслуживания
Заочное участие

T6 Workshop
ТУРБИЗНЕС

Отдел workshop «Турбизнес»:

(495) 723-72-72

wshotels@tourbus.ru

www.tb-workshop.ru

www.tourbus.ru



Отельерам нужна постоянная, а не разовая поддержка

О том, как отработала гостиничная индустрия в непростом прошлом году, о новых трендах, которые определяют развитие отельного бизнеса, рассказал читателям ТБ управляющий партнер сети отелей Cronwell Hotels&Resorts **Алексей Мусакин**.

Алексей, как вы оцениваете итоги работы российских гостиниц в прошлом году?

На самом деле стоит говорить об итогах последних двух лет, ведь именно в этот период началось создание новой отельной инфраструктуры на основании постановления правительства РФ от 9 февраля 2021 года № 141. Напомню, это программа льготных кредитов на строительство отелей — уникальная для нашей страны. Такие меры поддержки стимулировали инвесторов. Но это только начало пути. Думаю, результаты действия этой программы мы почувствуем в 2024–2025 годах, когда рост номерного фонда составит действительно несколько тысяч номеров и прирост по этому показателю будет на уровне 7–8%.

Если говорить об итогах работы действующих гостиниц, надо иметь в виду, что они были разными у разных групп отелей: загородных, курортных, городских.

Мы наблюдали существенный рост выручки на номер среди загородных отелей, такого роста не было никогда. По сравнению 2019 годом он составил 15–20%. Но выручка росла, однако при этом увеличивались и затраты отелей, достаточно упомянуть высокую инфляцию. С учетом этого реальная доходность на номер выросла примерно на 7%.

В загородных отелях Питера сильно снизилась глубина бронирования. Отель часто узнает о том, что к нему едет гость, примерно за полтора дня, а то и в день приезда. Значит, планирование сильно усложнилось. И падение доходов населения заметно сказалось на покупке дополнительных услуг отелей. Люди готовы тратить на отпуск, но отдыхая, стараются сократить свои расходы, это привело к снижению продаж дополнительных услуг отелей в несколько раз.

Что же касается городских отелей, тут ситуация гораздо сложнее. Они были ориентированы на иностранных туристов и деловые мероприятия, а этот сегмент просел очень существенно. Если в 2019 году в Петербурге в среднем по году загрузка отелей была на уровне 74–75%, то сейчас можно говорить о 57–60%, а в гостиницах категории 5* и того ниже. В Питере средняя стоимость номера снизилась при-

мерно на 15%. И в городских отелях существенно упал спрос на дополнительные услуги, например на спа-процедуры.

И в Москве заметно снижение цены отельного номера, по моим ощущениям, 5-звездные отели перешли на ценовой уровень 4*.

В каком регионе спрос был самым высоким?

Это, конечно, Дагестан! Появилось больше информации об этом регионе, и туристы буквально открыли для себя это направление. Загрузка отелей в Дагестане выросла кратно. Если говорить об отдыхе на море, выделю Сочи, где гостиницы просто трещали по швам от наплыва отдыхающих, Анапа же и Крым просели из-за закрытия аэропортов, а вот Каспийское побережье стало более популярным. Конечно, море в Дагестане похуже Черного, но зато горные красоты и экзотика! По официальным данным, в прошлом году Дагестан посетили 1,2 млн туристов. Здесь идет динамичное отельное развитие, предложение пока отстает от спроса. «Азимут» уже построил отель в этом регионе, мы тоже строимся в Дагестане. Уверен, туда еще придут инвесторы.

Насколько рост внутреннего туризма компенсировал отельерам потери от отсутствия въездного?

Однозначно не компенсировал! К тому же и средний чек иностранного гостя был примерно на 20% выше российского. Так что российские гости по показателю «выручка» (а не по количеству туристов) иностранных гостей не заменили.

Насколько эффективной была поддержка отрасли со стороны государства?

О федеральных мерах поддержки я уже сказал — это постановление правительства №141, то есть льготные кредиты для отелей.

В Санкт-Петербурге были одобрены налоговые льготы для гостиниц на 2022 год. Это снизило налоговую нагрузку на организации, которые работают в сфере туризма, гостиничного бизнеса. За это большое спасибо.

Есть региональные меры поддержки, самая распространенная из них — это УСН (упрощенная система налогообложения).

Хочу отдельно сказать про нулевой НДС, который введен в 2022 году. Тут есть о чем говорить и за что бороться. Нулевой НДС для отелей будет действовать до середины 2027 года. Но что получается в перспективе? Например, сейчас отельный номер стоит условные 5000 рублей при нулевом НДС, но когда НДС вернется и станет 20%, то отель или резко потеряет доходность, или должен взвинтить цены. Поэтому есть смысл думать и говорить об отраслевой системе налогообложения, как это давно принято в Европе в постоянном режиме. Хочется не грантами отбиваться, которые то есть, то нет, а создать систему доходности на рынке, понятную инвесторам. Индустрии нужны постоянные меры поддержки, а не разовые!

60% наших расходов — это расходы на персонал. В отельном хозяйстве нужно много сотрудников, и с этим ничего не поделаешь. Японцы пытались ввести роботов, но быстро от них отказались: гость хочет общаться в отеле с живым человеком. Поэтому стоит думать о снижении наших выплат в соцфонды.

Еще одна проблема — это кадры. Во многих вузах есть кафедры или факультеты по гостиничному хозяйству. Около 80–90% мест на этих кафедрах — это платные учебные места. То есть затраты студента на обучение могут составить от 200–400 тысяч рублей. А средняя зарплата сотрудника на стойке в районе 45 тысяч рублей. Понятно, что не все выпускники хотят идти на такую работу. По моей оценке, не более 30% выпускников профильных факультетов идут работать по специальности в отели. Нет «обязаловки» отработать какое-то время по полученной специальности. Одним из путей решения проблемы я вижу такую схему: образовательный кредит плюс обязанность отработать три года по специальности, после этого кредит автоматически погашается.

Вторая часть проблемы образования: невозможно научить студентов без учебных отелей. И это должны быть реально работающие отели, куда приезжают реальные туристы.

Какие основные факторы будут оказывать влияние на гостиничный рынок в этом году?

Во-первых, это отсутствие возможности долгосрочного планирования. Во-вторых, снижение количества потенциальных работников. Молодые люди все чаще стремятся работать удаленно. А отельное хозяйство — это сменная работа и скользящие выходные. Дефицит персонала сильно чувствуется уже сейчас и через год-два он будет только нарастать.

Россияне все чаще путешествуют по стране на своих автомобилях. Такие путешественники не привязаны к одному отелю. Если у туриста есть четыре свободных дня и три ночи, он может провести по одной ночи в трех разных отелях, посмотреть разные города или регионы. Для туриста это хорошо и удобно, а для отеля означает увеличение затрат: одно дело сменить постельное белье один раз за три дня, а другое дело смена белья и выездная уборка каждый

день. И, кроме того, такие туристы меньше покупают дополнительные услуги в отеле. То есть загрузка вроде бы есть, но при этом расходы выше, а доходы ниже.

2023-й должен стать годом возвращения китайских туристов. Отели очень нужны и важны туристы из Поднебесной? Конечно, нужны! Китайские туристы приносили существенные деньги отелям массового сегмента. Хотя у них есть привычки, которые не очень нравятся отелям.

Приведу пример. В одном из наших отелей проживали гости из России, Финляндии и Китая. Мы организовали бесплатный концерт для всех гостей, но надо было забронировать столик. В итоге российские столы ломались, финны заказали пиво, водку и закуску, а китайцы пришли на концерт со своими термосами, но веселились они больше всех. Разница в менталитете!

Но мы ждем китайских туристов! И ждем туристов из ОАЭ.

Уход международных гостиничных сетей из России заметно сказался на работе сетевых отелей? Много ли потеряли отели, которые лишились узнаваемых брендов?

Нет, не сказался. Международные гостиничные сети научили нас работать, мы многое переняли у них. Они привнесли свои стандарты, систему обучения, корпоративные продажи, систему лояльности и продажи иностранным туристам. Мы уже всему этому обучены. Важность бренда понятна: между отелем «Ромашка» и отелем бренда Marriott туристы при прочих равных выберут последний. Но с 2020 года с началом пандемии продажи упали, а бренду за имя всё равно платить надо.

Спустя год уже можно проанализировать, как изменились каналы дистрибуции гостиниц после ухода из России booking.com, airbnb и других сервисов?

Бенефициары ухода Booking.com — это сами отели. В первую очередь городские, так как загородные и курортные не так сильно были на Booking завязаны. У Booking была существенная доля рынка. Даже многие повторные гости, MICE-гости, у которых были «золотые» отельные карты со скидками и пр., всё равно предпочитали бронировать через Booking. То есть 15% + НДС отели отдавали этой системе бронирования. У меня самого на смартфоне всегда было это приложение, это было удобно, привычно.

Сейчас бронирования идут черед Островок, Броневик и другие системы, но они не заместили Booking. Отели-то к этим сервисам подключились. Но российские системы бронирования должны стать привычными для туристов, пока же этого нет.

Какие тренды станут определяющими для развития индустрии?

Тренд десятилетия — это создание туристических кластеров, уже есть некоторые примеры. Один из них — всепогодный курорт Новая Анапа. Очень важно создавать точки притяжения для туристов. Ведь гость едет не только в отель: нужна инфраструктура, транспорт, привлекательные достопримечательности и многое другое. **15**



К каким законам готовиться турбизнесу?

Глава юридического агентства «Персона Грата», автор телеграм-канала «Юридические новости-Туризм» **Георгий МОХОВ** рассказал ТБ о том, какие новые законы повлияют на работу отрасли.

Один из важных законов — уже принятый во втором чтении проект Федерального закона «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Планируемый срок вступления этого закона в силу — 1 сентября 2023 года. Согласно проекту документа, школьные автобусы и автобусы, перевозящие организованные группы детей, смогут бесплатно проезжать по платным участкам автомобильных дорог. Это, безусловно, повысит уровень комфорта, дети будут меньше уставать в дороге. Право на бесплатный проезд получит и транспорт, перевозящий школьников, например, на соревнованиях и в лагеря отдыха.

Второй закон, который может вступить в силу в 2023 году — закон о гостевых домах. Законопроектом предлагается дополнить Федеральный закон № 132-ФЗ нормами, которые будут определять, что такое «гостевой дом», какие услуги он должен оказывать, а также порядок классификации гостевых домов.

Классификацию этих средств размещения вправе проводить аккредитованные организации, планируется, что она будет добровольной. Цель законопроекта — ввести в легальное поле десятки тысяч гостевых домов, по примерным подсчетам — на 150 тысяч мест. Особенно много таких объектов в Краснодарском крае, в Крыму, на Алтае, в других традиционно курортных районах. Собственников гостевых домов обяжут соблюдать правила миграционного законодательства. Контролирующие органы получают право проводить проверки.

Еще одна животрепещущая и даже скандальная тема — это закон об электронных путевках. Принятие закона вызвало много вопросов и возражений у туроператоров. В середине февраля состоялось заседание рабочей группы Комитета по туризму Госдумы по этому вопросу. Комитет пригласил на заседание регулятора отрасли — Министерство

экономического развития, представителей туристического сообщества, разработчиков и оператора системы электронных путевок. Позиция Комитета ГД по туризму такова: закон принят и должен работать, новых отсрочек уже не будет. До 1 сентября остается более шести месяцев, которые необходимы для подключения к этой системе. Так что сейчас нужно объединить усилия и пройти возникшую развилку, чтобы с 1 сентября электронная путевка заработала.

Теперь о проекте Федерального закона «О туризме и туристской деятельности в Российской Федерации». Еще в начале 2021 года премьер-министр Михаил Мишустин утвердил план законопроектной деятельности Правительства на 2021 год. В их числе был указан и новый закон «О туризме и туристской деятельности в РФ». Сложность разработки такого масштабного законопроекта привела к отсрочке его внесения и принятия, но он по-прежнему остается в плане разработки Минэкономразвития. Дело усугубляется тем, что многие преобразования в сфере выездного, так и внутреннего/выездного туризма разрабатывались в других экономических и геополитических условиях и сегодня все эти моменты надо рассматривать по-новому, включая базовую стратегию развития туризма, утвержденную до 2035 года. Видимо, планы развития отрасли ждут масштабные изменения. **ТБ**



- ✓ Электронная путевка заработает с 1 сентября нынешнего года
- ✓ Автобусы с детскими тургруппами с 1 сентября смогут бесплатно проезжать по платным дорогам
- ✓ Изменившиеся экономические и геополитические условия повлияют на базовую стратегию развития туризма, утвержденную до 2035 года, и будут учтены в Законе «О туризме и туристской деятельности в РФ»

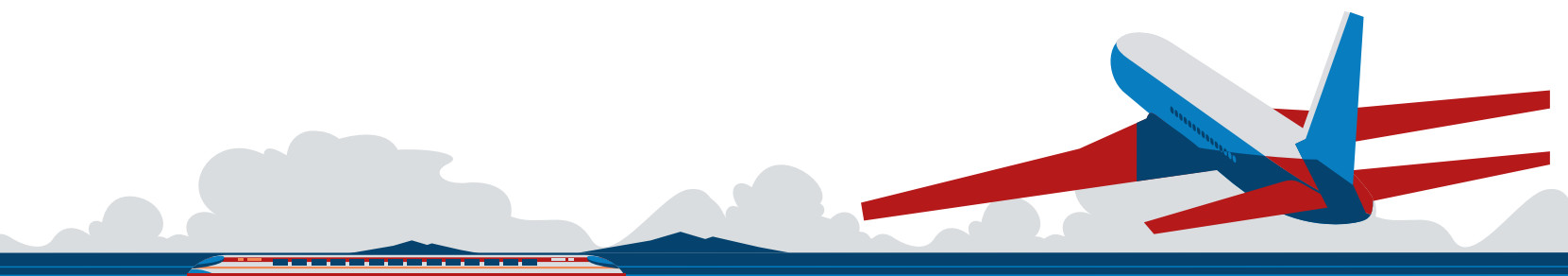


ПУТЕШЕСТВУЙ!

РОССИЙСКИЙ
ТУРИСТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

Организатор:

 **РОСКОНГРЕСС**
Пространство доверия



8-11 ИЮНЯ 2023
МОСКВА, ВДНХ

деловая
программа

выставка

фестиваль



rustravelforum.com



#ПУТЕШЕСТВУЙ!



Кристина Леон Изнага: Куба вновь на подъеме

С 1 февраля пост советника по туризму посольства Кубы в РФ перешел к **Кристине Леон ИЗНАГА**, она сменила на этой должности Хуана Карлоса Эскалона. Новые амбициозные планы и способы их воплощения стали предметом беседы нового советника с корреспондентом ТБ.

Кристина, прежде всего, примите наши поздравления с новым назначением! С какими итогами по российскому рынку был закончен 2022 год, и какие показатели по турпотoku в начале 2023-го?

На конец декабря 2022 года Россия занимала 6 место по числу выданных виз на Кубу — 54 383. А на сегодняшний момент, за январь-февраль на остров Свободы пришло 14 953 человек. Это очень существенный рост: Россия вышла на 4 место. Первое место среди иностранных рынков поставщиков туристов в 2022 году заняла Канада, второе —

кубинская община за рубежом, третье — США. Всего же, Куба приняла в 2022 году более 1,6 млн. иностранных туристов, что на 453% больше, чем за предыдущий год.

Каковы прогнозы роста турпотока из нашей страны в 2023 году?

Планы амбициозные: мы планируем принять 162 000 тыс. человек. Для наших потенциальных туристов мы разработали новые инновационные предложения и свежие направления буквально на любой вкус. Это и великолепный пляжный отдых, экскурсии по историческим городам, дайвинг, яхтинг, рыбалка... В последнее время стали очень популярны «табачные» маршруты. Мы, кубинцы, хорошо понимаем, что приезжающие российские туристы испытывают особые чувства к нашему образу жизни. Это стало основой нашей маркетинговой программы CubaUnica! Уникально — это слово не нуждается в переводе.

Какие чартерные программы на Кубу действуют сейчас?

Планируется ли их рост?

Интерес к направлению на российском рынке высокий, но наращивать турпоток мешает недостаток перевозки — в настоящее время прямые рейсы на Кубу выполняются только два раза в неделю единственной авиакомпанией Nordwind Airlines, полеты осуществляются из Москвы в Варadero и Кайо-Коко. Также перелеты возможны через Турцию. Это, безусловно, недостаточно для российского рынка и сейчас посольство ведет переговоры с перевозчиками о возможности открытия новых рейсов. Как только это произойдет, число туристов вырастет.

Когда российские туристы смогут расплачиваться на Кубе картами «МИР»?

С прошлого года идет работа Национальной системы платёжных карт (НСПК) над внедрением платежной системы «МИР» в стране. Надеемся, что вскоре использование карт российской системы на территории Кубы станет возможным.

Расскажите о маркетинговых планах представительства в этом году.

Мы продолжаем активное продвижение в России кубинского направления: разрабатываем программы, которые будут способствовать достижению прежних показателей: ориентируемся на уровень доковидного 2019 года. Прошлой осенью представительство министерства туризма Кубы в рамках новой программы CubaUnica! успешно провело роуд-шоу по пяти городам России. Так, встречи кубинской делегации с российскими турфирмами прошли в Санкт-Петербурге, в Волгограде, Ростове-на-Дону, в Краснодаре и Сочи. И сейчас мы продолжим расширять географию, будем представлять туристические возможности нашей страны в других российских городах: в Ярославле, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре и др. В 2023 году мы уже поучаствовали в международной выставке дайвинга Moscow Dive Show, участвуем в ITM, MITT, Leisure, OTM и др., и, конечно, примем участие в международной туристической ярмарке FITCUBA 2023, которая состоится с 1 по 5 мая в Гаване

и будет посвящена культурному наследию. Мы сотрудничаем с туроператорами и такими организациями, как АТОР и АНТОР, планируем проводить ФАМ-трипы. Нам очень важно поддерживать высокий уровень качества, чтобы наши гости возвращались довольными и в дальнейшем рекомендовали путешествия на Кубу. Большое внимание в этом году мы планируем уделять медицинскому и деловому туризму.

Кристина, российский турист уже довольно хорошо изучил самые популярные места Кубы. Тем не менее, на какие малоизвестные, но интересные локации вы бы посоветовали обратить внимание?

О, Куба — это настоящее разнообразие выбора! Прежде всего, я бы обратила внимание на Сантьяго-де-Куба — это восточная провинция Кубы. Она является одной из первых территорий, освоенных испанскими поселенцами в начале XVI века. «Главный порт Кубы» до XVII века был известен как центр выращивания сахарного тростника, а также цитрусовых, фруктов и табака. Помимо своей первозданной природы, парк славится историческими, археологическими и культур-

ными достопримечательностями. Здесь располагается Мировой Биосферный Заповедник Баконао, с 1987 включенный в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Роскошные пляжи с золотистым мягким песком и увлекательный дайвинг на коралловых рифах — это курорт Сьенфуэгос. Город, сохраняющий классический архитектурный ансамбль, напоминающий атмосферу Франции XIX века, в 2005 году также стал объектом Всемирного наследия ЮНЕСКО. Провинция Санкти-Спиритус, что в переводе с испанского языка означает земля Святого Духа — очень интересное место. Помимо очаровательного Сьенфуэгоса, внимание туристов национальный парк Кагуанес, объявленный биосферным заповедником ЮНЕСКО, с подводными пещерами, где обитают пресноводные губки — эндемики Кубы. Открылось и новое туристическое направление: Кайо-Крус, небольшой остров рядом с уже знаменитым Кайо-Коко, там тоже надо обязательно побывать!

Мой совет туристам — возьмите машину на прокат и отправляйтесь за уникальными впечатлениями! **TE**

Беседовала Татьяна Бутурлина

ТОП-5 ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ КУБЫ

Гавана. Как бы ни были хороши морские курорты, по-настоящему увидеть и почувствовать Кубу можно только в Гаване. Исторический центр кубинской столицы — прекрасный образец испанского колониального стиля. Миллионы долларов потрачены на его реставрацию, после которой Старая Гавана была включена в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

В ее центральных кварталах можно увидеть немало барочных дворцов, необычайной красоты старинных соборов и, уж что совершенно неожиданно, Капитолий — точную копию вашингтонского, построенную в 1929 году проамериканским диктатором Херардо Мачадо.

Сантьяго-де-Куба. Второй по величине город острова — Сантьяго-де-Куба — прижат к морю грядой Сьерра-Маэстра. Эти горы, объявленные природно-историческим памятником, — свидетели почти всех кубинских освободительных войн. Отсюда партизанское восстание под руководством Фиделя

Кастро распространилось на всю страну. Казармы Монкада рядом с Сантьяго-де-Куба стали первой мишенью для бойцов Фиделя, которые атаковали их 26 июля 1953 года. Правда, безуспешно. Следы от пуль на стенах видны до сих пор, а сами казармы превращены в музей, посвященный истории кубинской революции.

Кохимар. Кубинцы не прощают Америке эмбарго, и единственный почитаемый на Кубе американец — Эрнест Хемингуэй. На его вилле Finca Vigia в местечке Кохимар теперь музей, где сохранились

личные вещи писателя, книги, охотничьи трофеи и фотографии пойманных им рыб. Рядом с виллой стоит на вечном приколе легендарная яхта «Пилар». Именно на ней Хемингуэй однажды поймал рыбу, которая утащила его на 12 километров от берега. Об этом он написал в повести «Старик и море», как говорится, с натуры.

Сьенфуэгос. Это самый французский из всех кубинских городов. Что неудивительно — город основали в 1819 году французские эмигранты. Его шарм легко почувствовать в парке Хосе Марти — по сути главной площади города, где расположены все знаковые достопримечательности Сьенфуэгоса: дворцы полуторазековой давности, кафедральный собор, театр Томаса Терри. Весь исторический центр города объявлен национальным памятником и находится под охраной ЮНЕСКО.

Тринидад. Пожалуй, только паутина проводов напоминает, что на дворе XXI век. На улицах Тринидада нет даже машин — въезд в исторический центр для них закрыт. Столетиями город процветал благодаря торговле сахаром и рабами. Но 200 лет назад торговля сошла на нет, и Тринидад замер во времени, сохранив уникальную колониальную архитектуру тех времен. С колокольни монастыря Святого Франциска он виден как на ладони. Вдоль булыжных мостовых выстроились в ряд 1211 невысоких разноцветных домов с черепичными крышами, а во дворцах плантаторов Брунета и Кантеро, похожих на декорации к фильму о рабыне Изауре, кажется, по-прежнему витает дух колониальной эпохи. Лучшее всего приезжать сюда в июне, когда здесь с музыкой и карнавальными шествиями празднуют День святого Хуана.



Здравствуй, искусственный интеллект



Технологии перестали быть привилегией и стали необходимым минимумом для выхода любого туристического продукта на рынок, — считает **Виктория КИЗИМОВА**, генеральный директор компании «Мой Агент».

ЖИЗНЬ БЕЗ BOOKING.COM

Уход с рынка booking.com и других западных сервисов бронирования обозначил те проблемы, с которыми необходимо справиться в ближайшее время. Для клиента booking.com решал в одном окне все задачи: удобный поиск и онлайн-бронирование, рейтинги, выбор способа оплаты, предоставление гарантий, прямая связь с отелем и т.п. Сейчас клиент для полноценного бронирования вынужден использовать сразу несколько платформ. Это ухудшило пользовательский опыт.

Для отелей booking.com представлял собой быстрый и понятный канал дистрибуции. Есть разные мнения, стоили ли этот канал своих денег, но продажи он точно обеспечивал. Сейчас отели активно занимаются собственной b2c-дистрибуцией, узнаваемостью, программами лояльности для того, чтобы сохранить свою долю прямых продаж, если вдруг западные платформы вернуться или на рынке вырастет домашний дублер «букинга».

Для OTA и агрегаторов уход booking.com стал окном возможностей, но обеспечить регистрацию отелей в короткие сроки, отладить работу с контентом, управлять возросшим количеством бронирований стало непросто.

СТАРТАПЫ НЕ ОСТАНОВИТЬ

Бум стартапов в индустрии был до пандемии, все хотели вложиться в турбизнес. Пандемия существенно поубавила этот пыл, инвесторы стали осторожнее. Но, конечно, колесо стартапов не остановить. Из классных и полезных сервисов отмечу те, на которые обратила внимание в 2022 году.

<https://www.funtam.ru/> — сервис по бронированию активностей. Помогает туристам быть в курсе того, что происходит в том месте, где они отдыхают.

<https://apeironspace.com/> <https://rmshare.ru/> — технология цифрового отеля, возможность управлять со смартфона пребыванием в гостинице. Заселение без администратора, регулировка освещения и медиа, румсервис и персонализация завтрака — и все это через приложение.

ДИНАМИКА РОСТА

Использование онлайн-технологий растет во всех сегментах туристической индустрии, но особенно интересна картина изменений на гостиничном рынке. До февраля 2022 года лидерство booking.com в дистрибуции отелей было полным и безоговорочным — 60% всех бронирований в России были сделаны через этот канал. Прямые покупки на сайтах отелей составляли 20%, остальное делили OTA, туроператоры и агрегаторы. К концу прошлого года ситуация кардинально изменилась: прямые продажи отелей выросли до 50%.

В сегменте продажи железнодорожных билетов доля собственных продаж на сайте РЖД составляет около 50%. Примерно 25% билетов по-прежнему покупают в кассах на вокзалах и столько же продается через агентов.

С турпакетами ситуация обратная. В связи с комплексностью продукта, большим количеством нюансов, необходимых к анализу при бронировании, доля прямых продаж пакетов на сайтах туроператоров составляет от 5% до 15%, остальное туроператоры реализуют через турагентов.

Думаю, что в 2023 году цифровизация пройдет по авторским турам. Это довольно сложная история, метаплатформа, но тем интереснее и разнообразнее будет опыт путешествий. Пример такого сервиса — <https://youtravel.me/>

ТРЕНДЫ И БУДУЩЕЕ ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИЙ

Перечислю главные тренды развития онлайн-технологий в туризме, ссылаясь на исследование компании Startus Insights. Это — искусственный интеллект, большие данные и аналитика, иммерсивные технологии, сервисы для гостей отеля, интернет вещей, бесконтактные технологии, интернет-маркетинг, инновации Covid-19, роботизация, персонализация и блокчейн.

Эти технологии экономят время и деньги на довольно рутинных операциях. Обычно на таких участках чаще всего есть текучка кадров, эмоциональное выгорание.

Какие же это технологии и как их применяют?

Развитие искусственного интеллекта существенно сокращает расходы тревел-игроков на постпродажное обслуживание. Распознавание речи, чат-боты, цифровые аватары, голосовые помощники — это уже наша реальность. У авиакомпаний и отелей, которые напрямую взаимодействуют с клиентом, автоматизация может уже сейчас достигать 70% успешно обработанных обращений. В ситуации пандемии, закрытия границ, при массовых распродажах поддерживать кратковременные пики обращений эффективно без этих технологий уже просто невозможно.

Большие данные и аналитика. Что стоит за этими словами для простого пользователя, для нас с вами? Это означает, что крупные компании, цифровые и банковские экосистемы собирают данные о поведении пользователей, обезличивают его и используют для построения моделей. Эти модели помогают с большой долей вероятности предсказать эффективность рекламы, персонализируют результаты поиска клиента. Самые продвинутые компании — пользователи больших данных могут применять их для динамического ценообразования и контроля продаж. Это отличная возмож-

ность, например, для регионов России продвинуть свой продукт на локальном рынке с небольшими бюджетами.

Лично меня очень впечатляет все, что обещают иммерсивные технологии. То есть технологии, при использовании которых стирается грань между вымышленным и реальным миром. Все стремительно меняется, появляются новые авиакомпании, обновляются отели. Путешественник не хочет ждать, он хочет осуществлять покупку после получения полной информации.

Интернет вещей и сервисы для постояльцев отелей — smart-отели мне тоже очень нравятся и как пользователю, и как человеку, который следит за развитием технологий. Эффективное использование smart-технологий в отелях могут заменить администраторов и ресепшн, а также сделать более эффективным использование труда горничных и другого обслуживающего персонала. Малым и средним отелям содержать целую команду сотрудников может быть дорого и совсем не обязательно. Возможность обойтись небольшим штатом послужит драйвером роста небольших, но качественных гостиниц по всей стране.

А КАК ЖЕ B2B?

Большинство существенных изменений на рынке тревел-технологий касаются прямых пользователей. Значит ли это, что влияние туристических агентов будет уменьшаться и все клиенты начнут бронировать себе билеты, отели и другие сервисы напрямую? И да, и нет.

Если люди будут больше путешествовать, если будут бронировать самостоятельно онлайн, часть услуг им возможно станет оформлять удобнее напрямую у поставщиков. И тогда пострадают те агенты, чьим основным драйвером продаж были скидки.

Агенты, чей добавленной стоимостью была экспертиза, будут еще более востребованы. С 2020 года роль таких агентов только укрепилась. Востребованы будут те, кто используют CRM, онлайн подписывает договоры, понимает в технологиях динамических пакетов и может разобраться в поставщиках.

ТОП-5

ЛИДЕРОВ ОНЛАЙН-ДИСТРИБУЦИИ ОТЕЛЕЙ*



Источник: Travelline

* — данные по состоянию на конец 2022 г.

11 ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИЗМЕ



Источник: Startus Insights

Россия — огромная страна, у нас очень много талантливых менеджеров, разработчиков, которые хотят изменить к лучшему клиентский опыт через свой классный продукт. У нас есть и база, и возможности быть в авангарде новых тревел-технологий и интересных решений.

Я использовала данные из выступлений своих коллег — Александра Галочкина, компания Travelline, Оксаны Даниловой, компания ТКП, Леонида Мармера, Skolkovo, Леонида Пустова, сообщество TravelStartups. Благодарю их за предоставленную информацию. **ТБ**

«Большая тройка» ГДС потеснилась

В прошлом году на российском рынке онлайн-бронирования произошли революционные изменения

В 2022 году Россию покинули крупные западные системы бронирования — Booking, Airbnb и другие, а все три ведущих глобальных дистрибутивных систем (ГДС) — Amadeus, Travelport и Sabre лишились существенной доли рынка.

В силу геополитических причин, ГДС, как и другие западные компании, приняли решение сократить свое присутствие в России. К такому решению западные ГДС подтолкнуло и вступившее в силу 1 ноября постановление Правительства РФ от № 1393 «Об утверждении требований к автоматизированной информационной системе оформления воздушных перевозок, к базам данных, входящим в ее состав, к информационно-телекоммуникационной сети, обеспечивающей работу указанной автоматизированной информационной системы, к ее оператору, а также мер по защите информации, содержащейся в ней...».

В рамках этого постановления все авиакомпании в Российской Федерации должны использовать для хостинга

и дистрибуции только программное обеспечение, сертифицированное на территории РФ. Как отмечают опрошенные ТБ эксперты, ни одна из трех ГДС, представленных в России, не обеспечила выполнение новых требований. В связи с этим все российские авиакомпании, которые имели иностранный хостинг и дистрибуцию на рынке РФ через глобальные дистрибутивные системы, в срочном порядке мигрировали на российские аналоги.

Авиакомпании «Азимут» и S7 теперь используют ОРС (бывший ТАИС), остальные авиакомпании ушли в «Леонардо» (Сирена Трэвел). Дистрибуция идет соответственно через ОРС и «Миксвел» (новый веб-сервис Сирены Трэвел).

Также три авиакомпании — «Аэрофлот», Уральские авиалинии и S7 предоставляют агентствам дополнительно прямой NDC-протокол подключения. Продажи российских авиакомпаний теперь ведутся на стоке ТКП или на прямых стоках авиакомпаний.



При этом эксперты подчеркивают, что иностранные авиакомпании по-прежнему продаются через ГДС на стоке БСП или, что редко бывает, на прямом стоке. Однако с момента начала СВО часть иностранных авиакомпаний остановили продажу своих рейсов в БСП Россия. Теперь, например, купить билет на Lufthansa возможно только через зарубежного партнера.

Как сообщили ТБ в пресс-службе московского представительства Amadeus, «компания Amadeus выполняет в России свои обязательства по действующим клиентским контрактам с соблюдением применимых санкций».

Новые контракты на российском рынке не подписываются. **ТБ**

Турбизнес
Travel Trade Russia

№ 1–3 / 377 2023

Выпускающий редактор: Иван Калашников
Редактор: Элеонора Арефьева
Корреспонденты: Михаил Шугаев
Татьяна Бутурлина
Корректор: Марина Мартынова
Художник: Нелли Филимонова
Фотографии: «Турбизнес»
Shutterstock, РЖД
Лори

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 017214 от 20.02.1998.

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

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

Турбизнес
МЕДИКОЛОГИЯ • 1991

Генеральный директор ИД «Турбизнес»: Иван Калашников
i.kalashnikov@tourbus.ru
Директор по рекламе: Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru
Отдел информации и распространения: Лариса Лаврова
l.lavrova@tourbus.ru
Отдел workshop: Людмила Сивова
Виктория Перова
Елена Архипова
workshop@tourbus.ru
Отдел ТБ-Events: Лариса Тарасюк
l.tarasyuk@tourbus.ru



Ольга Кабо: Вся моя жизнь состоит из путешествий

В этом году у заслуженной артистки РФ **Ольги Кабо** — двойной юбилей. 55 лет со дня рождения и 40 лет творческой деятельности. Ольга признается, что вся ее жизнь — это сплошная дорога. Благодаря работе она объездила сотни городов, побывала в разных странах и познакомилась с удивительными людьми, которые дарили незабываемые эмоции и впечатления!

Ольга, у вас за плечами — более 80 фильмов. А можете выделить какую-то особую роль, героиню, которая особенно вам близка? Таких, дорогих сердцу фильмов и ролей — множество. Все мои роли я пропускала через себя и мне нелегко принимать тот факт, что уже никогда не вернешься назад, именно на ту съемочную площадку. Хорошо помню свою самую первую роль на Одесской киностудии в картине «И повторится всё...» В Одессу я, 15-летняя, впервые отправилась самостоятельно, без родителей. Плавать я люблю, и плаваю хорошо. А тут, после жаркого дня, проведенного на съемочной площадке, решила поздно вечером в одиночку искупаться в Черном море. Заплыла так далеко, что в какой-то момент не смогла определить, где берег: где огни города, а где свет от кораблей. Буквально интуитивно выплыла. С тех пор по ночам в море не плаваю.

Годы учебы и становления я вспоминаю с большой благодарностью. В 1989 году я окончила актерский факультет ВГИКа, мастерскую Сергея Бондарчука и Ирины Скобцевой. Потом пришла на сцену Театра Российской Армии, сыграла там свою первую главную роль — Нины Арбениной в «Маскараде», стала известной благодаря кино.... К счастью, я успела сняться в советском кино, которое дало мне основополагающую платформу ремесла. С этими знаниями, этим стержнем я иду до сих пор. У тех, кто начинал позже меня, уже другое отношение к профессии.

Вы недавно признались, что уже наскучило играть романтических героинь. Какой типаж вас бы заинтересовал?

Ярлык ампулы обрубают крылья многих артистов. За мной в кинематографе закрепилась такая лирико-романтическая героиня, светлая и невинная. И какое-то время, признаться, я с большим удовольствием с этим справлялась. Играла в рыцарских, любовных фильмах. Но жизнь, как известно, с возрастом ставит нам подножки. Сейчас, в 55, я уже другой человек, и сыграть такую «воздушную барышню», наверное, уже и не получилось бы. А вот ролей «мам-злодеек», которые слишком активно вникают в жизнь своих детей, стало у меня больше. Вот недавно я сыграла в комедийном телесериале «Родком». Там я — жесткая директор школы — Анна Петровна. Эта женщина, не терпящая возражений и совершенно не дающая своей дочери дышать.





А никогда не жалели, что выбрали актерскую дорогу?

Я безмерно дорожу своей профессией. Было мгновение, что я решила посвятить себя полностью семье, но этого не произошло, я вернулась. Сложно отпустить хвост своей Синей птицы. Но, к сожалению, действительно хороших киноролей для актрис моего возраста очень мало. Иногда читаю сценарий и думаю: ну Боже, зачем? С одной стороны, с каждым годом мы приобретаем опыт, с другой — диапазон ролей, которые мы можем сыграть, сужается. А вот театр — в этом я благодарна моему Моссовету — напротив, предлагает богатую галерею образов, понятия возраста в театре не существует.

Кроме съемок — какие у вас увлечения, хобби? Как вы отдыхаете?

Обожаю путешествовать. Моя жизнь — это вообще постоянный путь, который сталкивает меня с удивительными людьми. География моих гастролей уникальная. Самолеты, поезда — романтика! Вот и свой юбилей я встретила на гастролях в Новосибирске. Накануне, 27 января мы играли «Мастера и Маргариту», потом пошли с моими новосибирскими друзьями в ресторанчик, а в ночь я села в самолет и домой, где меня уже ждала семья. Ровно так: из Сибири в Москву было и в прошлом году. Вообще, я даже в детстве все время путешествовала. Урал, Нижний Тагил, Мариуполь... Туда мы постоянно ездили с бабушкой через Москву. В плацкартных вагонах, обязательно с подарками: арбузами, дынями, даже с маслом в трехлитровой банке с соленой водой, чтобы не растаяло. С тех пор я отлично пакую вещи и очень быстро собираюсь. Многие вот удивляются: как в таком маленьком чемодане может уместиться столько вещей? Особый навык и годы тренировок. Когда я отправляюсь в путешествие, то обязательно разрабатываю «план действий»: куда в первую очередь сходить, что посмотреть, с кем обязательно встретиться.

Какие любимые страны?

В последнее время часто вспоминаю, как много лет назад приехала в Италию, в небольшой городок Пеннабилли в гости

к великому сценаристу, писателю, художнику Тонино Гуэрра, которого уже, к сожалению, нет с нами. У нас намечался очень интересный творческий проект, и эта встреча стала чем-то невероятным! Я старалась записывать за Тонино его слова, фразы, которые я до сих пор цитирую, например: «Красота — это уже молитва». Каждый его рассказ — сюжет для романа. Он привел меня в свой кабинет, в котором стоял стол, заваленный книгами, за окном — горы.

«Я сажусь в кресло и смотрю, что происходит за окном, пишу то, что чувствует мое сердце», — говорил он. А потом, в Риме, где мы были на гастролях с Аликой Смеховой, супруга Гуэрра — Лора провела для нас экскурсию по местам Федерико Феллини и Тонино. Это был настоящий фонтан счастья!!!

В России любимые места есть?

О, это прежде всего Байкал! Когда я приехала в Иркутск на гастроли со спектаклем «8 любящих женщин», то очень переживала, что увидела эту красоту одна, без детей. Меня не покидало ощущение магии этого региона. Всей труппой мы бросились умыться водами Байкала, закупать обереги. Местные жители поведали нам много легенд. Например, что ничего нельзя забирать с берегов старика Байкала, даже самый маленький камушек. Очень люблю Кемерово, Новокузнецк, Саратов, где у меня много друзей. Ну и, конечно Петербург — это моя такая неспетая песня, моя любовь. Только в Северной столице у меня получается много мечтать и никуда не спешить, ритм жизни здесь совсем иной, чем в столице. Перечислять любимые места придется долго, но я бы выделила Исаакиевский собор и Марсово поле.

А можете вспомнить свой самый лучший или необычный подарок?

Для меня самый большой подарок — это провести вечер с любимыми. Я получала очень много разных и необычных подарков. А вот самым романтичным и искренним подарком, стал, пожалуй, одесский. Мы с Виктором Авиловым играли на мой день рождения в Одессе спектакль «Мастер и Маргарита». Он — Воланд, а я — Маргарита. На сцене были и цветы, и шарики, и аплодисменты. И когда мы уже сели в отходящий поезд, я вдруг увидела юную девочку, которая бежала по платформе. Она не попала на спектакль, но очень хотела меня поздравить. Она бежала, поезд уже уходил и кричала: «Ольга Игоревна! Успела!» Вручила мне маленький, замерзший цветочек. На букет у нее просто не было денег... Я была очень тронута.

Ольга, а какие у вас творческие планы в театре? Где сейчас вас можно увидеть?

Мне повезло: у меня на сцене не было ни простоев, ни пауз. И как-то я была всегда очень востребована. Сейчас меня можно увидеть в моем любимом месте: Театре им. Моссовета, в котором я служу с 2002 года. [ТЕ](#)

Беседовала Татьяна Бутурлина

XIV ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-ТУРИЗМА И MICE

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD 2023

Ваше мероприятие

Ваш регион

на MICE-карте России

15 номинаций

Все участники рынка
делового туризма и MICE

mice-award.ru

Номинарование на награду

1 апреля – 30 июня 2023



miceday.ru



mice-award.ru



micemap.ru

Всероссийский

ДЕНЬ MICE

**MICE КАРТА
РОССИИ**

- miceday.ru • @miceday2023
- mice-award.ru • @miceaward
- @miceacademy

Дополнительная информация: Лариса Тарасюк • L.tarasyuk@tourbus.ru • +7 (495) 723-72-72

ОРГАНИЗАТОРЫ



Турбизнес
МЕДИАКОМПАНИЯ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕРЫ



30
DEMLINK
30 YEARS ANNIVERSARY



Олег Давыдов

Олег Шогинев

Людмила Киселева

Татьяна Рязань

*Объединяем
Возможности*



DEMLINK



DEMLINK

Atlas