

Турбизнес

Travel Trade Russia



СТРАСТИ ПО РЕЕСТРУ

ПОЧЕМУ АГЕНТСКИЙ РЕЕСТР ПРОДОЛЖАЕТ ВОЛНОВАТЬ РЫНОК

ЗАКАТ ОКТОГО

ЧТО ПРИВЕЛО ЯРКИЙ ТРЭВЕЛ-СТАРТАП К БАНКРОТСТВУ

ТУРИЗМ «ВРУЧНУЮ»

КАК РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРФИРМЕ ПОПАСТЬ НА ПОЛКУ К «ФЕДЕРАЛУ»

главная тема

ПРИБЫЛЬНЫЙ РЕЦЕПТ

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ



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

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD

2017

16 номинаций
Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Номинарование
до 15 июня 2017 г.

Церемония награждения
5 октября 2017 г.

Дополнительная информация:

Ирина Ильина

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



УЧРЕДИТЕЛИ



ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА РФ

BUSINESS TRAVEL
MICE AWARDS

conference.ru

ОРГАНИЗАТОР

to events
ТУРБИЗНЕС

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО
ПО ТУРИЗМУ

СТРАХОВОЙ ПАРТНЕР

ИНГОССТРАХ
Ingostrakh 7

Главный редактор Софья Константинова
s.konstantinova@tourbus.ru

Дизайнер Юрий Киян

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

Редакция журнала «Турбизнес»

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

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации от 21.02.2014 от 20.02.1998.

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

При использовании материалов ссылка на журнал «Турбизнес» обязательна.

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

Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

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

Исполнительный директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru

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

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

Менеджер отдела рекламы Анастасия Пшеничная
reclama@tourbus.ru

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

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

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

Сайт www.tourbus.ru
Михаил Шугаев
m.shugaev@tourbus.ru
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»
Лариса Мартынова

BUSINESS TRAVEL

БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС-ТУРИЗМ

Главный редактор Александра Загер
a.zager@tourbus.ru

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Пять звезд

ОТЕЛЬНОСТИ

Главный редактор Элеонора Арефьева
e.arefyeva@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

© ООО ИД «Турбизнес»

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Турецкое лето?
- По накатанной
- Легендарный маршрут
- Двойные красно-белые

12 АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Страсти по реестру

ТЕМА НОМЕРА

14 Искусство врачевания

16 ПРИБЫЛЬНЫЙ РЕЦЕПТ

Оздоровительный и медицинский туризм — какое место занимает Россия на этом рынке?

24 ТРАНСПОРТ

Новости

26 ГОСТИНИЦЫ

Закат яркого стартапа

28 ТЕХНОЛОГИИ

Направление — Россия

30 СТРАХОВАНИЕ

В ответе за качество

32 РЕГИОНЫ РОССИИ

Туризм «вручную»

РЫНКИ

34 Ностальгия как драйвер туризма

36 Летний вечер в Гаграх



- 38 Курорт посреди моря
- 40 Двойной форсаж
- 41 Отели Ровиня ждут гостей!
- 42 Лето на евродаче
- 44 Поддержим наших в Кёльне!

46 VIP-КЛИЕНТ
Фантастически вредная привычка

48 ЭТО ИНТЕРЕСНО
Путевка к звездам

С.40





Турецкое лето?

Страна выбивается в лидеры предстоящего лета и все активнее «теснит» внутрироссийские направления.

«Турция в 2017 году планирует принять 5 млн российских туристов», — заявил еще в середине марта заместитель министра культуры и туризма Турции Хусейн Яйман. Игроки рынка дают более реалистичные прогнозы. По их мнению, турпоток вряд ли «перебьет» успешный 2014 год, когда в стране отдохнуло 4,4 млн наших соотечественников, однако Турция уже стала однозначным лидером на этапе раннего бронирования. По информации АТОР, на страну пришлось до половины продаж путевок у крупных операторов.

Турецкие отельеры выставили привлекательные цены, чтобы закрепить свое возвращение на российский рынок. В РСТ отмечают, что расценки для российских туристов в Турции снизились почти в полтора раза, особенно заметны изменения в отелях 5*. Уже очевидно, что по причине роста цен на размещение и отсутствия гибкости в «приемной» политике российским курортам в сезоне 2017 года придется трудно.

«Возвращение турецкого направления, безусловно, влияет на рынок, — говорит генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. — Если учесть, что Турция предлагает очень приемлемые цены, а интерес к российским Крыму и Краснодарскому краю несколько поутих, не исключено, что на отечественных направлениях будет наблюдаться снижение спроса на 5–10%».

Подогревают интерес к направлению и сообщения о том, что Турция готова принимать российских туристов без загранпаспортов. Об этом заявил министр иностранных дел Турции Мевлют Чавушоглу. Эксперты считают эту инициативу практически невыполнимой, но называют неплохим пиар-ходом.

Между тем 10 апреля в СМИ появилась информация о возможном приостановлении выполнения чартеров в аэропорты страны «в связи со сложной внутривосточной ситуацией в Турецкой Республике». Якобы такое письмо от Росавиации получили российские авиакомпании. Официального подтверждения этому нет, и, как отмечают отраслевые объединения, это следует считать предупреждением, а не запретом и руководством к действию.



Вопрос месяца

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ХОД РАННЕГО БРОНИРОВАНИЯ ОТДЫХА В ТУРЦИИ В ЭТОМ СЕЗОНЕ?

Спрос на Турцию уже можно назвать рекордным	35%
Спрос на Турцию такой же, как до «запрета»	31%
Популярность Турции ниже, чем в прошлые годы	17%
У нас Турцию практически не спрашивают	17%

Источник: опрос на сайте tourbus.ru



8%

Настолько сократилось число поездок российских граждан за рубеж в 2016 году. За границу в указанный период, по данным Росстата, выехало 31,7 млн наших граждан, что на 7,9% ниже показателя предыдущего года. В ТОП-10 самых популярных у россиян стран вошли Абхазия, Финляндия, Казахстан, Украина, Китай, Эстония, Германия, Польша, Таиланд и Кипр.



43 место

Заняла Россия в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма Всемирного экономического форума The Travel and Tourism Competitiveness Report. Наиболее сильные позиции в рейтинге наша страна занимает по конкурентоспособности цен (11-е место) и инфраструктуре воздушного транспорта (22-е место).



1,2%

Таков процент россиян, получивших отказ в шенгенской визе в 2016 году. Всего в «шенгене» было отказано 38,5 тыс. заявителей из России, — свидетельствуют данные, размещенные на сайте Еврокомиссии. В 2015 году отказ в визе получили 45,4 тыс. наших граждан (1,3%). Общее число обращений россиян за шенгенскими визами в 2016 году сократилось на 9,2% по сравнению с предыдущим годом.

По накатанной

ANEX Tour и «TUI Россия» объявили об изменении комиссионной политики.

С 3 апреля вступает в силу новая градация комиссионного вознаграждения туроператора ANEX Tour. Согласно ей, размер вознаграждения будет зависеть от количества туристов, которых агентство отправило на отдых. Так, комиссию в 9% оператор предоставит за 1–10 туристов, 10% — за 11–30 туристов, 10,5% — за 31–50 туристов, 11% — за 51–150 туристов, 11,5% — за 151–250 туристов.

Туроператор «TUI Россия» также объявил о «новой стратегии дистрибуции». Базовая агентская скидка будет составлять 7%, при этом максимальная увеличится до 14%. Важным нововведением TUI станет обновление условий расчета скидки: теперь она будет зависеть от одного из двух параметров — от количества оплаченных туров или от определенного оборота, обеспеченного агентством.

Легендарный маршрут

В июне возобновятся круизы по знаменитой «Крымско-Кавказской линии».

С 11 июня начинается регулярное круизное сообщение по маршруту Сочи — Новороссийск — Ялта — Севастополь — Сочи. Проект реализуется в рамках поручения Владимира Путина Минтрансу от 15 сентября 2016 года. Исполнителем стал Росморпорт, который приобрел для черноморского круизного проекта судно Royal Iris, в России оно получило название «Князь Владимир». Предполагалось, что круиз будет включать в себя и Стамбул, но в итоге этого не произошло.

Теплоход будет выполнять семи- и восьмидневные круизы с возможностью совершения круговых путешествий из любого города на маршруте. Оператором регулярного круизного сообщения в Черноморском регионе назначена компания «Черноморские круизы», генеральным агентом по реализации путевок — компания «Инфофлот».

Визовые новости



1 Посольство Сингапура в России разъяснило особенности безвизового 96-часового транзита через территорию страны в связи с участвовавшими случаями отказа нашим гражданам во въезде. Страна, из которой турист прибыл в Сингапур, и страна, в которую он направляется далее, должны быть разными. При безвизовом транзите через Сингапур въезжать в страну можно любым способом, однако выезжать необходимо только воздушным транспортом. На руках у пассажира должны быть распечатанные билеты в/из Сингапура и миграционная карточка, а загранпаспорт должен действовать еще полгода с даты выезда из Сингапура.



2 С 1 апреля правительство Индии изменило визовый режим. Теперь туристы, прибывающие по электронной визе, могут оставаться в стране на срок до 60 дней, а не до 30, как раньше. При этом у них есть возможность двукратного въезда в Индию, что позволяет им посетить во время туристической поездки и соседние страны. Василий Лебедев, генеральный директор компании «Открытие», поддерживает нововведение, но считает, что увеличение срока пребывания по электронной визе не изменит ситуацию на рынке, так как организованные туристы, как правило, едут в Индию на две недели.



3 В предстоящем сезоне туристы из России смогут находиться на территории Черногории без визы в течение 90 дней. Облегченный безвизовый период будет действовать с 1 апреля по 31 октября 2017 года. В настоящее время граждане РФ могут находиться в этой балканской стране без визы в течение 30 дней. «Безвизовый режим для российских туристов, приезжающих в Черногорию, положительно отражается на продажах, которые в этом году идут так же активно, как и в предыдущем», — говорит Артур Мурадян, генеральный директор компании «Спейс Тревел».



4 Россия и Иран подписали соглашение о безвизовых групповых туристических поездках граждан двух стран. Ранее глава Ростуризма Олег Сафонов предложил расширить практику применения механизма групповых безвизовых поездок по примеру с Китаем для таких стран, как Индия, Иран и Вьетнам. Иван Ушаков, генеральный директор компании «Миракль», положительно оценил решение о принятии соглашения о безвизовых групповых турпоездках между Россией и Ираном. Эксперт выразил уверенность в том, что такое решение простимулирует спрос, в том числе и со стороны самостоятельных путешественников.



Двойные красно-белые

МГП и «РосСтур» решили объединить усилия и создали кобрендинговую сеть.

Крупнейшие отечественные розничные туристические объединения «Сеть магазинов горящих путевок» (МГП) и «РосСтур» объявили о запуске всероссийской кобрендинговой сети туристических агентств. В новом франчайзинговом объединении нет вступительных и регулярных взносов. Будет взиматься лишь небольшая фиксированная сумма за каждого туриста при оформлении брони. «Отказ от ежемесячных плат в пользу взимания процента с продаж — это мировая практика. Тут важно угадать с размером процента. От этого во многом будет зависеть успех проекта», — считает Александр Преображенский, коммерческий директор агентства «Магазин путешествий».

Новые участники будут пользоваться инфраструктурой компаний: получать туристов сразу с двух сайтов, бронировать и оплачивать туры в удобной единой системе. Все их клиенты автоматически станут подопечными фирменной Службы поддержки туристов. Условия работы всех существующих франчайзи «РосСтур» и МГП останутся неизменными.

Вместо бонусов в кобрендинге будет действовать система «прогрессивный cashback», когда часть фиксированного платежа при бронировании возвращается на счет агентства. При достижении определенных объемов размер возвращаемых средств будет увеличиваться.

МІСЕ консолидируется

«Випсервис» купил российское подразделение Carlson Wagonlit.

Российский холдинг «Випсервис» присоединится к глобальной партнерской сети компании Carlson Wagonlit Travel (CWT), которая работает в 150 странах мира. Несмотря на передачу ведения бизнеса «Випсервис», бренд Carlson Wagonlit Travel на территории России, а также обязательства по сотрудничеству перед глобальными и локальными клиентами сохранятся.

«Это историческое событие для обеих сторон, — сказал Дмитрий Горин, генеральный директор холдинга «Випсервис». — Совместно с CWT мы сделаем доступными для российских пользователей все лучшие международные практики бизнес-трэвел и МІСЕ. Партнерство с лидирующим глобальным игроком — это еще один шаг в реализации нашей пятилетней стратегии по созданию ТМС №1 на российском рынке».

По мнению Елизаветы Григорьевой, руководителя направления

по организации деловых поездок ГК «ЛАНІТ», «если удастся объединить опыт «Випсервиса» на российском рынке и европейский подход Carlson Wagonlit Travel, то мы, вероятно, можем получить самого сильного игрока в сегменте бизнес-трэвел на российском рынке».



«Натали» — за «регулярку»

Туроператор заметно расширил сотрудничество с «Аэрофлотом».

Этим летом «Натали Турс» будет работать в тесном взаимодействии с нацперевозчиком и формировать на базе его рейсов пакетные туры по девяти наиболее востребованным направлениям — Барселоне, Праге, Тенерифе, Дубаю, Ираклиону, Бангкоку, Пхукету, Гаване, Мале с вылетами из Москвы.

«Мы растем высокими темпами, в том числе по направлениям, по которым в новом сезоне будем сотрудничать с нашим авиапартнером. И это — стратегически важные направления как для нашего бизнеса, так и для рынка выездного туризма в целом», — подчеркнул президент компании Владимир

Воробьев. На сегодняшний день регулярная авиаперевозка занимает порядка 50% общего объема пакетных туров, реализуемых «Натали Турс».



Aviasales меняет стратегию

Крупнейший российский метапоисковик сокращает штат и бренды.

Компания Go Travel Unlimited, в которую входят метапоисковики билетов Aviasales и JetRadar, отельный поисковик Hotellook и партнерская программа TravelPayouts, сократит 20% штата ради развития своего основного бизнеса. Бренды Hotellook и JetRadar ждет реорганизация, что позволит компании отказаться от внешних инвестиций в ближайшие несколько лет.

Отельный поисковик в течение 3–4 месяцев станет частью Aviasales и будет работать под брендом «Aviasales Отели», а также продолжит работать по модели white label. JetRadar будет применяться в партнерской программе TravelPayouts.

Компания объясняет реорганизацию «экономическими изменениями». По словам управляющего директора Go Travel Unlimited Макса Крайнова, раньше компания ориентировалась на международное развитие, однако теперь видит рост российского рынка и хочет укрепиться на нем.

В BSI group — новый директор

К управлению туроператора вернулся Вадим Островский.



Новым генеральным директором туроператора BSI group стал Вадим Островский, имеющий 25-летний опыт работы в туристической отрасли. Ранее он уже возглавлял компанию — в период с 2000 по 2004 год, когда под его руководством был сформирован штат ведущих сотрудников BSI group.

Бывший генеральный директор компании Сергей Гвоздев, возглавлявший ее в течение последних десяти лет, остается в руководстве BSI group, а его ближайшие профессиональные планы связаны с международными проектами BSI GLOBAL GROUP.

Также в BSI group сменился директор департамента продвижения и рекламы. Эту должность заняла Иветта Вердиян, которая до этого более 10 лет занимала должность руководителя отдела рекламы туроператора ANEX Tour.

Бесконечное путешествие ANEX Tour

Туроператор с размахом отметил 20-летний юбилей.

«Мы завоевали миллионы сердец!» — под таким девизом прошла 15 марта вечеринка туроператора. В «Экспоцентре» на Красной Пресне собралось более двух тысяч гостей — профессионалов турбизнеса, партнеров ANEX Tour.

Со вступительным словом на мероприятии выступил основатель компании Нешет Кочкар. «20 лет — прекрасный возраст! Это и молодость, и уверенный взгляд в будущее — к новым горизонтам и достижению более высоких целей. Мог ли я представить, какое место займу, создавая эту компанию в 1997 году? Конечно, нет, даже не думал тогда об этом! А сейчас вместе с вами мы отмечаем юбилей весьма успешного и вместе с тем еще довольно молодого предприятия», — сказал он. Гостей также поприветствовала Яна Муромова, заместитель генерального директора «ANEX Tour Россия».



Празднование юбилея получилось по-настоящему грандиозным. Шоумен Тимур Родригез выступал одновременно в качестве ведущего и исполнителя собственных песен. Свои

хиты исполнили Юлианна Караулова, Сергей Лазарев, группа «Серебро». Кульминацией стала песня «You Are the Only One», с которой Сергей Лазарев выступал на «Евровидении-2016».

«Какой размах!» — этот комментарий стал одним из самых частых в постах с хештегом #AnexTour20years.



Золотой стандарт Швейцарской ривьеры



В рамках SEG International Recruitment Forum на берегах Женевского озера встретились признанные и будущие мэтры мировой индустрии гостеприимства.

ТЕКСТ
МИХАИЛ ШУГАЕВ

96%

выпускников SEG трудоустраиваются в гостиницах уровня 5*

89%

выпускников через пять лет после получения диплома занимают позиции менеджеров среднего и высшего звена или открывают собственный бизнес

Важное событие состоялось в марте в швейцарском Монтрё. International Recruitment Forum проходит на берегах Женевского озера дважды в год и позволяет студентам высших школ туристического, гостиничного и ресторанного бизнеса, входящих в сеть Swiss Education Group, встретиться с потенциальными работодателями. На форум приезжают представители компаний с мировым именем — таких, например, как Booking.com, Emirates Airlines и One and Only Resorts.

В этом году на мероприятиях двухдневного форума присутствовали около двухсот рекрутеров из шести десятков компаний, было проведено почти три тысячи интервью, множество презентаций, деловых встреч и семинаров.

Swiss Education Group (SEG) была создана в 1982 году и сегодня объединяет пять ведущих школ, расположенных во франко- и немецкоговорящих регионах Швейцарии: Cesar Ritz Colleges, Culinary Arts Academy, Hotel Institute Montreux, IHTTI School of Hotel Management и Swiss Hotel Management School.

Школы SEG предлагают программы бакалавриата, постдипломной подготовки и магистратуры, которые аккредитованы британскими и американскими университетами с возможностью получения двойных дипло-

мов. Обучение на всех программах проходит на английском языке, а основная специализация школ — управление в туризме, гостиничный и ресторанный менеджмент, кулинарное искусство, гостиничный дизайн. Во всех школах группы учатся около 6500 студентов 120 национальностей.

По словам студентов SEG, основная причина, по которой они выбрали обучение именно в этих престижных школах — уникальная возможность сочетать изучение теории на «родине гостеприимства» с постоянными практическими занятиями. Полгода каждого курса уделяется оплачиваемой стажировке в лучших отелях и ресторанах Швейцарии и всего мира. Выпускники SEG, как правило, могут претендовать на более высокие позиции и продвигаться по карьерной лестнице быстрее тех, кто не получил подобного образования.

Почему студенты из десятков стран, включая Россию, выбирают для обучения в сфере гостиничного и туристического бизнеса именно Швейцарию? Глава SEG Флорент Рондес отмечает: «Все знают о наших традициях и «золотых» стандартах гостеприимства. Предлагая идеальный баланс между теорией и практикой, мы ставим перед собой цель сделать наших студентов настоящими предпринимателями в сфере гостиничного бизнеса. Поступая к нам, они уже через пару месяцев представляют, кем будут и каких высот достигнут через год, через три, через пять лет. И в 99% случаев они добиваются всех поставленных целей».

Есть и еще один очень важный аспект. Это атмосфера, в которой происходит обучение: настоящие дворцы, в которых располагаются школы и кампусы, великолепные виды Женевского озера и заснеженных альпийских вершин. И, конечно, на студентов особое воздействие оказывает огромная роль, которую сыграли Монтрё и его окрестности в мировой культуре. Здесь творили Стравинский, Гоголь, Чайковский и Байрон, провели последние десятилетия своей жизни Чарли Чаплин и Владимир Набоков, записывал свои лучшие пластинки Фредди Меркьюри. **TE**



Учиться никогда не поздно!

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

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

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

Желаем успеха!



ИЗРАИЛЬ

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

www.israel-learning.ru

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



ШТУТГАРТ И ЗЕМЛЯ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

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

www.stuttgart-swgermany.ru

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



МАВРИКИЙ

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

www.mauritius-learning.ru

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



САКСОНИЯ

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

www.saxony-learning.ru

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



Навстречу новым горизонтам



В Москве во второй раз прошел «Фестиваль круизов» — профессиональное мероприятие, организованное ИД «Турбизнес» при поддержке Ростуризма. В «Президент-отеле» 4 апреля собрались 26 ведущих компаний, представляющих разнообразный круизный продукт, и более 450 посетителей. Впервые фестиваль состоялся в Санкт-Петербурге: дебют и там прошел успешно.

При поддержке:



ФЕДЕРАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО
ПО ТУРИЗМУ

Официальный партнер:



Партнер:



Столичный фестиваль открыла пресс-конференция, посвященная перспективам круизного рынка. По словам Сергея Корнеева, заместителя руководителя Ростуризма, эта отрасль остается одной из самых стабильных. Летом 2016 года ведомство начало активно продвигать бренд «Реки России», и он уже стал популярен за рубежом.

О развитии рынка морских круизов рассказал Валентин Елисеев, президент компании «Нептун», глава Ассоциации круизных операторов. По свидетельству эксперта, за первые месяцы текущего года спрос на некоторые направления увеличился на 30%.

Что касается путешествий по рекам России, то и здесь ситуация складывается позитивно. «В преддверии навигации-2017 заметно вырос уровень раннего бронирования, увеличилась глубина продаж. К настоящему моменту у нас 40–45% круизов уже полностью проданы», — констатировал Андрей Михайловский, коммерческий директор круизной компании «Инфофлот».

Иван Егоров, министр туризма Тверской области, рассказал о конкретных шагах, которые будут приняты для развития круизной инфраструктуры в регионе.

На «Фестивале круизов» в Москве состоялось 22 мастер-класса. Отдельный зал был



отведен под workshop, где участники и посетители могли уже предметно обсудить вопросы сотрудничества. Интерес у аудитории вызвали панельные дискуссии: «Что ждет круизный рынок в 2017 году?» и «Полудра! МIСЕ на корабле!»

В Санкт-Петербурге 6 апреля гостей принимал «Гранд Отель Эмеральд». В течение всего дня в многочисленных мероприятиях «Фестиваля круизов» приняли участие более двухсот специалистов туриндустрии. В рамках фестиваля представители компаний речного и морского круизного бизнеса провели свыше полутора десятков мастер-классов, на которых активно делились опытом реализации массовых, люксовых и экспедиционных туров, нюансами продаж на внутреннем и внешнем рынках, тонкостями работы с круизными линиями.

Оценивая результаты проведения «Фестиваля круизов» в Северной столице, организаторы и участники сошлись во мнении, что событие должно стать традиционным и выступать своего рода прологом перед началом сезона, во время которого еще есть возможность «сверить часы» и обменяться мнениями как о настоящем, так и будущем отрасли. **ТЕ**

1 Вектор «Фестиваля круизов» задала пресс-конференция, посвященная перспективам российского круизного рынка

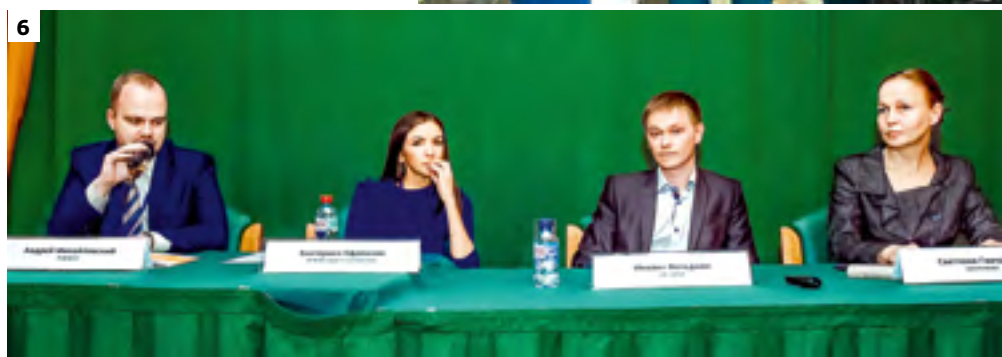
2 Яркий стенд — залог повышенного внимания турагентов

3 Мастер-классы проходили с аншлагом, залы с трудом вмещали всех желающих

4 Круизы бывают и в Арктику, и в Антарктику: специалисты «Клуба путешествий Special» презентуют свои программы

5 Молодежь подтверждает: круизы в тренде!

6 Что ждет круизный рынок в 2017 году? Вопрос серьезный. На фото представители компаний «Мостурфлот», RAS Group, «Инфлот круизы и путешествия», «Инфофлот»





7



10



8



11



9



12

- 7 Деловое мероприятие на корабле — за или против? Дискутировали профессионалы из ведущих MICE-компаний и круизные операторы
- 8 Эксперты «Инфлота» уверены: каждый, кто побывал в круизе, влюбляется в этот вид отдыха навсегда
- 9 Главный приз лотереи — шестидневный круиз на теплоходе компании CroisiEurope — был предоставлен туроператором «НИКА»
- 10 Увлекательные мастер-классы показали, что путешествия «по морям, по волнам» — это весело и интересно
- 11 Workshop в Санкт-Петербурге, в гостинице «Гранд Отель Эмеральд»
- 12 Чем удивить туриста этим летом? Подскажут специалисты компании «Инфлот круизы и путешествия»

ЧУВСТВУЙТЕ СВОБОДУ И ПРОДАВАЙТЕ КРУИЗЫ ПО-НОВОМУ!

NORWEGIAN'S PREMIUM ALL INCLUSIVE

Включены дополнительные услуги
в размере более 1 400 € на каюту

- ВКЛЮЧЕНО: ШИРОКИЙ ВЫБОР НАПИТКОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА, БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ И БУТИЛИРОВАННАЯ ВОДА
- ВКЛЮЧЕНО: ФАНТАСТИЧЕСКИЙ ВЫБОР РЕСТОРАНОВ
- ВКЛЮЧЕНО: ОТМЕЧЕННАЯ НАГРАДАМИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
- ВКЛЮЧЕНО: СЕРВИСНЫЕ СБОРЫ И ЧАЕВЫЕ

NCL NORWEGIAN *Feel Free*
CRUISE LINE



EUROPE'S LEADING
CRUISE LINE
2008 - 2016

www.worldtravelawards.com



ЧУВСТВУЙТЕ СВОБОДУ И ПРОДАВАЙТЕ КРУИЗЫ ПО-НОВОМУ

Круизная компания Norwegian Cruise Line всегда выступала новатором, меняя облик отдыха в море. Теперь мы поднимаем инновации на новый уровень, внедряя в морские круизы популярный отдых по системе «Premium All Inclusive» в глобальном масштабе – Norwegian снова делает это первой.



ОТДЫХ ПО СИСТЕМЕ «PREMIUM ALL INCLUSIVE» СТАРТУЕТ С АПРЕЛЯ 2017

Система «Premium All Inclusive» разработана с тем, чтобы предложить нашим клиентам безграничную свободу и полное расслабление во время путешествия, при этом как никогда облегчая планирование бюджета круизного отдыха. Все благодаря тому, что помимо замечательных и уже включенных в стоимость круиза услуг мы добавляем нашим круизам еще большую ценность. Более того, вам станет еще проще продавать новый продукт вашим туристам, потому что его выгода ясна и очевидна, а очевидная выгодность предложения ускоряет процесс продажи. К тому же вы выиграете от возросшей комиссии при продаже премиального продукта.

НОВАЯ БРОШЮРА ПО КРУИЗАМ ПО ВСЕМУ МИРУ В 2017/2019 ГОДЫ

АПРЕЛЬСКАЯ РАСПРОДАЖА – экономия до 200 евро с каюты. У компании Norwegian Cruise Line сейчас двойной праздник – вышла наша совершенно новая брошюра по круизам по всему миру в 2017/2019 годы, и в этой брошюре представлен инновационный способ путешествия в круизе – система «Premium All Inclusive». Теперь ваши туристы получают безграничную свободу и полное расслабление. И это еще не все. Просто забронируйте путешествие для ваших туристов во время акции с 3 по 30 апреля 2017 года в круизе продолжительностью 5 или более дней, и они насладятся экономией до 200 евро с каюты*.

5 КРУИЗНЫХ ЛАЙНЕРОВ В ЕВРОПЕ

Множество наград за круизные программы в Европе. Этим летом в Европе будет плавать пять наших лайнеров. Это означает, что ваши туристы смогут открыть для себя широкий диапазон захватывающих маршрутов, в том числе:

Лайнер **Norwegian Getaway** – Скандинавия, Россия и страны Балтии. Один из двух наших новейших флагманских лайнеров – Norwegian Getaway – принесет дух Флориды и тропиков в регион Балтийского моря. Из Копенгагена лайнер отправится в увлекательное плавание по историческим городам севера Европы, включая Стокгольм, средневековый Таллин и Санкт-Петербург, где ночь пребывания откроет множество возможностей для осмотра достопримечательностей.

Лайнер **Norwegian Star** – Греция и Адриатическое море. Базируясь в прекрасной Венеции, Norwegian Star проведет лето, знакомя туристов с популярными городами на берегах Адриатического моря – такими, как окруженные средневековыми стенами Дубровник и Котор, а также квинтэссенцией греческих островов: от Корфу до живописного Санторини и шикарного Миконоса.

Лайнер **Norwegian Epic** – Западное Средиземноморье. Особенные 3- и 4-дневные круизы с началом путешествия из Барселоны идеально подходят для начинающих любителей круизов. В этом же сезоне лайнер отправится и в классические 7-дневные круизы по историческим



городам Италии, французской Ривьеры и на Майорку. Такой круиз нестрашимо очарователен для многих туристов. Мы упомянули лишь малую толику наших европейских круизов. Norwegian Cruise Line откроет вашим туристам весь мир. Их ждут незабываемые круизы по Карибам, на Аляску, по Гавайским островам, в Южную Америку, по Австралии и Азии и в южной части Тихого океана.

APRIL SALE
Premium All Inclusive
экономия до
200 евро
С КАЮТЫ*
в круизах по всему миру 2017/18*

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС И ЗАКАЖИТЕ НАШУ НОВУЮ БРОШЮРУ НА WWW.AGENTS.NCL.EU

NCL NORWEGIAN
CRUISE LINE®

*Апрельская распродажа действует на новые бронирования в период с 3 по 30 апреля, 2017 года и применима для круизов продолжительностью 5 дней и более в 2017-2018 годах. Сэкономить можно с каюты при двухместном размещении и действует для 1-го и 2-го человека. Включены все услуги по системе «Premium All Inclusive» стоимостью более 1400 евро с каюты (за основе 7-дневного круиза в каютах категории «эконом-класс» и без учета различных доплат, действующих на борту лайнера), а также применены на усмотрение персонала (сборы). Обратитесь на сайт www.ncl.eu для получения полной информации по всем условиям. Источники: «Travel» и «Travel». NCL (Bahamas) Ltd | (Wien) Office | Continental Europe Branch | Kreuzfahrt Ring 68 | 65226 Wiesbaden | Germany (Германия). ©2017 NCL Corporation Ltd. Регистрации портов: Барбадос, острова и Соединенные Штаты Америки. 695.44.3.17

Страсти по реестру

Реестр турагентств снова провоцирует острую реакцию в профессиональном сообществе. Этот статистический инструмент используется отраслевыми объединениями как способ борьбы за влияние на рынок, а туристическая розница между тем до сих пор не понимает, зачем этот реестр вообще нужен.

В начале апреля АТОР сообщила, что идею реестра турагентств при «Турпомощи» не одобрили «наверху». В ассоциации ссылаются на свои источники и пишут, что правовое управление Администрации Президента не поддержало законопроект Министерства культуры, в котором предлагается формировать реестр на базе информации об агентствах, предоставляемой туроператорами в ассоциацию «Турпомощь». Дело в том, что еще в прошлом году вице-премьер Виталий Мутко подписал поручение, согласно которому реестр турагентств будет создан при одной из государственных структур, а не при общественной организации. Именно так говорится в поручении Владимира Путина.

Однако в конце марта на сайте Ростуризма — причем как на главной странице, так и в разделе «Туристам» — появилась ссылка на реестр турагентств, которая перенаправляет на соответствующий раздел сайта «Турпомощи». Таким образом, Ростуризм придал «государственности» реестру. «При этом никакой информации о том, что вступление в реестр носит исключительно добровольный характер, на сайте ведомства нет», — говорит исполнительный директор Альянса туристических агентств (АТА) Наталья Осипова. — Туристы ничего не знают и не могут знать о том, что реестр добровольный и попасть в него может любое турагентство — никто никакой ответственности за членов этого реестра не несет, никто их при приеме не проверяет на предмет благонадежности».

Сергей Агафонов, председатель правления Союза туристических агентств (СТА), и другие «защитники» реестра утверждают обратное. По их мнению, реестр выполняет роль фильтра и помогает отсеивать непрофессиональных агентов, фирмы-однодневки. Ведь в реестре могут состоять только агенты, у которых на руках есть действующие договоры с туроператорами.

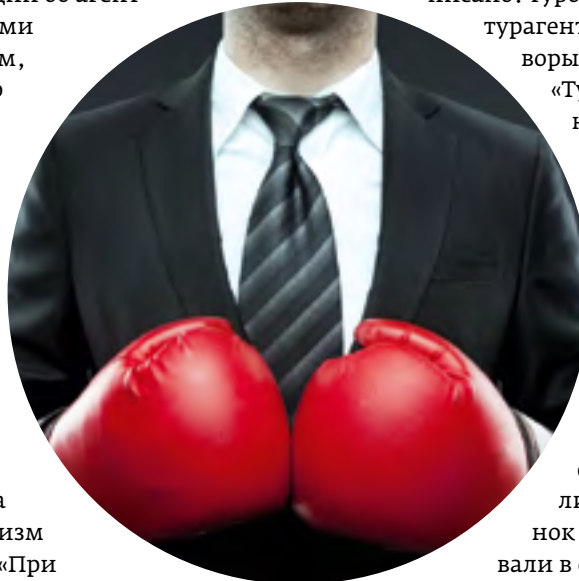
На весенних выставках глава «Турпомощи» Александр Осауленко озвучил, что в реестр вошли уже 10,5 тысячи компаний, причем информацию о примерно двух тысячах из них подали туроператоры, остальные вступили в реестр самостоятельно

или им «посодействовали» агентские сети. Взнос за вступление в реестр по-прежнему равен тысяче рублей.

Однако многие агенты на рынке как не понимали, так и не понимают, зачем вступать в реестр, если он никак не влияет на их деятельность и не дает конкретной, практической пользы. Тем более что в отраслевом законе прописано: туроператоры должны подавать списки турагентств, с которыми у них заключены договоры. Зачем в таком случае агенту платить «Турпомощи»? По большому счету участники рынка не против реестра как такового, но не приемлют политику навязывания.

«Недавно мне поступил звонок странного содержания. Раздраженным голосом женщина меня спросила: «Когда вы собираетесь вступить в реестр?» Я опешила. Помнится, я начинала заполнять какую-то анкету, но так и не дошла до финала. Я не думала, что моя персона настолько важна, чтобы меня лично приглашать в реестр. Но сам звонок насторожил: меня явно подталкивали в определенном направлении, чего я не люблю», — рассказала нам Зульфия Рыжова,

директор красноярского турагентства «Тур Этикет». По словам эксперта, большинство ее коллег по рынку никуда не вступали и пока не намерены этого делать. «Всем хочется четкого понимания — куда и зачем?», — говорит она. «Если вы хотите, чтобы агенты вступали в реестр, разъясните им, чем он будет заниматься, чем поможет агентам», — солидарна с ней Светлана Кречкина, руководитель отдела работы с турагентствами компании «Ванд». И хотя комментарии «ответственных» за реестр звучат в отраслевой прессе, туристическая розница ими явно не удовлетворена. **ТБ**



10,5 тыс.

туристических агентств к середине марта вступили в реестр, который ведет объединение туроператоров «Турпомощь». По словам главы ассоциации Александра Осауленко, из общего числа около 8 тысяч агентств подали документы самостоятельно.

РЕКИ РОССИИ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТУРИСТСКИЙ ФОРУМ



23-24
ИЮНЯ
2017

Контакты:
Директор Форума –
Васильева Марина Владимировна
Тел.: +7(903)6651258
Тел. бесплатной горячей линии:
8(800)7001375
www.форумрекироссии.рф

Рэдиссон Завидово
Тверская область

Искусство врачевания на основе высочайшего профессионализма



Доктор медицинских наук Хенриетте Лернер и коллектив клиники HL-DENTCLINIC предлагают целостный подход к лечению и восстановлению зубов на основе самых современных технологий, малоинвазивного метода в соответствии с высокими эстетическими требованиями. Благодаря многолетнему опыту и высокому уровню квалификации мы можем предложить своим пациентам широкий спектр услуг.

Хенриетте Лернер — основатель и директор HL-Dentclinic и Академии в Баден-Бадене, партнер академического клинического и учебного исследовательского центра Университета имени Иоганна Вольфганга Гете во Франкфурте-на-Майне. Она также является членом правления и экспертом DGOI (Немецкое общество оральной имплантологии), Дипломантом ICOI, Директором Сиэтлского учебного клуба в Баден-Бадене. И редакционным советником практической имплантологии в Германии.

Ее деятельность лежит в области клинических исследований, применения передовых методов мягких и твердых тканей, эстетики и функций сложной имплантологии и цифрового виртуального планирования. Она автор различных научных статей и книг, посвященных имплантологии, эстетике и стоматологии.

Современная стоматология представляет собой симбиоз не только науки и эстетики, искусства и техноло-

гий. Эта мысль отражена и в нашем девизе: «Совершенство в искусстве стоматологии».

Это гораздо шире, чем просто установка пломб и восстановление утраченных зубов. Стоматология достигла вершин эстетического совершенства, при этом решаются не только функциональные задачи, но и создаются основы гармонии лица.

Во многом этому способствует и возможность визуализации конечного результата еще до начала выполнения работ. Современная стоматология обладает специальными технологиями и методами, позволяющими находить оптимальные решения для любых задач.

Междисциплинарный подход, предполагающий сотрудничество специалистов разных профилей, позволяет рассматривать и лечить организм человека как целостную систему. Мы всегда стремимся к использованию малоинвазивного метода лечения, гарантируя пациенту достижение максимального эстетического результата. **тб**





Совершенство в искусстве стоматологии

Наша специализация

Современная имплантология
 Аугментация, наращивание кости
 Хирургия полости рта
 Пластическая пародонтология
 Эстетическая и косметическая стоматология
 Эндодонтия
 Ортодонтия
 Профилактика и сохранение зубов
 Лаборатория эстетики зубов

Наша философия:

Минимально-инвазивные технологии
 Максимально эстетичный результат
 Единая дентальная концепция
 Щадящие методы лечения
 Ориентированность на пациента

**Доктор мед. Хенриетте Лернер
 и сотрудники клиники HL-DENTCLINIC
 будут рады Вашему визиту!**

*The Leading Dental Centers
 of The World®*

GOETHE
 UNIVERSITÄT
 FRANKFURT AM MAIN

AAFD American Academy
 of Cosmetic Dentistry
 MEMBER



HL-DENTCLINIC & ACADEMY

Ludwig-Wilhelm-Straße 17 · D-76530 Baden-Baden
 Tel. +49 (0) 7221.398730 · Fax +49 (0) 7221.3987310
info@hl-dentclinic.de

www.hl-dentclinic.de



PATIENT
ADDRESS

Prescription:

Прибыльный рецепт

Направления туризма, связанные с оздоровлением и лечением, в России рассматривают как одни из наиболее перспективных. Однако если на выезде «пакетные» туры россиянам предлагают давно и во множество стран, внутри РФ акцентированный на поправке здоровья организованный туризм находится в стадии становления. А ведь его потенциал огромен: как шутят врачи, «здоровых нет — есть только недообследованные».

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Цифры, характеризующие потоки внутреннего, выездного и въездного туризма в части оздоровительных и медицинских поездок, различаются кардинально. Недавно глава Минздрава РФ Вероника Скворцова заявила, что в 2016 году за рубеж с целью лечения и оздоровления выехало не более 80 тысяч россиян: за последние два года их количество сократилось как минимум на 30%. А вот число иностранцев, приезжающих за такой помощью в Россию, за этот же период выросло на 87%, достигнув в 2016-м примерно 13,5 тысячи. С такой оценкой согласны и в сфере бизнеса, подчеркивая: даже этот небольшой (по мировым меркам) поток гостей «оставляет» в России около 7 млрд рублей в год.

Что касается внутреннего оздоровительного туризма, здесь цифры совсем другие. По официальным данным, в России насчитывается около 1,9 тысячи санаторно-курортных учреждений, в которых ежегодно поправляет здоровье более 5 млн человек. На 99% это россияне — иностранцы услугами санаториев РФ пользуются редко. Если добавить до 300 тысяч внутренних «медицинских» туристов, в целом весь объем медико-оздоровительного направления туризма в РФ (включая внутреннее, выездное и въездное направления) не превышает 6–7 млн человек в год.

«Российская отрасль медицинского туризма лишь начинает развитие, и пока рано говорить о «пакетных» предложениях, — считает Константин Онищенко, президент Российской ассоциации медицинского туризма. — На внутреннем рынке необходимо отметить рост спроса на санаторно-курортное лечение и увеличение количества семейных оздоровительных поездок».

«Турпоток на курорты растет, так как это позволяет совместить полноценный отдых и медицинское лечение, — согласна с ним и коммерческий директор компании «Алеан» Оксана Булах. — Но из-за снижения доходов людям сейчас нередко приходится выбирать между «пляжным» отдыхом и санаторием».

ЗНАТЬ НАШЕ МЕСТО

Начнем с медицинского туризма, перспективы которого в России огромны. Но, увы, пока наши преимущества никак не реализованы.

По оценкам UNWTO, по привлекательности с точки зрения медицинского и оздоро-

1,9 тысячи

санаторно-курортных организаций, из которых 33% — государственные и муниципальные (остальные — частные и негосударственные) действует в России. В них 448 тысяч мест размещения (+10% за последние три года)

37 млрд руб.

по экспертным оценкам, требуется для восстановления и модернизации курортной инфраструктуры РФ, поскольку низкий уровень материально-технической базы — основная проблема отрасли



ОКСАНА БУЛАХ

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «АЛЕАН»

Спрос на оздоровительные туры растет, расширяется возрастная категория потребителей продукта, в санатории все чаще едут семьи с детьми. Последние три года увеличивается популярность программ, направленных на лечение конкретного заболевания: они позволяют клиенту уже в момент покупки видеть полный перечень и количество процедур, которые он получит на месте. Не менее востребованы программы с полной диагностикой организма, позволяющие одновременно получить полноценный отдых и обследование. Трендом последних лет стали и программы, ориентированные на здоровый образ жизни — по очищению организма, похудению, антистрессовые и т. д.

вительного туризма Россия занимает в мире пятое место. А вот в мировом рейтинге Medical Tourism Index (MTI) находится на 34-м... Нас обгоняют Филиппины (19-е место), Таиланд (18-е) и Коста-Рика с Доминиканой (14-е и 15-е). Не говоря уже про Индию (она 5-я), Израиль (третий) или Канаду (первое место в 2016 году).

Если оценивать весь мировой рынок медицинского туризма, в прошлом году (по данным MTI) его объем «потянул» на \$120 млрд, обеспечив услуги для 7 млн человек. Ежегодный рост направления может достигать 20%: некоторые эксперты уверены, что к 2020 году количество «медицинских» туристов в мире приблизится к отметке в 20 млн человек. И турист, который едет в иной регион или страну с целью получения существенной помощи здоровью, гораздо выгоднее обычного: в среднем он тратит \$5 тысяч за поездку.

По данным сервиса MEDIGO, спектр желающих получить медицинскую помощь в целом по России распределяется так: 80% всех обращающихся приходится на внутренних (т.е. российских) туристов, еще около 15% — на граждан стран СНГ, а почти 5% — на жителей дальнего зарубежья. При этом лечение в российских клиниках обходится иностранцу на 40–80% дешевле, чем на родине.

Что чаще всего интересует гостей из-за рубежа? «Стоматология (44%), — утверждает советник MEDIGO в России Марина Мельгунова. — Затем — гинекология и урология (23%), пластическая хирургия (17%), ортопедия и травматология (11%), офтальмология (5%). Востребовано и экстракорпоральное оплодотворение». А вот россиянам прежде всего нужны высокотехнологичная медицинская помощь и качественная диагностика: лечение онкологических, кардиологических и прочих заболеваний в структуре внутреннего медицинского туризма занимает до 90%. Причем и россияне, и иностранцы, как правило, едут в Москву, Петербург и некоторые другие крупные города РФ, в которых и медицина, и сопутствующие услуги находятся на высоком уровне.

Даже скептики признают: Россия, имеющая медицинские и оздоровительные (как государственные, так и частные) учреждения мирового класса, доступная по ценам (в связи с курсом рубля), вполне способна на большее. «Можно ожидать активного развития ориентированного на Россию лечебно-туристического бизнеса, — считает Тимур



ВИКТОР ТОПОЛКАЕВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НТК
«ИНТУРИСТ»

Спрос на российский оздоровительный туризм тесно связан со спросом на внутренний туризм в целом, а он в прошлом году переживал небывалый подъем. Текущая ситуация с лечебно-оздоровительным отдыхом в России выглядит весьма привлекательной — и по стоимости, и по качеству медицинских услуг. Но необходимо работать над условиями размещения, развивать инфраструктуру, поднимать уровень сервиса, усиливать культурно-познавательную составляющую. Среди причин, которые могут мешать развитию оздоровительного туризма в России, я бы выделил недостаточную осведомленность сограждан о его возможностях. У наших отдыхающих пользуются успехом здравницы Крыма, Анапы, Сочи. Достаточно популярна Абхазия. Альтернативные зарубежные предложения существенно дороже.

Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам». — Инфраструктура у нас развита и готова к увеличению потока на 20–30%».

ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЗДЕСЬ И ТАМ

Что касается российского оздоровительного туризма, здесь дела обстоят гораздо лучше: число клиентов больше, а выбор направлений как внутри страны, так и за ее пределами шире. Однако есть нюансы, которые явно не способствуют легкой жизни отрасли.

«Курорт — это в какой-то степени зеркальное отображение всей системы здравоохранения страны, — считает генеральный директор Ассоциации курортов Северо-Запада Анатолий Меньшов. — Санаторий должен быть не просто местом отдыха, а серьезным медицинским учреждением, способным оказывать помощь на научной основе».

Увы, но тенденции времени этому не способствуют. «Число санаториев сокращается: они либо закрываются вовсе, либо перепрофилируются в гостиничные комплексы, — отмечает Оксана Булах. — Те, что принадлежат государственным ведомствам,

практически не реновируются, а их лечебно-диагностическая база — не обновляется».

Постепенно из санаторно-курортной отрасли России «вымывается» медицинский аспект, а акцент делают на комфорте размещения и дополнительных услугах. Длительность туров сокращается, а на смену качественным оздоровительным программам приходят короткие «модные» туры на 3–5 дней. Но винить в этом санатории нет смысла — они стараются соответствовать спросу.

Вынужденные содержать инфраструктуру (в том числе — землю), санатории РФ дорожают: от ежегодного роста цен на путевки в размере 10% никуда не деться. Недавно Ассоциация оздоровительного туризма (АОТ) проанализировала цену путевок в российский санаторий, определив их доступность для россиян. Выяснилось, что средняя цена одного дня составляет более 3,9 тысячи рублей, а на среднюю же месячную зарплату россияне могут провести в санатории лишь 9 дней. В результате только жители девяти регионов страны могут позволить себе полноценную двухнедельную путевку.

«Если учесть, что заметный эффект от пребывания в санатории можно получить только при



КУРОРТНЫЙ СБОР: ЗА И ПРОТИВ

Изначально министр финансов РФ Антон Силуанов назвал приемлемой для отдыхающих сумму в 50–100 рублей. Но остающиеся в рамках идеи курорты Кавказских Минеральных Вод, Крым, Краснодарский и Алтайский края (Севастополь от нее отказался) разошлись во мнениях как относительно сумм (называют от 50 до 300 рублей), так и порядка взимания сбора (в день или одновременно на год). «Спешка здесь не нужна», — недавно заявил вице-президент РСТ Юрий Барзыкин, намекая на то, что законопроект, скорее всего, не будет принят в нынешнем году. Почему?

У него много противников. В первую очередь — в среде турбизнеса. К примеру, коммерческий директор АО «СКО ФНПР «Профкурорт» Марина Розанова уверена: курортный сбор сделает пребывание в санаториях еще менее доступным. «Сейчас, согласно опросам, хотели бы приехать в Кавминводы 6,5 млн жителей страны, но реально приезжает меньше миллиона, — констатирует она. — И курортный сбор только усугубит проблему».

Есть и сторонники, которые считают, что собранные суммы помогут здравницам улучшить качество проживания гостей, модернизировать инфраструктуру и расширить ассортимент услуг. Результат разногласий — срыв срока внесения соответствующих изменений в законодательство. Следующий срок — 1 мая 2017 года.

условии прохождения программы длительностью не менее 14 дней, уровень доступности оздоровительного отдыха внутри страны для большинства наших сограждан невысок», — считает председатель АОТ Елена Трубникова. Про классическую программу в 21 день, которая широко использовалась в советские времена, и говорить нечего: ее могут себе позволить немногие. Ведь если 21 день умножить на среднюю цену в 3,9 тысячи рублей, сумма получается «круглая» — почти 82 тысячи. И даже жители Петербурга со средней зарплатой почти в 50 тысяч в месяц в число способных оплатить двухнедельный отдых в санатории не попадают.

Специалисты уверены: наши лучшие санатории мало в чем уступают зарубежным. «Российские курорты и здравницы вполне конкурентоспособны по качеству лечения и ценовой политике, — уверен Константин Онищенко. — К сожалению, сервис на должном уровне находится далеко не во всех оздоровительных учреждениях, но качество лечения, процедурная программа, а главное — результат ничем не хуже зарубежных

аналогов». «Количество санаториев высокого уровня у нас пока не очень большое, но эти объекты абсолютно конкурентоспособны, — соглашается Оксана Булах. — Курортные зоны России обладают уникальными лечебными факторами, а высокие стандарты системы санаторно-курортного лечения не имеют аналогов в мире».

Но сегодня для клиента с достатком не менее важны качество номерного фонда и уровень сервиса, возможности инфраструктуры и набор дополнительных услуг. Люди, побывавшие за рубежом (в том числе в санаториях) и внутри России ждут предложения соответствующих цене путевки условий, рассчитывая на наличие бассейна, спа-центра и такой «мелочи», как Wi-Fi.

Представители турбизнеса уверены: клиентам надо предлагать не только длинные лечебные программы, но и короткие, «заточенные» под конкретные задачи. «Если 5–8 лет назад 21-дневные программы замещались 14-дневными, сейчас идет дальнейшее сокращение продолжительности лечебного отдыха до 12 дней и меньше, — констати-



СЕРГЕЙ РОМАШКИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «ДЕЛЬФИН»

Уверен, что финансовая поддержка в первую очередь необходима не предприятиям, а конечному потребителю. Чтобы дать толчок развитию процесса восстановления оздоровительной отрасли страны, достаточно компенсировать туристам хотя бы 10% от стоимости путевки. А если тем или иным образом еще и снизить стоимость перелетов на курорты, умерив аппетиты перевозчиков, то эти шаги будут серьезной поддержкой для тех, кто хочет лечиться в России.

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



ПРИГЛАШАЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ
ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПУТЕВОК:

Заклячая один договор с нами, Вы получаете:

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

WWW.PROFKURORT.RU

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

E-MAIL: PROFKURORT@PROFKURORT.RU

ТОП-5

тенденций на рынке оздоровительного туризма:

- о предложение туров разной продолжительности, в том числе нацеленных на восстановление правильного режима питания и содержащих детокс-программы;
- о появление программ семейного оздоровительного отдыха, предполагающих совместные поездки взрослых и детей;
- о рост популярности оздоровительных программ для мужчин, в которых предполагается совмещение привычных для них занятий (бокс, единоборства, силовые нагрузки) с посещением спа- и велнес-центров;
- о усиление борьбы с курением, в рамках которой предлагаются поездки, нацеленные на снятие стресса, очистку организма и приобретение новых здоровых привычек;
- о рост спроса на поездки для любителей экстрима с последующим релакс-комплексом.



Вышел из печати новый тематический выпуск «Путешествие за здоровьем». Тренды в области медицинского туризма, оздоровительные центры, курорты и клиники — обо всем этом и многом другом читайте на страницах нового издания.

рует Оксана Булах. — И санатории включают в ассортимент новые программы на 5, 7 и 10 дней». А в «длинных» акцент нередко делают на диагностике и специализированных услугах, развивая такие программы, как «Здоровое сердце», «Детокс» и пр.

Еще одно узкое место — нехватка квалифицированных кадров. Чтобы продавать оздоровительные туры, надо владеть хотя бы элементарными знаниями в сфере медицины и понимать специфику направления.

Что касается зарубежного оздоровительного туризма, здесь ситуация та же, что и в выездном туризме в целом. В кризис популярность таких поездок упала, но сейчас ощущается оживление спроса, растут глубина продаж и продолжительность туров, увеличивается их стоимость. И в первую очередь это касается Чехии.

По оценкам специалистов, основной спрос на лечебно-оздоровительный туризм в Чехии приходится на Карловы Вары. Но и другие курорты (Подебрады, Теплице, Франтишкови-Лазне и пр.) идут в гору. «По сравнению с иными европейскими направлениями Чехия демонстрирует опережающий рост объемов, а по лечебным турам наблюдается особенно высокая глубина продаж», — говорит Роман Литвиненко, руководитель направления Чехия в RAC Group. Согласно с коллегой и Оксана Филипченко из BSI Group, которая констатирует, что «Карловы Вары и Марианске-Лазне остаются востребованными оздоровительными курортами». Она добавляет, что «бронирования оздоровительных туров в Чехию идут заметно лучше, чем в прошлом году».

Наряду с «оздоровительной» Чехией, растет интерес клиентов и к таким направлениям, как Венгрия, Словакия, Израиль, Германия. Как считают специалисты, этому способствуют растущий курс рубля, наличие удобной авиаперевозки и широкого спектра «пакетных» предложений по этим странам. А наибольшую популярность Чехии и Венгрии эксперты объясняют не только их известностью на рынке оздоровительного туризма, но и относительно невысокими

ценами: сейчас выигрывают те, кто способен быть по карману россиянам и обходить санатории РФ если не ценой, то качеством и спектром услуг.

«Всплеск спроса на отдых, в том числе и оздоровительный, есть, — констатирует генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. — Но из-за нехватки средств сейчас люди аккумулируют деньги на одну поездку, как правило, летом и на морское побережье. А на оздоровительный отдых они отправляются только тогда, когда это действительно необходимо». Вместе с тем, по дан-

ными ВЦИОМ, на «пляжный» туризм в РФ приходится около 30% спроса, а на оздоровительный — примерно 28%.

НЕ ХВАТАЕТ «ФАНТИКА»

Целый ряд учреждений России (медицинских и оздоровительных) способны оказывать профильные услуги на мировом уровне. «У нас есть «товар», пользующийся спросом и на внутреннем, и на мировом рынках», — уверен Александр Солонин. Но недостаток информации



Где пить водичку: в Кисловодске (верхнее фото) или в Карловых Варах (нижнее фото)? Туристу, если он хочет отдохнуть с пользой, следует учитывать предписания врачей, но агент все равно должен быть «в теме»



Портрет российского туриста, планирующего поездку за здоровьем

20-55 лет



Возраст

40% одиночки
60% семьи и пары



Семейное положение

20-70 лет

30% одиночки
70% семьи и пары



45-50 тыс. рублей



Средний чек за поездку

70-80 тыс. рублей

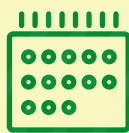
Основные услуги приобретаются заранее, прописываются в договоре



Приобретение лечебных услуг

Тур покупается заранее

2-3 недели



Рекомендованная продолжительность поездки

По желанию приобретаются на месте

Весна-лето



Сезонность направлений



Востребованность экскурсий



Способ передвижения

Колебаний по сезонности не наблюдается

Чаще всего приобретаются в стране лечения через агентство

от 1 недели до 3 месяцев в зависимости от лечения

Авиаперелет, ж/д, личный транспорт

ТОП-5

направлений оздоровительного туризма

- лечение заболеваний желудочно-кишечного тракта
- лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата
- лечение гинекологических заболеваний
- лечение/реабилитация после кардиологических заболеваний
- специализированные оздоровительные программы

«Внутренний» турист

«Выездной» турист

**МАРИНА РОЗАНОВА**

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
АО «СКО ФНПР «ПРОФКУРОРТ»

Если сервис у нас пока не всегда дотягивает до европейских стандартов, то эффективность лечения и оздоровления — точно выше. И главное конкурентное преимущество российских санаториев — комплексный подход. Всегда можно получить и отдельные процедуры, и полное обследование, на что в обычной жизни просто не хватает времени. Сейчас очень востребованы и различные специализированные программы и процедуры. Идя навстречу пожеланиям клиентов, многие санаторные комплексы перестают быть только местом лечения, превращаясь в объекты размещения или, в лучшем случае, в оздоровительные центры. Однако мы стараемся выдерживать баланс между лечением и отдыхом в санаториях.

(в том числе на английском или другом иностранном языке), «пакетной» подачи услуг, а также системного продвижения направления затрудняют реализацию таких туров.

«Насколько сейчас выгодно ехать в Россию лечиться, иностранцы практически не знают, — считает Михаил Плисс, старший консультант департамента комплексных проектов Philips Healthcare. — Элементарных сведений о том, где, как и кто может помочь такому клиенту, фактически нет».

«Языковой барьер — одна из основных проблем российского оздоровительного и медицинского туризма, — добавляет Марина Мельгунова. — Ведь для клиентов из-за рубежа основное — возможность общаться с врачом и обслуживающим персоналом на родном языке». Подтверждает ее мнение и коммерческий директор АО «СКО ФНПР «Профкурорт» Марина Розанова. «Наши санатории не готовы к приему иностранных граждан, поскольку «заточены» исключительно на внутренний рынок хотя бы потому, что их работники не владеют иностранными языками», — отмечает она.

Есть и еще ряд нюансов, которые не способствуют притоку гостей. Почему, к примеру, Таиланд или Коста-Рика в рейтинге медицинского туризма стоят так высоко? «Потому что они сосредоточились только на некоторых видах медуслуг», — считает Михаил Плисс. По его мнению, если в ближайшее время России удастся сформировать пакетные предложения в областях, которые интересны иностранцам, страна вполне может рассчитывать на значимый турпоток из-за рубежа. «Надо делать ставку на отдель-

ные виды помощи, в которых мы преуспели больше других, — уверен он. — И акцентировать внимание потенциальных клиентов на выгодном для них соотношении цена/качество».

НА ПЕРСПЕКТИВУ

Можно ли ожидать, что в ближайшем будущем какое-то направление медицинского или оздоровительного туризма «выстрелит»? Вряд ли.

Могут ли «вдруг» появиться огромные инвестиции в то или иное направление медицины или в новые курорты, способные сделать продукт привлекательным для туриста? Маловероятно.

В этой сфере качество услуги, которое обходится дорого, занимает особое место. Но перспективные направления все же

есть. «Одно из них — всевозможные виды трансплантации, — полагает Константин Онищенко. — На пике популярности в ближайшие годы останется лечение бесплодия, а также элективная хирургия».

По оценке Оксаны Булах, в России возможен рост потока туристов в региональные санаторные комплексы при условии улучшения их транспортной доступности, уровня сервиса и качества инфраструктуры, а также появления лечебных баз в отелях высокого уровня, восполняющих нехватку такого продукта в санаторном сегменте.

Общий вывод? И в медицинском, и в оздоровительном туризме у нас есть главное — качественная основная услуга. Осталось правильно ее «подать», сопроводив нужным продвижением и сопутствующими сервисами. **ТЕ**

**ТОП-5**

наиболее популярных направлений оздоровительного туризма в России и за рубежом

В России

- 1 Кавказские Минеральные Воды
- 2 Краснодарский край и Крым
- 3 Подмосковье
- 4 Петербург и Ленобласть
- 5 Калининградская область

За границей

- 1 Чехия
- 2 Венгрия
- 3 Германия
- 4 Израиль
- 5 Словакия

Источник: экспертные оценки

Откройте
Центральную
Европу

www.discover-ce.eu

ПРИГЛАШАЕМ НА **WORKSHOP**

представителей стран **ВЫШЕГРАДСКОЙ ЧЕТВЕРКИ** –
СЛОВАКИЯ, ВЕНГРИЯ, ПОЛЬША, ЧЕХИЯ

TRAVEL IN
SLOVAKIA
GOOD IDEA



POLISH
TOURIST
ORGANISATION

Czech Republic
Land of Stories



БЕЛАРУСЬ - 2017

15 мая
БРЕСТ

Отель Hermitage
10.00–14.00

16 мая
ГОМЕЛЬ

Отель «Надзея»
10.00–14.00

17 мая
МОГИЛЕВ

Отель «Турист»
10.00–14.00

18 мая
МИНСК

Отель Crowne Plaza Minsk
10.00–15.00



Безопасность превыше всего?

Как инициатива США о запрете провоза электронных устройств на борту самолета скажется на туризме.

В конце марта Управление безопасности на транспорте США ввело запрет на провоз электронных устройств размером больше мобильного телефона на борту самолетов, направляющихся в США из Иордании, Египта, Турции, Саудовской Аравии, Кувейта, Марокко, Катара, ОАЭ. Ограничения распространяются на рейсы следующих авиакомпаний: Emirates, Turkish Airlines, Royal Jordanian, Egypt Air, Saudi Arabian Airlines, Kuwait Airways, Royal Air Maroc, Qatar Airways, Etihad Airways. К слову, на аналогичную меру решились и власти Великобритании. В их «черном списке» пока шесть восточных стран: Турция, Ливан, Египет, Саудовская Аравия, Иордания и Тунис.

Объясняют нововведения проблемами безопасности, но многие считают, что истинная причина — в лобби американских перевозчиков, которым все сложнее конкурировать с ближневосточными компаниями Emirates, Etihad и Qatar Airways.

По мнению экспертов, больше всего от запретов на маршрутах в США пострадают пассажиры Emirates, в том числе те, кто летит в американские города транзитом через Дубай. Что касается россиян, то запрет затронет только тех, кто путешествует в США с пересадками в указанных странах; таких людей единицы. Наши граждане обычно используют прямые рейсы или рейсы европейских авиакомпаний со стыковками в европейских же аэропортах.

С другой стороны, американскую практику могут взять на вооружение и другие страны. Например, Канада уже рассматривает возможность введения ограничений на провоз электронных устройств на самолетах из ряда стран. Что касается Европы, то Италия и Испания заявили, что запрещать гаджеты не намерены, Германия и Франция свои позиции не озвучили. По словам руководителя Росавиации Александра Нерадько, Россия не рассматривала вопрос запрета провоза планшетов и других крупных гаджетов в ручной клади на авиарейсах из России и в Россию.

ТОП-10

лучших аэропортов мира в 2016 году

- | | |
|--------------------|--------------------------------|
| 1 Чанги, Сингапур | 7 Тюбу, Токонамэ |
| 2 Ханеда, Токио | 8 Аэропорт Цюрих |
| 3 Инчхон, Сеул | 9 Хитроу, Лондон |
| 4 Аэропорт Мюнхен | 10 Аэропорт Франкфурт-на-Майне |
| 5 Аэропорт Гонконг | Источник: компания Skytrax |
| 6 Хамад, Доха | |

Тунис корректируется

Объемы перевозки растут, но избытка не ожидается.

В предстоящем летнем сезоне объем «регулярки» в Тунис заметно вырастет. Начиная с апреля по маршрутам Москва — Энфида и Москва — Монастир будет летать авиакомпания Tunis Air. Эту информацию подтвердили в аэропорту Шереметьево. Также с апреля из обеих российских столиц полетную программу запустит тунисская авиакомпания Nouvelair. Кроме того, авиакомпания «Россия» объявила о своих планах поставить с начала мая чартерные рейсы в аэропорт Энфида из Москвы и Санкт-Петербурга дважды в неделю.

Что касается российских туроператоров, то, например, ANEX Tour решил сократить свою полетную программу в Тунис, уменьшив количество городов вылета. Coral Travel также запланировал уменьшение количества «кресел» на направлении. При этом «Пегас Туристик», напротив, расширяет список регионов вылета и цепочек по некоторым городам.

«Избытка перевозки в страну этим летом быть не должно, так как «турецкие» туроператоры сокращают свои объемы по Тунису. В частности, за счет этого рейсы Tunis Air будут востребованы», — считает Ирина Овчинникова, менеджер по направлению Тунис компании «Ванд».



500 тыс. рублей

На такую сумму будут штрафовать дебоширов на транспорте. Нарушителю, подвергающему опасности

транспортное средство и его пассажиров, «светит» штраф от 300 до 500 тысяч рублей или исправительные работы до двух лет. Если обстоятельства случая будут особо опасными, можно получить пять и даже восемь лет лишения свободы.



Korean Air: весенние обновления

Южнокорейский перевозчик возвращается в российские регионы.

Авиакомпания Korean Air возобновит пассажирские рейсы в Санкт-Петербург и Иркутск. Полеты между Иркутском и Сеулом начнутся 20 апреля. В международном аэропорту Санкт-Петербурга первый самолет приземлится 24 апреля.

Рейсы из Санкт-Петербурга в Сеул будут выполняться по вторникам, четвергам и воскресеньям на лайнере Airbus A330 с тремя классами обслуживания. В Иркутск авиакомпания планирует летать два раза в неделю — по понедельникам и пятницам — на Boeing 737 в двухклассной компоновке. С началом регулярных рейсов Korean Air жителям Санкт-Петербурга и Иркутска станут доступнее Сидней, Окленд, Пхукет, Нячанг, Гуам, Гавайи и еще более 140 направлений.

В марте крупнейший южнокорейский авиаперевозчик пополнил свой парк дальнемагистральным лайнером нового поколения Boeing 787 Dreamliner. В течение ближайшего месяца Dreamliner будет выполнять рейсы между Сеулом и самым популярным курортным направлением Кореи, островом Чеджу, чтобы по истечении срока сертификационных испытаний начать полеты в Торонто, Мадрид и Цюрих. До конца года в парк Korean Air поступят пять Boeing 787, к 2019 году флот авиакомпании увеличится еще на пять лайнеров.

И «Победа» туда же

Лоукостер будет летать в Турцию.

Авиакомпания «Победа» 21 апреля открывает регулярные рейсы из Москвы в Ананью. Полеты будут выполняться три раза в неделю — по вторникам, пятницам и воскресеньям, сообщил представитель перевозчика. В настоящее время регулярного авиасообщения между Москвой и Ананьей нет.

«Ананья — достаточно бюджетное и популярное направление для недорогого семейного отдыха. Трансфер из аэропорта Анталии сюда долгий и утомительный, особенно для семей с детьми. Поэтому прямые рейсы на курорт будут востребованы, — считает Екатерина Бежанова, директор по стратегическому развитию компании OnlineTours. — Но туристы, путешествующие в Ананью, в большинстве своем приобретают готовые турпакеты. Поэтому важным критерием заполняемости рейсов будет возможность продажи билетов через туроператоров». Кроме того, по мнению эксперта, «Победа» должна будет предложить тариф более низкий, чем представленные на рынке, и при этом учитывающий перевозку сверхнормативного багажа.



Больше Португалии

Приход «Аэрофлота» усилит конкуренцию на направлении.

Российский нацперевозчик в середине июля 2017 года откроет регулярные рейсы между Москвой и Лиссабоном. В настоящее время столицы связывают авиакомпании TAP Portugal и «Уральские авиалинии». По мнению туроператоров, дополнительная перевозка направлению не помешает и, вероятно, приведет к снижению цен на авиабилеты.

«Аэрофлот» постепенно забирает все направления, на которых работала «Трансаэро». Сейчас полеты в Лиссабон из Москвы выполняют два перевозчика, и некоторый дефицит перевозки есть, — считает Геннадий Косарев, вице-президент туроператора «Натали Турс». — Возможно, решение «Аэрофлота» связано с тем, что аэропорт Лиссабона — самый дальний в Европе, отсюда очень удобно совершать перелеты в страны Латинской Америки».

Закат яркого стартапа

В конце февраля сервис онлайн-бронирования отелей Oktogo прекратил свою работу. Что привело компанию к краху, какими были «последние кадры» жизни успешного, казалось бы, проекта и какие выводы делает профессиональное сообщество, наблюдая этот уход?

ТЕКСТ
АННА ЮРЬЕВА

Агентство «Интерфакс» со ссылкой на источник в туротрасли сообщило, что причиной остановки работы Oktogo стали большие финансовые трудности, долги, а также проблемы с управлением компанией.

На момент подготовки статьи сайт сервиса недоступен, так же как и телефон поддержки. В аккаунтах Oktogo в социальных сетях пользователи уже с начала года жаловались на то, что компания не отвечает на запросы. «Не можем получить от вас никакой обратной связи уже месяц! Как с вами связаться? Ваши операторы по 30 минут «заняты», дозвониться не представляется возможным. Вы вообще работаете?» — спрашивала в комментариях пользователь «Вконтакте» Катерина Печурова.

Представители гостиниц в свою очередь указывали на невозможность получить от сервиса оплату. «Эта компания не оплачивает брони своим партнерам! До нашего отеля деньги так и не дошли! По телефону говорят, что в ближайшее время оплатят, и так уже пять месяцев!» — писала Анна Михеева, сотрудник петербургского отеля «Вернисаж». По словам заместителя начальника отдела продаж и маркетинга гостиницы «Будапешт» Анастасии Нещеретовой, отель не получал заявок Oktogo с января 2017 года. «Ранее мы работали с этой компанией в обычном порядке, оплата от них поступала регулярно, никаких проблем не было», — рассказывает она.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Российский сервис по бронированию отелей Oktogo был создан в 2009 году. Головной офис компании находится в Санкт-Петербурге, есть представительство в Москве. С момента создания состоялось несколько раундов инвестиций в проект. В него вложились в разное время люксембургский фонд Mangrove Capital Partners, французский Ventech Capital, ABRT, «ВТБ Капитал», «ВЭБ Инновации». В 2015–2016 годах польский фонд MCI инвестировал в проект \$7 млн. В компании заявляли, что база сервиса насчитывает 250 тысяч гостиниц в 150 странах мира. Стартап неоднократно лидировал в рейтингах и получал всевозможные премии, например, в 2013 году Oktogo.ru вошел в список пятидесяти самых эффективных венчурных стартапов России по версии журнала «Секрет фирмы».

...И ПОЧЕМУ ЗАКОНЧИЛОСЬ

Эксперты называют несколько факторов, которые могли привести громкий стартап к внезапному уходу с рынка. Определяющими могли стать и общеэкономические причины. Как отметил источник газеты «Ведомости», на бизнесе Oktogo негативно отразилась девальвация рубля в 2014 году, после кризиса цена проекта упала на порядок.

Как и на туротрасль в целом, на компанию повлияло снижение выездного турпотока из РФ, именно на него приходилась основ-

ная доля индивидуальных онлайн-бронирований проживания. По словам директора по развитию онлайн-гипермаркета путешествий DaTravel.com Сергея Попиневского, доля бронирований на зарубежных направлениях на момент запуска Oktoго доходила до 75%, но на этом рынке российский стартап не мог полноценно конкурировать с Booking.com. «Компания строила свой бизнес, работая с российскими отелями, а потенциал этого сегмента рынка был совсем невысоким», — отмечает эксперт.

О непростой задаче конкуренции с монополистом рынка упоминает и директор по маркетингу гостиничной сети Heliopark Ксения Непомнящих. «Даже привлечение больших инвестиций не позволило «подвинуть» крупнейшего игрока на российском рынке — компанию Booking.com. Это видно по статистике продаж через IDS-каналы», — отмечает она.

Генеральный директор «AZIMUT Отель Санкт-Петербург» Михаил Веричев также указывает на возможные проблемы в управлении компании. «Скорее всего, не совсем правильная финансовая политика. Ведь можно взять пример www.hrs.com, который успешно продолжает работать в таких же конкурентных условиях», — отмечает эксперт.

ВАЖНЫЙ КАНАЛ ПРОДАЖ

Проект Oktoго был значимым игроком на рынке онлайн-трэвел-агентств (ОТА), важным для гостиничного бизнеса. «В зависимости от направленности отеля и его специфики, продажи через ОТА составляют от 15 до 40% от всего объема продаж», — рассказывает Ксения Непомнящих. В то же время, по ее словам, самый большой объем отелям дают зарубежные ОТА, с точки зрения генерируемого потока клиентов для отелей соотношение зарубежные/российские ОТА можно примерно оценить как 80/20. Основной рост в сегменте бронирования через онлайн-каналы, по оценке эксперта, произошел два-три года назад, а сейчас он остается примерно на том же уровне.

«Для независимых гостиниц, не входящих в сети, доля бронирований через ОТА может достигать 80%, а сетевые снижают комиссионные издержки и доводят долю до 40% непрямых бронирований. В будущем доля рынка сервисов онлайн-бронирований в сетевых отелях будет снижаться», — считает Михаил Веричев. Он также отмечает, что такие сервисы в основном генерируют поток

индивидуальных гостей, а он зависит от экономической ситуации в стране и сезонности.

Анастасия Нещеретова рассказывает, что доля бронирований через ОТА в «Будапеште» составляет 25%, при этом в последнее время наблюдается ее рост. Эксперт отмечает, что любой отель выбирает для себя соотношение доли разных каналов в общем объеме бронирований в зависимости от потребностей и специфики своего бизнеса: «Для нас этот канал важен, поэтому мы развиваем продажи через него».

Генеральный директор «AZIMUT Отель Сибирь» Елена Ситникова называет функциональные преимущества ОТА для отелей: «Это площадка продвижения комплекса своих услуг. Здесь клиент может оценить отель, исходя из отзывов гостей, просмотреть номерной фонд и сравнить с другими гостиницами. Благодаря сервисам онлайн-бронирований мы можем лучше узнать свою аудиторию и предложить выгодные условия размещения», — говорит она.

По словам Елены Ситниковой, с ростом доверия к покупкам онлайн, растет и количество людей, которые начинают бронировать поездки самостоятельно. Еще одна тенденция относится к мобильной аудитории: с каждым годом увеличивается трафик и повышается число бронирований с мобильных устройств.

Нет сомнений, что основной недостаток для отельеров в работе с ОТА — большая комиссия. Однако, по словам Ксении Непомнящих, реклама ОТА, их продвижение и, как следствие, продвижение отеля полностью перекрывают этот минус. «От прямых продаж никто не отказывается, в сети отелей Heliopark они являются основным каналом продаж», — подчеркивает она.

Михаил Веричев отмечает, что даже с учетом комиссии работать с ОТА экономически выгодно, поскольку они помогают увеличить загрузку гостиницы и привлечь индивидуальных гостей. И добавляет, что независимым гостиницам трудно найти большие маркетинговые бюджеты, которые позволили бы продвинуть их сайт наравне с сервисами онлайн-бронирования.

Исходя из этого, можно сделать вывод: уход с рынка Oktoго хоть и имеет негативные последствия для всего трэвел-рынка, но бизнес есть бизнес, и по большому счету закат «русского букинга» никак не скажется на взаимоотношениях отельеров и онлайн-сервисов. **ТЕ**

«ЖИЗНЬ» ОКТОГО

- 2009 год**
Марина Колесник основала онлайн-сервис по бронированию гостиниц Oktoго.ru
- Апрель 2011 года**
Люксембургский фонд Mangrove Capital Partners, французский Ventech Capital и российский ABRT вложили \$5 млн в Oktoго
- Февраль 2012 года**
Oktoго получил \$10 млн от группы компаний «ВТБ Капитал»
- Март 2013 года**
Victor Sazhin Group российского предпринимателя Виктора Сажина совместно с другими инвесторами вложила в ресурс \$11 млн
- Сентябрь 2013 года**
Oktoго объявила о покупке портала о путешествиях Travel.ru. Их аудитория составила 3 млн пользователей в месяц
- Декабрь 2013 года**
Новым инвестором Oktoго выступил Фонд «ВЭБ Инновации». Сумма сделки — \$5 млн
- Декабрь 2014 года**
Oktoго привлек \$5 млн инвестиций: около \$4 млн вложил польский фонд MCI Management, \$1 млн — текущие инвесторы
- Февраль 2016 года**
Oktoго получил еще \$2 млн инвестиций польского инвестфонда MCI Capital
- Февраль 2017 года**
Сайт Oktoго.ru не открывается, телефон поддержки сервиса онлайн-бронирования перестал отвечать



Направление — Россия

Во время встречи на MITT-2017 вице-президент по развитию бизнеса в Германии компании Illusions Online СЕБАСТЬЯН ВОРЕЛЬ рассказал, чем сотрудничество с ней может быть полезно российским туроператорам и отелям.

Себастьян, расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша компания.

Illusions Online уже 18 лет занимается туристическими технологиями для DMC и туроператоров. Главный офис находится в Дубае, есть филиал в Лондоне. Наша система iWTH (Illusions World Travel Xchange) — крупнейшая в мире онлайн-B2B-платформа для обмена турпродукцией. Она похожа на GDS, создана как для покупателей, так и для продавцов. Контент 50 DMC доступен на этой платформе всем желающим туроператорам. Через каналы Channel Managers и CRS в ней уже представлены некоторые гостиничные сети, и их список растет. Несколько сотен туроператоров во всем мире являются клиентами iWTH. С полным списком можно ознакомиться на сайте www.iwth.com.

Какой основной функционал обеспечивает iWTH?

iWTH играет роль GDS для туроператоров, принимающих туркомпаний, онлайн-трэвел-агентств и отелей. После подключения к XML iWTH операторы получают выход на всех наших поставщиков, независимо от того, являются они гостиницами или DMC с прямыми контрактами. На платформе можно видеть доступный контент с ценами, обсуждать их и производить оплату непосредственно, используя iWTH, а также создавать, обрабатывать и завершать бронирование в реальном времени. iWTH может быть коммерческим поставщиком турпродукта, реализующим размещение, трансферы и экскурсии.

Туроператор может заключить контракт как с поставщиком услуг напрямую, так и с нами — в этом случае поставщиком услуг выступаем мы. Мы обеспечиваем моментальный поиск цен предложений и номеров в режиме реального времени. Процесс бронирования полностью автоматизирован, тем самым полностью устраняется «ручная» работа.

Мы также активно нацелены на прямое сотрудничество с отелями. На первом этапе через Channel Managers, на таких платформах, как, например, DerbySoft или HBSi, либо через CRS — Sabre или TravelClick. Налицо тенденция, когда отели интегрируются с нами напрямую, минуя Channel Managers. Сейчас идут переговоры о прямом подключении с Marriott — крупнейшей в мире гостиничной группой. Идут перего-

воры о прямой интеграции с ACCOR HOTELS и Hilton Hotels & Resorts. Всего же через Channel Managers и CRS с iWTH будут взаимодействовать около 30 ведущих мировых гостиничных сетей. Marriott выбрал iWTH как эксклюзивную платформу для сотрудничества с туроператорами. И это понятно, в эпоху глобализации невозможно, чтобы каждый оператор имел XML-соединение с каждым отелем. Но подключение к такой платформе, как iWTH, открывает доступ к множеству отелей по всему миру. Это актуальный тренд — переход на безбумажные технологии с отказом от договоров на основе фиксированных цен и алотментов.

Не наступит ли тогда ценовой хаос?

В контрактах будущего останутся фиксированными только комиссия и BAR (Best Available Rate). Не будет блоков, статичных цен, работы по каталогам. Но пока это могут себе позволить только самые крупные туроператоры. В ближайшие пять-семь лет все изменится. Самый большой плюс для туроператоров — это возможность работать со своими партнерами в режиме онлайн, минимизируя трудозатраты по переносу информации из каталогов. На нашу платформу можно интегрировать и комплексные договоры с учетом семейных, сезонных, групповых и других скидок.

Какова стоимость услуг iWTH?

Transaction fee при бронировании места в отеле составляет всего один евро за заказ на человека независимо от числа дней, если у поставщика и туроператора уже есть прямой контракт. Если нет, то мы выступаем в роли поставщика и перепродаем услуги с минимальной маржей. Туроператор здесь ничего не платит. Единственная «инвестиция» — подключение, но крупные туроператоры, имеющие IT-отделы, справляются с этим без проблем.

Ваша штаб-квартира находится в Дубае. Как взаимодействует Illusions Online с немецким рынком?

Самый крупный партнер Illusions Online — немецкая компания DER Touristik, которая нашей системой объединяет полтора десятка принадлежащих ей DMC. Интеграция осу-

ществляется через платформу Phoenix Unlimited. На немецком рынке есть и другие платформы: XRes, Tour32, Peakwork Unlimited, Blank X.Adapt. Они также интегрированы в Illusions Online. Но надо отметить, что специфика немецкого рынка в том, что многие на нем еще работают в режиме Not-Real-Time и загрузка информации на эти платформы производится вручную через функцию Cache на «склад». Поэтому мы видим здесь привлекательные перспективы для полноценной интеграции с Illusions Online. Что касается отелей, то первой к нам подключилась немецкая цепочка A&O Hotels and Hostels — это 35 объектов размещения по всей Европе.

Каковы ваши перспективы в России?

Многие российские компании уже работают в режиме реального времени, то есть технологически готовы к сотрудничеству с нами. Нужно лишь организовать его. Сейчас только некоторые операторы представлены в Illusions Online, но через зарубежного партнера, который организывает туры для индивидуальных из России по Северной Америке.

В России мы видим две целевые аудитории. Первая — это отправляющие компании, с которыми сотрудничают DMC по всему миру. Многие из них еще работают офлайн по прайс-листам, перенося с них информацию вручную в свои базы и работая по электронной почте. Мы можем предоставить им возможность подключиться к своим DMC в онлайн-режиме, обеспечивая так называемый Gateway. Через него данные поступают непосредственно в систему туроператоров, при

этом полностью автоматизируется управление бронированием, включая уведомления поставщиков (гостиниц), когда заказы обрабатываются. По такой модели мы можем поставлять контент в Россию. Но нам также интересен контент из России, например такие фирмы, как «Академсервис», с их огромной отельной базой, охватывающей и страны СНГ.

В ходе посещения выставок «Интурмаркет» и МИТТ вы встречались с российскими туроператорами. Как они реагируют на предложения о сотрудничестве?

У меня было около 15 встреч. Реакция очень позитивная, российские сотрудники турфирм быстро понимают преимущества этой системы. Я общался с представителями ANEX Tour, Solvex, «АРТ-ТУР», Karlson, «Академсервис», «Русский Экспресс», UTS, российского TUI, Spectrum и других компаний. Они сразу «схватывают» тему, грамотно ставят вопросы и открыты к сотрудничеству. Российский турбизнес в большей степени готов к сотрудничеству в области онлайн-технологий, чем немецкий.

А если попробовать измерить в процентах преимущества от сотрудничества с iWТХ, о каких цифрах можно говорить?

Я думаю, что эффективность повысится на 30–70%, многое зависит от субъективных обстоятельств работы туроператора, его «продвинутости» в отношении технологий, количества партнеров, контрактов и других параметров. **TE**

Беседовал Александр Попов

MIG Agentur: год в онлайн

Почему немецкая турфирма выбрала виртуальный офис.

Туристическая компания MIG Agentur из Берлина впервые приняла участие в рабочей встрече Germany Travel Industry Day (GTID), организованной НТО Германии во время МИТТ-2017. При этом MIG Agentur оказалась единственной фирмой среди участников встречи, у которой нет своего офиса. Вернее, есть, но виртуальный. Сотрудники фирмы работают в режиме удаленного доступа. Такой формат определил директор компании Данил Затравкин (до этого один из ведущих менеджеров известной фирмы Alpha Travel Consultants).

«Скоро год, как мы успешно решаем наши задачи в таком режиме, — рассказывает Данил, — и видим в этом немало преимуществ. Сегодня технологии позволяют работать в туризме без привязки к офису в классическом понимании. У нас прекрасно налажено взаимодействие между сотрудни-

ками и общение с клиентами с помощью современных средств связи. Конечно, есть адрес для ведения почтовой переписки, проведения деловых встреч и совещаний, но не более. Сотрудники экономят время на дорогу в офис и обратно, они могут работать в любом месте, где есть телефонная связь и выход в интернет. Если раньше мы были доступны в основном в «присутственное время», то сейчас наш режим практически 7/24. Важную роль играет высокая мотивация сотрудников, деловые отношения с ними строятся не по принципу начальник-подчиненный, а в формате коллектива единомышленников и партнеров. Мы организуем групповые гарантированные туры, индивидуальные и групповые сложные путешествия. У нас более 30 отработанных маршрутов по Германии и Европе. Бронирование туров производится онлайн через сайт



www.gealobs.com. Мы работаем как универсальный принимающий туроператор и сами формируем турпродукт. Помогают и накопленные в «Альфе» деловые связи, а также существующее между нами и старыми партнерами доверие.



В ответе за качество

Страховая компания ERV всегда идет в ногу со временем: выводит на рынок новые продукты, развивает онлайн-услуги, расширяет список партнеров и наращивает базу лояльных клиентов. О принципах работы с клиентами и тенденциях, наблюдаемых в России, рассказывают топ-менеджеры АО «ЕРВ Туристическое Страхование».

В 2016 году прекратилось падение спроса на зарубежные поездки, и продолжился подъем рынка внутреннего туризма. При этом все большее число россиян стали обращать внимание на возможность страхования своего отдыха не только за границей, но и внутри страны. Главной тенденцией становится возрастающая популярность полисов с расширенным страховым покрытием, поэтому на первый план выходит высокое качество продукта, а не цена.

Доверие клиентов позволяет ERV войти в пятерку лучших компаний по стра-

хованию выезжающих за рубеж. Для того чтобы продукты компании покрывали максимальное количество реальных рисков, постоянно собирается и обрабатывается статистика, находят оптимальные решения. В итоге каждая программа страхования представляет собой полноценное предложение, построенное на принципе защиты туриста.

Такая политика позволяет привлекать и удерживать клиентов: по данным рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), ERV занимает четвертое место по страхованию выезжающих за рубеж, второе место по страхованию профессиональной ответственности

На фото — триумвират ERV: исполнительный директор Юлия Алчеева, генеральный директор Андрей Тюрин, финансовый директор Мария Умникова

туроператоров — по итогам 1-го полугодия 2016 года, а также третье место по страхованию путешествующих на российском рынке банкострахования. Высокие стандарты работы дают компании возможность постоянно наращивать туроператорский портфель, в число наших партнеров входят многие надежные игроки рынка. Так, в 2016 году мы заключили соглашение с ANEX Tour, в 2017 году — с туроператорами TUI и «Данко Трэвел Компани».

Эксперты отмечают: путешествующие меняют свое отношение к страхованию. Если ранее наиболее востребованным было страхование медицинских расходов, то из-за политической нестабильности в ряде стран массового туризма и погодных катаклизмов растет спрос на страхование в случае отмены поездки. Есть и другие причины. Так, за период с мая по сентябрь 2016 года заявлен 301 случай по визовому риску отмены поездки в Грецию, выплачено по этим случаям более 9 млн рублей.

Но на фоне роста культуры страхования мы зачастую видим несоблюдение туристами простейших правил и норм собственной безопасности. В этом отношении одна из самых неблагоприятных стран — Таиланд. Смена климата, непривычный рацион и множество других факторов могут спровоцировать сбой в работе организма и привести к необходимости оказать туристу медицинскую помощь. К увеличению числа страховых случаев приводит и популярность экстремальных развлечений, для доступа к которым владельцы аттракционов не требуют специальной подготовки.

Наличие сети собственных сервисных центров позволяет ERV организовывать оперативную и качественную медицинскую, медико-транспортную и иную помощь. Так, женщина, отдыхавшая в Таиланде, повредила ногу и запястье, упав с лестницы на экскурсии. Застрахованная обратилась в наш сервисный центр с острой болью. Исследования, проведенные в госпитале, диагностировали переломы, была проведена операция с заменой сустава. Страховая компания организовала не только медпомощь, но и медицинскую транспортировку из госпиталя до аэропорта на машине скорой помощи, перелет в бизнес-классе до Москвы, поскольку клиентка пропустила обратный рейс, транспортировку до постоянного места жительства в Белгород. Общая

10 ЛЕТ В РОССИИ

10 млн

застрахованных человек

131 тыс.

урегулированных страховых случаев

3 тыс.

турагентств-партнеров

25

страховых продуктов

4-е место

в России по страхованию путешественников, по данным рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»)

сумма возмещенных расходов по данному случаю — порядка 800 тысяч рублей.

Минувший год ознаменовался постепенным возвращением Турции на российский рынок, в сентябре открылись первые чартерные рейсы. Вместе со спросом на это направление растет и число страховых случаев. Женщина, купаясь в море, почувствовала себя плохо. Застрахованная была доставлена в госпиталь с диагнозом «остановка сердца, отек мозга, отек легких». Проведена сложная высокотехнологичная терапия. Сумма расходов — около \$40 тысяч.

Несмотря на вновь открытое турецкое направление, значительная часть российских туристов продолжают отдыхать в Краснодарском крае и в Крыму. Если с мая по сентябрь 2015 года мы зарегистрировали 249 обращений по страховым случаям, то летом 2016 года — уже 561 случай; количество выплат за период с января по октябрь 2016 года увеличилось на 51% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Для тех, кто предпочитает отдыхать внутри страны, ERV предлагает программу «Путешествуй по России!» Наши специалисты считают, что полис для путешествий по России и СНГ — важное дополнение к ОМС, поскольку травмы туристов иногда требуют не только медицинской помощи, но и медицинской транспортировки до постоянного места жительства, стоимость которой может намного превышать стоимость поездки. Например, на вулкане Малый Семьячик на Камчатке участник группы альпинистов повредил ногу во время восхождения. Застрахованный был вывезен вертолетом, в итоге успел на свой рейс и смог долететь из Петропавловска-Камчатского в Москву. Стоимость эвакуации составила примерно 300 тысяч рублей.

О неуклонном росте культуры страхования в России говорит и тот факт, что путешественники, бронирующие гостиницы и билеты самостоятельно, предпочитают приобретать полисы онлайн. Доля посещения сайта ERV с мобильных устройств растет с каждым годом. Компания, ориентируясь на запросы потребителей, постоянно развивает этот канал продаж, оптимизируя мобильную версию сайта. На сегодняшний день сайт представляет собой удобный инструмент, позволяющий подобрать и приобрести подходящий страховой продукт ERV, а также выяснить все тонкости, связанные с подачей заявления на возмещение расходов. **ТЕ**



Туризм «вручную»

Что нужно небольшой региональной турфирме, чтобы о ее продукте узнали миллионы? Один из, казалось бы, очевидных вариантов — договориться с крупным игроком о включении в ассортиментную линейку, как это делают многие производители товаров повседневного спроса и ритейлеры. Почему такой способ плохо работает и что мешает нормальному взаимодействию федеральных туроператоров и региональных принимающих компаний, рассказывает СЕРГЕЙ РОМАШКИН, генеральный директор компании «Дельфин».

По нашей оценке, в России порядка 10 тысяч уникальных экскурсионных программ, которые продают тысячи региональных туристических компаний и некоторое количество федеральных игроков. По большому счету «экскурсионка» в России — это огромное разрозненное «хозяйство», где до сих пор нет единой системы бронирования, а есть много ручной работы.

Из 10 тысяч существующих туров мы продаем около тысячи, еженедельно пополняя наш ассортимент примерно десятью новыми программами. Как происходит наше взаимодействие с поставщиками? Сначала мы получаем предложения от региональных фирм. Иногда они представляют собой только прайс-лист с указанием ориентировочной цены для группы из 45 человек, причем входные билеты в музеи и объекты показа в стоимость не входят. Работать с таким предложением невозможно.

Чтобы начать продавать какой-то продукт, надо заключить договор с поставщиком, создать на сайте описание тура, выложить фотографии, то есть проделать небольшую техническую работу. Мы оцениваем, что на выкладку одного тура наш сотрудник тратит четыре часа, и его работа стоит тысячу рублей. Чтобы заработать эту тысячу, мы должны продать туров на 10 тысяч рублей. Очевидно, что заниматься очень редкими и экономически невыгодными турами нам просто неинтересно.

Одна из основных проблем — низкая технологичность. Если места в гостиницах мы бронируем в автоматическом режиме, то в случае с экскурсионными турами это невозможно: мы должны «брать» туры либо e-мейлом, либо телефонным звонком.

ЧТО ЖДУТ «ФЕДЕРАЛЫ» ОТ «РЕГИОНАЛОВ»:

- сборные, а не «готовые» туры
- цену тура на одного человека
- большое количество заездов
- квоты на все заезды
- онлайн-интеграцию
- подготовку стандартного описания тура

Второй момент — невозможность квотирования, работа под запрос. Нам говорят: «Мы не дадим вам квоту, потому что не знаем, сколько будет человек в группе». Но ведь можно создать условную группу в десять человек и поделить квоту между пятью туроператорами. Это почему-то вызывает у принимающих компаний сложности.

Еще один «камень преткновения» — нерегулярные и редкие заезды. Если у турфирмы за лето один заезд в июле и один в августе, вероятность того, что потенциальный покупатель встретится с этой программой, практически равна нулю. Туристы не должны подстраиваться под возможности оператора, даже если он не крупный. Минимальная частота заездов — раз в неделю. Понятно, что сначала они не будут собирать достаточно людей, но это уже вопрос времени. Среди других проблем могу назвать слабое, неформализованное описание туров и отсутствие стандартов их проведения.

Что мы ждем от наших поставщиков? Во-первых, цена должна быть указана на одного человека, и этого человека придется везти по всей оплаченной им программе, даже если он окажется единственным из группы в какой-то день. Во-вторых, нам необходимы квоты на все заезды, а в идеале — онлайн-интеграция. Еще совет — не надо «размножать» туры, которые мало чем друг от друга отличаются, лучше сделать один, но качественный и понятный маршрут.

Но есть один глобальный вопрос, ответ на который мы с вами даже сообща найти не всегда в состоянии: при каких условиях региональный тур найдет потребителя? Не в наших силах создать спрос на малоизвестные туры, представляющие интерес для узкого круга потребителей. Если Байкал, Великий Устюг и Карелию запрашивают туристы со всей России, то отдых в Липецке, например, ищут только жители Липецкой области. Для «нераскрученных» туров надо искать клиентов поблизости — в соседних областях, городах. Приехать на машине все же проще, чем лететь на самолете. И только в конце пути появятся туристы из Москвы и Санкт-Петербурга. А ведь многие до сих пор считают, что туризм в регионе должен начинаться с рейса из Москвы... **15**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

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

КАЛЕНДАРЬ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ОСЕНЬ 2017

СЕНТЯБРЬ 25–29	ВОЛГОГРАД → РОСТОВ-НА-ДОНУ → КРАСНОДАР → СТАВРОПОЛЬ → ПЯТИГОРСК
02–06 ОКТЯБРЬ	УФА → ОРЕНБУРГ → САМАРА → КАЗАНЬ → Н.НОВГОРОД
09–13 ОКТЯБРЬ	ПЕРМЬ → ЕКАТЕРИНБУРГ → ЧЕЛЯБИНСК → ТЮМЕНЬ → СУРГУТ
17 ОКТЯБРЬ	МОСКВА
19 ОКТЯБРЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
20 ОКТЯБРЬ	КАЛИНИНГРАД
24–26 ОКТЯБРЬ	ЯРОСЛАВЛЬ → ВЛАДИМИР → РЯЗАНЬ → ТУЛА
24 ОКТЯБРЬ	МИНСК
НОЯБРЬ 01–02	АЛМАТЫ → АСТАНА
НОЯБРЬ 09	ТАШКЕНТ
НОЯБРЬ 14–16	БАКУ → ТБИЛИСИ → ЕРЕВАН

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

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

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДЯТ:

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

ИСПАНИЯ — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

• организацию мастер-классов
Россия:
 20 мин. – 6 000 руб.,
 30 мин. – 9 000 руб.,
 40 мин. – 12 000 руб.

СНГ, Москва:
 20 мин. – 8 000 руб.,
 30 мин. – 12 000 руб.,
 40 мин. – 16 000 руб.

- участие в бизнес-завтраках в рамках проведения workshop – от 14 000 руб.
- доставку материалов к рабочему месту в российские города (от 54 руб./кг.)
- пакеты обслуживания (от 8 000 руб. в российских городах вкл. трансферы по программе, обеды и проживание, СНГ от 15 000 руб. в одном городе)

- размещение рекламы в каталогах workshop (от 11 000 руб.)
- заочное участие в workshop (Россия 9 500 руб., СНГ 15 000 руб.)
- организацию индивидуальных презентаций, роуд-шоу, конференций для компаний в городах России и СНГ различной сложности.

ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИД «ТУРБИЗНЕС»



ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

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

Руководитель отдела:

Заместитель руководителя отдела:

Координатор отдела:

Менеджеры отдела:

Людмила Сивова

Кристина Сивова / k.sivova@tb-workshop.ru

Виктория Кудряшова / perova@tb-workshop.ru

Елена Архипова / e.arhipova@tb-workshop.ru

Илья Плясунов / i.plyasunov@tb-workshop.ru



С 1998 г. ПРОВЕДЕНО СВЫШЕ 560 МЕРОПРИЯТИЙ В 64 ГОРОДАХ РОССИИ, СТРАН СНГ И ЕВРОПЫ

Ностальгия как драйвер туризма

Страны постсоветского пространства за последние несколько лет стали туристическими магнитами. Речь в первую очередь о Грузии, Армении и Азербайджане. Туроператоры фиксируют хороший спрос на направлениях, но говорят и о проблемах, сдерживающих рост турпотока из РФ.



ОЛЬГА ЕГОРКИНА

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
КОМПАНИИ «КАНДАГАР»

Продажи по Грузии идут на более высоком уровне, чем в прошлом году, правда, глубина бронирования невелика — май-июнь. Лучше всего продаются экскурсионные туры с базированием в Тбилиси и туры по маршруту Тбилиси — Батуми, отдых на море в Батуми и Уреки. Наши клиенты — в основном частные лица, заказов на группы меньше. Хотя бывают и корпоративные выезды — и не только из России, но и из всего бывшего СССР. Грузия поддерживает свое реноме исключительно гостеприимной страны, интерес к ней растет. Если судить по гостиницам, то Грузия — страна не дешевая, и в том же Батуми, да и в Тбилиси, свободные места в высокий сезон найти иногда проблематично, хотя в этих городах много сетевых объектов и мини-отелей.

ГРУЗИЯ

Данные, опубликованные на сайте Ростуризма, расходятся со статистикой Национальной администрации туризма Грузии, согласно которой в минувшем году число россиян, побывавших в республике, выросло на 12% и достигло 1,03 млн человек. Всего Грузию в 2016 году посетило 6,3 млн иностранных туристов. В преддверии летнего сезона администрация начинает маркетинговую кампанию на 14 целевых рынках, в частности, в России. Запланировано продвижение морских и горных курортов, природы, кухни, культурного и приключенческого туризма.

По оценке Наталии Александровой, менеджера компании «Де Визу», отдых в Грузии востребован, но в основном направление выбирают туристы с достатком. «Главные «точки притяжения» — это Батуми, зимой — Гудаури и, конечно, Тбилиси. Недельные маршруты с проживанием в столице — самые популярные», — комментирует эксперт. По ее словам, туристы выбирают гостиницы различных ценовых категорий, преимущество у тех, где ощущается национальный колорит.

Туроператоры единодушны в том, что главное препятствие сегодня на пути российских туристов в Грузию — это отсутствие блочной перевозки и очень дорогие авиабилеты в свободной продаже. «В Грузию летают несколько авиакомпаний: «Аэрофлот», S7, «Грузинские авиалинии»; рей-



сов недостаточно или очень неудобное время прилета», — говорит Ольга Егоркина, заместитель директора компании «Кандагар». «На некоторые даты стоимость перелета у «Аэрофлота» доходит до 80 тысяч рублей, и дешевле билетов уже нет в наличии», — добавляет Наталия Александрова.

741,6 тыс.*

российских туристов посетили Грузию в 2016 году, что на 14% больше, чем годом ранее

288,2 тыс.*

российских туристов посетили Армению в 2016 году, что на 9% больше, чем годом ранее

АРМЕНИЯ

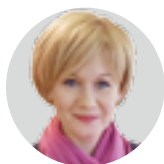
«Граждане России смогут посещать Армению по внутренним паспортам», — эта новость повысила интерес россиян к направлению, но пока не привела к реальному росту турпотока в страну. По данным Национальной службы статистики Армении, в 2015 году страну посетили 1,2 млн иностранных туристов, из них около 500 тысяч россиян.

«Туры в Армению в этом году продаются так же, как и в прошлом, очень уме-



ренно, глубины продаж нет. Рост спроса в связи с облегчением визового режима пока не ощущается. Самая популярная наша программа — «Жемчужины Армении», которая включает Ереван, Севан, Гарни, Гегард, канатную дорогу «Крылья Татева». Популярны и комбинированный тур «Армения — Грузия», — рассказывает Наталья Удовенко, начальник отдела по работе с агентствами компании Amstel Travel.

По свидетельству эксперта, Армения интересна всем — и индивидуалам, и одиноким дамам, и семьям с детьми. Россияне чаще всего выбирают отели в центре города категории 3* и 4*. «Цены на авиабилеты очень разные и зависят от сезона, но в целом стоимость доступная», — отмечает Наталья Удовенко.



НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВА

МЕНЕДЖЕР КОМПАНИИ «ДЕ ВИЗУ»

Я бы не сказала, что принятие соглашения о въезде в страну по внутренним российским паспортам как-то сказалось на популярности Армении — возможно, это еще произойдет. Но глубина продаж ощутимо выросла: сейчас у нас уже есть заявки на сентябрь.

Транспортная проблема на армянском направлении за последние два года была решена — сегодня только из Москвы в Ереван летает шесть авиакомпаний и возможны блочные контракты с перевозчиками. Соответственно, цена на билеты адекватна имеющемуся турпотоку. Кроме того, «Победа» стала летать из Москвы в Гюмри.

Гостиничная база Еревана очень хорошая, развивается быстро, но национальный колорит в отелях Армении ощущается только в сети «Туфенкян».

Самые популярные туры — недельные с проживанием в Ереване и ежедневными радиальными выездными экскурсиями по самым известным и значимым культурным объектам Армении: это монастыри Гегард, Хор Вирап, Нораванк, Агарцин, Гошаванк. Из других мест популярны курорт Джермук, озеро Севан, самая длинная в мире канатная дорога «Крылья Татева».

АЗЕРБАЙДЖАН

Азербайджан — еще одно растущее направление на российском рынке. По данным Министерства культуры и туризма страны, в 2016 году число приехавших в Азербайджан туристов увеличилось на 11,7% в сравнении с 2015 годом, достигнув 2,2 млн человек.

Игроки рынка положительно оценивают «перевозочную» ситуацию на направлении. С 15 марта государственная авиакомпания Азербайджана AZAL открыла регулярные рейсы из аэропорта Внуково в Габалу через свою низкобюджетную «дочку» AZALJET, таким образом, «крыльев» стало еще больше. «Транспортное сообщение с Баку сегодня налажено очень хорошо — летают «Аэрофлот», S7, две азербайджанские компании, и с билетами особых проблем нет, — отмечает Андрей Жарков, генеральный директор фирмы «Жарков-тур». — Вообще туризм в Азербайджане пользуется активной поддержкой государства, и, думается, результаты мы увидим очень скоро».



АНДРЕЙ ЖАРКОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФИРМЫ «ЖАРКОВ-ТУР»

Азербайджан пользуется спросом, и он все время растет. Глубина бронирований высокая, уже сейчас спрашивают ноябрь. Погодные условия этой страны позволяют продавать туры круглогодично. Как индивидуальным туристам — их большинство, так и группы ориентированы в основном на столицу.

Это понятно. Очень привлекателен Старый город, но не менее любопытно увидеть новые сооружения, без которых Баку уже трудно представить, — центр Гейдара Алиева и комплекс «Три пламени». Интерес распространяется и на соседние объекты показа, такие как храм огнепоклонников и Гобустанский заповедник. Востребованы и более отдаленные города: Шеки и Шемаха, село Лагич и жемчужина Азербайджана Нахичевань. В основном в Азербайджан едут на 3–4 дня. Гостиничная сеть в стране развивается очень быстро, строятся новые современные отели. Туристы в Баку едут разные. Состоятельные путешественники останавливаются в отелях класса «люкс» — их в столице достаточно. Те, кто предпочитает более экономные варианты размещения, выбирают трех- и четырехзвездные отели. Иногда в высокий сезон найти место в бакинских отелях очень сложно. Это связано с появившимися в последние годы событийными мероприятиями, такими как музыкальный фестиваль «Жара» или этап гонок «Формула-1».

626,8 тыс.*

Российских туристов посетили Азербайджан в 2016 году, что на 7% больше, чем годом ранее

ФОТО: DIEGO DELSO, VAHAG851, SULEYMAN NABEV (BCE — COMMONS.WIKIMEDIA.ORG)

* По данным Росстата

Летний вечер в Гаграх

Все новое — хорошо забытое старое. Абхазия, любимое место отдыха советской элиты, сегодня снова в тренде.

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

ТОП-3

достопримечательностей Абхазии:

- **Новый Афон.** В небольшом курортном городке сразу два must see: Новоафонский Симоно-Канонический монастырь и Новоафонская пещера с подземными залами и озерами. Замечательный вид на город открывается с балкона дачи Сталина, которую тоже можно посетить.
- **Озеро Рица.** Не только озеро, но и дорога к нему, идущая через горные ущелья, потрясающе красивы.
- **Лыхны.** Горное село, утопающее в садах, а когда-то древняя столица Абхазии с руинами летнего дворца абхазских царей и Успенским храмом XI века.

По данным Министерства по курортам и туризму Абхазии, в 2016 году республику посетило полтора миллиона наших соотечественников, что на 15% больше по сравнению с предыдущим периодом. И хотя в это число входят не только «курортники», но и те, кто приехал сюда на экскурсию или с деловыми целями, игроки рынка подтверждают, что спрос на туры в Абхазию продолжает расти. По их мнению, организованный турпоток в республику по итогам года составил около 300 тысяч человек. В пик сезона большинство популярных абхазских отелей были заполнены практически на 100%, и свободные места оставались только в бюджетных или недавно открывшихся частных гостиницах.

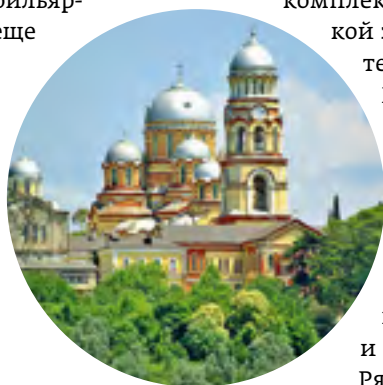
ЦЕННОСТИ НОВЫЕ И «НЕРЖАВЕЮЩИЕ»

Самым популярным курортом по-прежнему остается Гагра, а его символом — легендарный ресторан «Гагрипш» с огромными часами на фасаде. Деревянное здание ресторана купил на Всемирной выставке в Париже и в разобранном виде привез в Гагру основатель курорта — принц Александр Петрович

Ольденбургский. Местные гиды утверждают, что здесь не раз бывали Сталин, Бунин и Шалапин, а Николай II во время своего визита на Кавказ на яхте «Штандарт» принимал в нем абхазское дворянство. Как дань традиции, в меню ресторана присутствуют салат «Принц Ольденбургский» и любимое блюдо самого принца — микст из трех видов мяса, поджаренного на сковородке.

Речка Цихерва условно делит курорт на Старую Гагру с Приморским парком и белоснежной колоннадой, на фоне которой отбивал чечетку герой фильма Шахназарова «Зимний вечер в Гаграх», и Новую Гагру, где сосредоточен жилой сектор. А вот протяженный галечный пляж — один на всех. Его инфраструктура лучше развита в Новой Гагре. Помимо проката пляжного инвентаря, «бананов» и водных велосипедов, здесь есть аквапарк с водными горками, аттракционами и зоной для маленьких посетителей. Самые ухоженные участки пляжа принадлежат отелям, но за отдельную плату отдохнуть на них может любой желающий. Постепенно восстанавливается и прибрежная полоса: открываются магазины, кафе, ресторанчики, появляются мини-отели и гестхаусы, восстанавливаются уцелевшие санатории и пансионаты советской постройки.

Флагман отельного бизнеса Гагры — новый курортный комплекс Alex Beach Hotel 4* на 77 номеров, в числе которых шесть номеров категории Suite и два De Luxe Suite. Он расположен на охраняемой территории в Старой Гагре буквально в нескольких метрах от берега. В отеле есть спа-центр «Лагуна», сауна, турецкая баня, открытый подогреваемый бассейн, ресторан европейской кухни, бар, пляжное кафе и спортивно-развлекательный центр с боулингом и бильярдом. Два года назад открылся еще один современный Wellness Park Hotel Sagra 4* на 60 номеров, единственный в Абхазии работающий по системе «все включено». Отель ориентирован на семейный отдых. Помимо прочего, здесь есть аниматоры, детская площадка и, что немаловажно, круглосуточное дежурство врачей — педиатра и терапевта.



ПОЖИТЬ НА ГОСДАЧЕ

Еще один островок возрожденной курортной жизни — Пицунда, где так легко дышится благодаря знаменитой пицундской сосне. По сути, Пицунда и есть настоящий сосновый рай с насыщенным фитонцидами воздухом, который так ценили члены советского Политбюро и лично Никита Сергеевич Хрущев. Протянувшаяся вдоль мыса сосновая роща площадью около 70 га в 1926 году была включена в заповедник, где, собственно говоря, и располагались партийные дачи. Многие его участки по-прежнему закрыты, по другим проложены экологические тропы, с которых нельзя сходить. Здесь нельзя ставить палатки, жечь костры и устраивать пикники.

На бывшей госдаче Эдуарда Шеварднадзе сегодня открыт пансионат «Лдзаа» на 12 номеров с почти безлюдным пляжем и мебелью времен социализма. Ночь в большой двухспальной постели последнего министра иностранных дел Советского Союза в высокий сезон обойдется в 6 тысяч рублей. На госдаче первого и последнего президента СССР в 8 км от Пицунды теперь тоже отель. Он так и называется: курортный комплекс «Дача Горбачева». Его отделкой занимался сам Зураб Церетели. По сравнению с дачей Шеварднадзе и даже Хрущева, это уже настоящий дворец — пять этажей, мрамор, витражи ручной работы, дорогая мебель и бронзовые люстры. Строительство дачи растянулось до распада СССР, и заказчик так и не успел на ней отдохнуть.

Рядом с дачей Горбачева расположен пансионат «Мюссера» (бывший санаторий КГБ СССР). Его песчано-галечный пляж с пологим заходом в море идеально подходит для отдыха с детьми. Появляются в Пицунде и новые отели. В 2008 году по эксклюзивному проекту был построен гостиничный комплекс «Дельфин» на 43 номера с бассейном.

Исторические и природные достопримечательности Абхазии можно и нужно осматривать во время экскурсионных поездок. Программы и маршруты предлагаются самые разнообразные: джиппинг по горным перевалам, посещение целебных источников и христианских святынь, туры с дегустацией вина или с настоящим абхазским застольем. Объединяет их одно — фантастически прекрасная природа Абхазии и традиционное кавказское гостеприимство. **ТЕ**



ЕЛЕНА ДОБРОВОЛЬСКАЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «7-ТУР»

Абхазия пользуется популярностью у туристов, которые начинают интересоваться топовыми объектами размещения еще в ноябре. Спрос постепенно нарастает, и сейчас мы видим хорошую глубину продаж. Идут бронирования на лето, есть даже брони на октябрь–ноябрь. В этом году клиенты предпочитают более бюджетные варианты размещения, чем в прошлом сезоне. Пока наиболее востребован отдых в Пицунде и Новом Афоне. Подавляющее большинство отельеров Абхазии работают по предоплате, поскольку спрос на направлении растет, а рынок достаточно емкий. У нас есть гарантированные блоки мест более чем в 70 объектах. Стоимость размещения по сравнению с прошлым годом увеличилась на 5–10%. Наши лидеры продаж — пансионаты ОП «Курорт Пицунда», «Литфонд», «Сосновая роща» в Пицунде, «Водопад» в Новом Афоне, «Лазурный берег» в Гагре. В этом году в Абхазии открывается несколько новых отелей, хотелось бы отметить «Гранд Афон» 4*+ в Новом Афоне.

РЕКЛАМА



COMPANY

Гарантированные блоки мест более чем в 70-ти объектах курортов Гагра, Пицунда, Гудаута, Новый Афон, Сухум. Объекты от эконом до VIP. On-line бронирование

+7 (499) 995-14-17 (многоканальный) | Info@7-tur.ru | www.7-tur.ru

Туроператор по Абхазии с 1996 года



Курорт посреди моря

Благодаря целебному климату острова архипелага можно назвать природной здравницей. С этим органично сочетаются давние медицинские традиции, которыми страна обязана рыцарям Странноприимного ордена св. Иоанна и Иерусалима (иоаннитам), ныне известным как мальтийские рыцари. Их орден был основан в 1080 году в Иерусалиме с целью заботы о неимущих, больных или раненых пилигримах (странниках, отсюда и слово «странноприимный») в Святой земле. Вступая в него, монахи-иоанниты давали обет помогать страждущим, «почитая их как своих господ».

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДР
ПОПОВ

ЛЕЧЕНИЕ КАК ИСТОРИЧЕСКАЯ ТРАДИЦИЯ

Почти 500 лет назад, в 1530 году, иоанниты пришли на Мальту и создали здесь рыцарское государство, которое просуществовало до конца XVIII века. Спустя сто лет они открыли на острове огромный госпиталь Сакра-Инфермерия с самой длинной в мире больничной палатой (155 м). Над входом был выбит девиз: Tuitio Fidei et Obsequium Pauperum/«Защитники веры и слуги бедняков».

В прекрасно оборудованном по тем временам медицинском учреждении за больными ухаживали рыцари-монахи, пациенты спали на шелковых простынях и ели на серебре. Мраморный пол мыли трижды в день. Для очищения воздуха и отпугивания мух использовали благовония. В годы британского присутствия на Мальте (XIX — вт. пол. XX в.) в Сакра-Инфермерия также размещался госпиталь. И хотя сегодня здесь находится конференц-центр, один из крупнейших в Европе, Мальту нередко называют «средиземноморским госпиталем».

Высокий уровень медицины здесь поддерживается не только давними традициями. Мальтийские медики учатся, стажировались и повышают квалификацию в лучших профильных учебных заведениях мира, вклю-

чая Великобританию и США. Поскольку Мальта входит в ЕС, в ее системе здравоохранения приняты европейские медицинские стандарты.

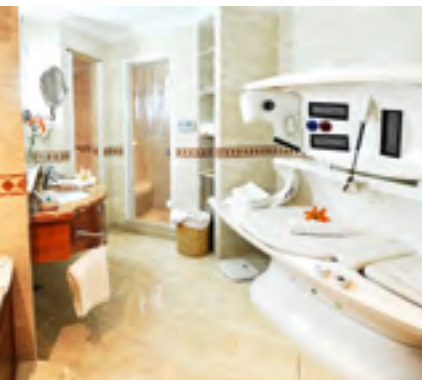
Местные специалисты проводят сложнейшую диагностику. Они успешно делают кардиологические и косметические операции, протезируют зубы, славятся операциями на коленных и тазобедренных суставах, которые при необходимости частично заменяют эффективными имплантатами.

Во многих частных клиниках Мальты сервис соответствует критериям пятизвездных отелей. Ряд таких заведений специализируется на лечении сердечно-сосудистых заболеваний, обеспечивая полный комплекс медицинских услуг от предварительных консультаций до рентгенологического исследования кровеносных сосудов (ангиографии), расширения коронарных сосудов с помощью ангиопластики, лечения сердечной аритмии и проведения операций на открытом сердце.

На Мальте работают опытные окулисты. Прекрасно оборудованная офтальмологическая клиника при больнице Сент-Джеймс (Saint James Hospital Malta) относится к числу наиболее современных здешних медицинских учреждений.

Местные специалисты эффективно работают и в области эстетической хирургии. Они

В мальтийском отеле Fortina Spa Resort впервые в мире было предложено проживание в спа-номерах по системе «все включено»



делают пластические операции на лице, коррекцию ушных раковин и носа, липосакцию, подтягивают мышцы живота, увеличивают и уменьшают размеры груди и пр.

Надо добавить, что на Мальте вполне приемлемые цены на лечение. Они, к примеру, ниже британских на 30–70%. К тому же рядом с клиникой всегда найдутся места отдыха, магазины, интересные достопримечательности.

ЦЕНТРЫ ЗДОРОВЬЯ

На Мальте около 40 оздоровительных и спа-центров, как правило, оснащенных современным оборудованием. Большинство отелей уровня 5* и других объектов размещения высокого класса имеют спа- и фитнес-центры. Многие велнес-центры располагают тренировочными залами и бассейнами. Здесь созданы прекрасные условия для занятий по индивидуальным программам. При некоторых отелях есть центры красоты.

В оздоровительных центрах многих мальтийских отелей предлагаются разнообразные пакеты услуг, в которые включены омолаживающие и спа-процедуры, фитнес-тренинг и программы психологической разгрузки. Цены, как говорят, «демократичные», а услуги отличаются необычайным разнообразием, вплоть до спа-спален.

Ведущую группу крупных оздоровительных и косметологических центров при отелях Мальты составляют Apollo Day Spa (Corinthia San Gorg Hotel 5*, Сент-Джулианс), Athenaeum Spa (Corinthia Palace 5*, Аттард), Spa Mediterranee (Fortina Spa Resort 5*, Слима), центр здоровья и красоты The Elysium Spa (Riviera Resort & Spa 4*, Меллиха), водолечебница

The Aphrodite Spa (Maritim Antonine Hotel & Spa 4*+, Меллиха).

На Гозо успешно действуют оздоровительно-косметологический центр The Thalgo Marine Cure Centre и Центр аюрведы (Kempinski San Lawrenz Leisure Resort 5*).

Особое место в этой группе занимает отель Fortina Spa Resort, где впервые в мире было предложено проживание по системе «все включено» в инновационных терапевтических спа-номерах. **ТБ**



Отели со спа-центрами на Мальте

www.visitmalta.com/ru/spa

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ



БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ



БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ



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

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

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

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



Двойной форсаж

Продажи на лето идут активными темпами. В числе лидеров по раннему бронированию помимо Турции и Греции — Хорватия, интерес к которой уже превысил показатели прошлого года, по некоторым оценкам, в два раза. При этом у популярности направления есть и обратная сторона — многие гостиницы уже стоят «на стопе» и отельеры страны повышают контрактные цены для российского рынка.

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДРА
ПОЛЯНСКАЯ

119,7 тыс.

россиян посетило Хорватию в 2016 году, что на 6% больше, чем годом ранее

22 тыс.

россиян получили хорватскую визу в 2016 году, остальные россияне путешествовали в Хорватию с шенгенскими визами

Укрепившийся курс рубля обеспечил в этом году уверенные позиции Хорватии на российском рынке. «По сравнению с 2016 годом активные продажи

начались гораздо раньше, и сейчас мы отмечаем хорошую глубину, есть брони на сентябрь», — говорит Любовь Чучмаева, руководитель отдела маркетинга и рекламы туроператора «Пакс». Эту тенденцию отмечает и Валерия Романенкова, директор департамента маркетинга, продаж и работы с агентствами туроператора ICS Travel Group. По ее словам,

объемы продаж превышают прошлогодние в 2,5 раза. В туроператоре «TUI Россия» также констатируют, что направление пользуется высоким спросом, и фиксируют хорошую глубину продаж. По словам Татьяны Кру-

гловой, PR-менеджера компании, клиентов привлекает возможность забронировать отели и апартаменты по выгодной цене.

Другие туроператоры более сдержанны в своих оценках. По свидетельству Татьяны Марковой, менеджера по направлению Хорватия компании «Ванд», динамика продаж на направлении умеренная, всплеска брони-



ваний нет. Эксперт полагает, что клиенты активизируются ближе к лету. Екатерина Каменева, руководитель отдела Европы туроператора BSI group, считает, что Хорватия уступает конкурирующим направлениям — Испании, Греции, Черногории, и это связано с более высокой стоимостью турпакета.

Что касается перевозки, то она, по оценке туроператоров, сбалансирована. Туроператор «Пакс» берет гарантированные блоки мест на регулярных рейсах S7 и Red Wings в Пулу. Для перелетов в Далмацию он использует регулярную перевозку авиакомпаний «Аэрофлот» и S7. Перевозка туроператора «Ванд» в Хорватию базируется на регулярных рейсах a/k S7 и «Аэрофлот». В планах «TUI Россия» — блок мест два раза в неделю на бортах «Уральских авиалиний».

Эксперты не отрицают, что вернувшаяся на рынок Турция может «оттянуть» на себя часть российских туристов, которые потенциально могли бы выбрать отдых в Хорватии. Но процент таких путешественников незначителен. «У Хорватии «свой турист», запросы которого отличаются от предложений Турции», — считают туроператоры.

Игроков рынка сейчас волнует другая проблема — отказ хорватских отельеров подтверждать места по контрактным ценам. По словам Юлии Жадан, руководителя отдела департамента Европы туроператора «Русский Экспресс», хорватские отели отказываются от контрактных предложений в пользу европейского рынка и Booking.com, что очень мешает продажам. «Отели не подтверждают принимающим операторам в Хорватии цены, которые были выставлены на сезон, — подтверждает Наталья Александрова, руководитель отдела Хорватии компании «Де Визу». — Конечно, принимающие компании пытаются бороться с этим, и мы надеемся, что скоро ситуация изменится к лучшему». **ТБ**



ЮЛИЯ ЖАДАН

Руководитель отдела департамента Европы туроператора «Русский Экспресс»

Продажи Хорватии в этом году уже в разы превышают показатели за аналогичный период прошлого года. Положительную динамику продаж мы связываем в частности с тем, что туристы адаптировались к нынешнему курсу рубля. Единственное, что мешает росту потока и уже привело к 50% потере продаж — это отказ отельеров подтверждать места по контрактным ценам. В этом году у нас есть, конечно, гарантированные номера, но в небольшом количестве. Поскольку бронирования идут очень активно, многие отели уже встали на «стоп». Когда мы хотим забронировать тот или иной отель, нас информируют, что квота для туроператоров закончилась и можно забронировать его по индивидуальным тарифам, которые могут увеличить сумму турпакета на \$250. Естественно, есть туристы, которые, услышав о том, что им нужно произвести доплату, аннулируют туры. Очень сложно объяснить клиентам, почему так происходит, разъяснить схему нашей работы. Мы стараемся смягчить сложившуюся ситуацию и иногда доплачиваем за туристов из своей прибыли за тур, но так, конечно, поступают не все игроки.



РАЙКО РУЖИЧКА

Директор Национального туристического офиса Хорватии в Москве

Для Хорватии 2016 год стал весьма успешным — впервые с 2012 года турпоток из РФ продемонстрировал рост. Страну посетило 119,7 тысячи россиян, что на 6,8 тысячи больше, чем в 2015 году. Лидирующую позицию занимает Истрия, где отдохнуло 35 тысяч туристов, на втором месте — Далмация и Сплит (21,8 тысячи), на третьем — Риека (14 тысяч), далее следуют Дубровник и Задар. Примерно 80% российских туристов приезжают в Хорватию летом и расценивают ее как исключительно пляжное направление. В этом году мы продолжим работу по продвижению страны как всепогодного курорта и сфокусируемся на шести основных видах туризма: оздоровительном, медицинском, MICE, культурном, эногастрономическом, активном. Также особое внимание мы уделяем развитию и популяризации яхтенного туризма.

ЧТО РЕКОМЕНДУЮТ ТУРОПЕРАТОРЫ



Семье с детьми

В компании «Де Визу» уверены — семейным туристам будет комфортно в Средней Далмации. Так же считают в компании «Ванд». По словам менеджера направления Татьяны Марковой, здесь чистый воздух, горы и галечные пляжи, семейным туристам подойдет размещение в отелях сети Solaris Beach Resort. В «Русском Экспрессе» советуют курорт Пореч и отели Plava Laguna, Laguna Galijot, а также Hotel Laguna Albatros, работающий по системе «все включено». В Ровине семейным парам с детьми туроператор рекомендует отели Eden и Island Hotel Istra.



Молодой паре

Истрия предлагает динамичный отдых — то, что надо для молодежи и молодых пар. В «Де Визу» рекомендуют Шибеник. «Русский Экспресс» советует остановиться в Ровине или Порече. В «TUI Россия» молодым парам советуют отели Laguna Gran Vista и Delfin в Порече.



Пожилый паре

В компании «Русский Экспресс» отмечают, что для этой категории туристов интерес представляет самый западный город Хорватии, курорт Умаг — там очень уютно. В «Ванде» советуют апартаменты Laguna Bellevue в Порече. «Это настоящий оазис спокойствия на берегу моря, у отеля есть собственный пляж, отель находится недалеко от Старого города, что очень удобно», — объясняют в компании. Вариант «TUI Россия» — Village Laguna Galijot в Порече.

Отели Ровинья ждут гостей!

maistra
ROVINJ - VRSAR

Полуостров Истрия на севере Хорватии — пожалуй, лучший курортный регион этой средиземноморской страны. Здесь прозрачное море, пляжи, отмеченные голубыми флагами, сотни живописных островов, старинные городки Пула, Ровинь, Пореч и современная туристская инфраструктура. Знаком высокого качества отдыха в Истрии в последние годы стали отели гостиничной сети Maistra. Представляем четыре из них, расположенные в Ровине и его окрестностях.

HOTEL LONE*****



Дизайн-отель, напоминающий белоснежный морской лайнер, расположен в парке на берегу бухты Золотой мыс. Все 12 сьютов и 236 бутик-номеров в шестизэтажном здании

отеля имеют просторные террасы. Летом здесь царство любителей пляжного отдыха, но круглый год отель служит местом проведения MICE-мероприятий. В Lone три конференц-зала общей вместимостью до 650 человек. Рестораны L и ON предлагают блюда национальной хорватской кухни, а ресторан E — специалитеты Средиземноморья.

NEW 2017 Ресторан L представляет концепцию здорового питания, основанную на принципе «ты ешь то, что ты ешь»; открыта кулинарная школа «revoLution».

HOTEL MONTE MULINI*****



Пятизвездный бутик-отель находится в двухстах метрах от Lone на берегу бухты Золотой мыс. До центра старинного Ровинья отсюда 10 минут ходьбы. В отеле

113 номеров с большими балконами, откуда открываются прекрасные виды на море. В гурмэ-ресторане Wine Vault представлены 550 брендов хорватской гастрономии и вин. Спа-центр Art Wellness предлагает процедуры на основе морской косметики.

NEW 2017 В лобби отеля открылась Gin Library. Активных туристов ждет новая развлекательная пляжная программа и занятия модной сап-йогой (фитнес-йога на воде).

HOTEL ADRIATIC****



Историческое здание, которому уже больше ста лет, находится у главной пристани Ровинья. В отеле 14 номеров и четыре сьюта, из всех открываются превосходные

виды — на море и остров Святой Катарини или центральную площадь города. Отдых в отеле можно комбинировать с круизами по Адриатике, прогулками на катере или яхте на соседние острова, экскурсиями в средневековые городки Грожнян и Мотовун, дегустациями вин и местных трюфелей.

NEW 2017 Любители красивого отдыха по достоинству оценят новое меню в Adriatic Brasserie и программу ресторана Artist meets Chef.

FAMILY HOTEL AMARIN****



Расположение на «собственном» зеленом полуострове, километровый галечный пляж, оснащённость «по последнему слову» курортной индустрии делают Amarin прекрас-

ным местом для беззаботного семейного отдыха в гармонии с природой. В распоряжении любителей здорового досуга теннисные корты, площадки для волейбола и футбола, велосипеды, каяки, водные лыжи. Работает яхт-школа, школа серфинга, можно заняться парасейлингом.

NEW 2017 После soft opening в прошлом году отель официально откроется в начале лета. К радости маленьких гостей разработаны программы анимации для пяти возрастных групп.

Лето на евродаче

Динамика на направлении позитивная: по сравнению с 2016 годом активные продажи начались гораздо раньше, спрос в разы превышает прошлогодний. Российские туристы любят Черногорию и воспринимают отдых здесь как альтернативу пребыванию на даче, а туроператоры уверены в успехе предстоящего летнего сезона.

ТЕКСТ АЛЕКСАНДРА ПОЛЯНСКАЯ

«По сравнению с прошлым годом мы отмечаем увеличение продаж на 22%», — рассказывает Тимур Хусаинов, заместитель генерального директора по туризму компании «Спейс Тревел». По его словам, на активный спрос повлияли укрепление и стабилизация рубля, более благоприятные условия для отдыха после двух кризисных лет, ощутимые скидки и выгодные цены по акциям раннего бронирования. В пресс-службе туроператора ANEX Tour также указывают на хорошие объемы раннего бронирования. Татьяна Круглова, PR-менеджер туроператора «TUI Россия», подтверждает тенденцию роста, называя в числе главных причин большое количество доступных апартаментов. Валерия Романенкова, директор департамента маркетинга, продаж и работы с агентствами туроператора ICS Travel Group, отмечает, что объемы продаж по Черногории уже в 2,5 раза превышают прошлогодние показатели.

КАК ДОМА

«Среди российских туристов очень востребовано проживание в частном секторе и апартаментах, многие приезжают в Черногорию на все лето», — рассказывает Геннадий Косарев, вице-президент туроператора «Натали Турс».

По словам Тимура Хусаинова, будут пользоваться спросом апартаменты, а также отели на курортах Будва, Бечичи, Рафаило-

вичи, Петровац, Пржно. Цены сохранились на уровне прошлого года. Ожидать их снижения в предстоящем сезоне не придется: по свидетельству Валерии Романенковой, отели плотно заполнены туристами из Европы.

Юлия Жадан, руководитель отдела департамента Европы туроператора «Русский Экспресс», говорит, что стоимость размещения выросла, но в этом году большое количество отелей запустили акцию «раннее бронирование», тем самым обеспечивая себе загрузку с хорошей глубиной.

ДЕМПИНГА НЕ БУДЕТ

Перевозка на направлении сбалансированная, и туроператоры выражают уверенность, что таковой она и останется весь сезон. «Объем перевозки не «раздут», что позволит всем игрокам рынка работать без демпинга», — считают в компании «Спейс Тревел».

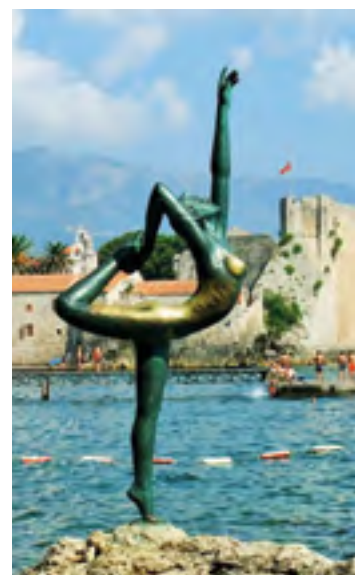
Перевозка туроператора «Пакс» в Черногорию базируется сегодня на гарантированных блоках мест на регулярных рейсах «Уральских авиалиний» (из Москвы) и Red Wings (из Москвы и Санкт-Петербурга).

Полетная программа ANEX Tour стартует 30 мая и продлится до 24 октября 2017 года. Частота полетов, выполняемых AZUR air, — два раза в неделю. Туроператор «TUI Россия» «полетит» в Черногорию на бортах iFly. «Перевозка в Черногорию сформирована на базе чартерной программы авиакомпании «Ямал» и блоков мест на регулярном рейсе «Уральских авиалиний», — сообщает Валерия Романенкова из ICS Travel Group. **ТБ**



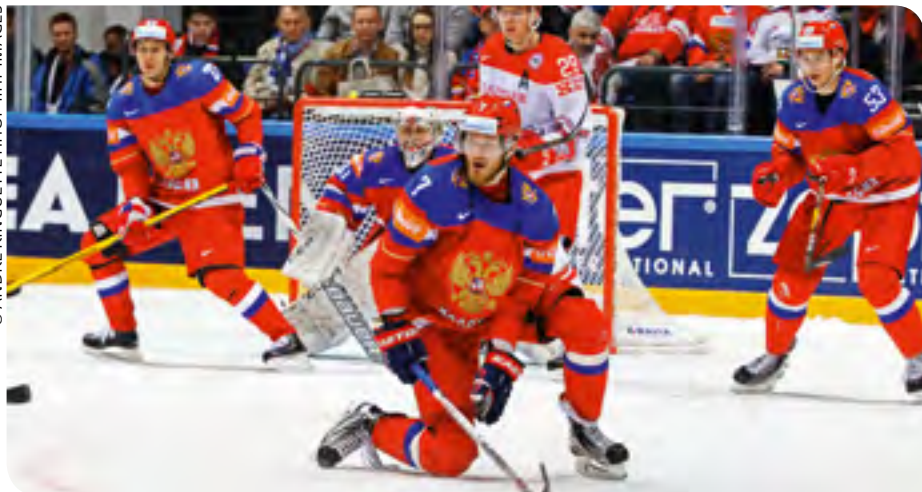
ЧТО РЕКОМЕНДУЮТ ТУРОПЕРАТОРЫ

Компания ANEX Tour советует обратить внимание на поселок Бечичи. Отдых в Бечичи преимущественно пляжный: это спокойное и «нетусовочное» место, но здесь есть единственный в стране аквапарк. Туроператор рекомендует отели Mediteran и Iberostar Bellevue. «Спейс Тревел» выделяет поселок Рафаиловичи: здесь уютно, а пейзажи радуют глаз. Стоит выбрать отели Obala, апартаменты Lux Tri Ribara или Monaco. Туроператор «TUI Россия», помимо Будвы и Бечичи, рекомендует курорт Петровац и отели Castellastva, Vile Oliva, Villa Milica, House Star.



Поддержим наших в Кёльне!

© ANDRE RINGUETTE HHOF-IHFE IMAGES



Köln

Кельн - это чувство

www.cologne-tourism.com

Местом проведения матчей в Кёльне станет «Ланксесс-Арена» — многофункциональный спортивный комплекс, который на хоккейных матчах вмещает до 18 500 человек. Подобный чемпионат проводится в Кёльне третий раз. Предполагается, что в обеих странах игры посетят до 700 тысяч человек. Официальными талисманами выбраны известные киногерои Астерикс и Обеликс. Сборная России в отборочных матчах будет играть в Кёльне и, надеемся, здесь же успешно отыграет финальные матчи.

До четвертьфинала состоятся семь встреч с участием наших хоккеистов:

- 05.05 — Швеция — Россия;
- 07.05 — Италия — Россия;
- 08.05 — Германия — Россия;
- 11.05 — Россия — Дания;
- 13.05 — Россия — Словакия;
- 15.05 — Россия — Латвия;
- 16.05 — Россия — США.

Стоимость билетов зависит от их категории и находится в пределах от 19 евро за групповой билет пятой категории на отборочные матчи до 229 евро за билет первой категории на финал (Game Tickets). Есть пакетные предложения: индивидуальные — Venue Packages (729 евро/5 кат. — 2133 евро/1 кат.) и групповые — Group Round Packages (426 евро/5 кат. — 1322 евро/1 кат.). В день будут проходить по два матча. Цена дневных билетов на две встречи (Day Tickets): от 34 (отборочные матчи, 5 кат.) до 397 евро

Чемпионат мира по хоккею с шайбой 2017 пройдет в этом году с 5 по 21 мая в Кёльне (группа А) и в Париже (группа В) под девизом Together for 2017. В играх примут участие 16 сборных, которые разделены на две группы по восемь команд. Две четвертьфинальные встречи пройдут в Париже, две в Кёльне, где также состоятся два полуфинала и будут разыграны бронзовая и золотая медали чемпионата.

(финал, 1 кат.). Есть возможность посетить и все 34 матча.

Многие поклонники хоккея решают все вопросы, связанные с поездкой на чемпионат, самостоятельно. Билеты выложены в свободную продажу через интернет. Официальный сайт ФХР объявил о старте продаж пакетов билетов на матчи чемпионата мира — 2017 в июне 2016 года. Стоимость девятидневного тура с экскурсией, но без перелета и входных билетов, находится в пределах от 1500 (3*) до 3400 (5*) евро.

В апреле представительство Национальной туристической организации Германии в России совместно с Anywayanyday подарило хоккейным фанатам возможность стать счастливым обладателем поездки в Кёльн на матч с участием сборной России. **ТБ**



**ИНФОРМАЦИЯ
О ЧЕМПИОНАТЕ
И ПРОДАЖЕ
БИЛЕТОВ**

www.iihfworlds2017.com
www.facebook.com/iihfhockey
www.lanxess-arena.de



© AMG

Проект Destinations — тематические выпуски издательского дома «Турбизнес» — появился в 2001 г. В наших изданиях подробно рассказывается о туристических возможностях тех или иных стран, городов, курортов, о видах туризма; они служат хорошим подспорьем российским туристическим компаниям в их повседневной работе. В течение года у нас выходит до 40 наименований в печатных и онлайн-версиях. Такие выпуски, как «Путешествие за здоровьем», «Летняя карта путешествий», «Зимняя карта путешествий», «Технологии», посвящены туристическим и техническим продуктам российских туроператоров и технологических компаний, работающих в сфере туризма. Мы тесно сотрудничаем с туристическими организациями других стран. В числе наших партнеров — Великобритания, Венгрия, Германия,

ПРОЕКТ Destinations

Чехия, Франция, Италия, США, Швеция, Шотландия, ОАЭ и другие страны. Особенно активно мы работаем на немецком направлении. Ежегодно выходят тематические выпуски, посвященные Баварии, Баден-Вюртембергу, Берлину, Гамбургу, Кёльну, Саксонии, Франкфурту.

За минувшее время под флагом Destinations вышли свыше 180 печатных изданий, около 130 из них — по заказам зарубежных национальных туристических организаций, общим тиражом более 1,5 млн экземпляров. С их PDF и E-версиями можно ознакомиться на нашем сайте www.tourbus.ru под кнопкой «Архив тематических выпусков».

Проект представлен и в социальных сетях. На наш «ЖЖ» можно выйти, кликнув соответствующую иконку на первой странице сайта.

Мы готовы к сотрудничеству.

Дополнительная информация: +7 (495) 723-72-72 • reclama@tourbus.ru **Ольга Гришина**



ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИЗМЕ
Объем: 20 страниц



НЕПРЕРЕННО МАЛЬТА
Объем: 24 страницы
Партнер: Представительство Мальтийского управления по туризму в России



ЖУРНАЛ О КЁЛЬНЕ
КАК ЦЕНТРЕ ЗДОРОВЬЯ И ТУРИЗМА
Объем: 38 страниц
Партнер: туристическая организация Koeln Tourismus



САКСОНИЯ
СПРАВОЧНИК ТУРАГЕНТА
Объем: 36 страниц
Партнер: организация по развитию туризма при правительстве Саксонии Tourismus Marketing Gesellschaft mbH / T | M | G | S

Фантастически вредная привычка



Врач-психиатр по основной профессии, Сергей Лукьяненко — сегодня известен не только в России, но и далеко за пределами родины как один из лучших писателей-фантастов, вернувший этому жанру в России былую славу. Его первые книги вышли на рубеже 1980–1990 годов, а вот настоящую всенародную популярность принесли Сергею его знаменитые «Дозоры».

Сергей, многие говорят, что ваши романы о «Дозорах» разошлись по всей Европе.

Первые тиражи «Ночного дозора» были сразу распроданы в Италии (18 тыс.) и Германии (20 тыс.), разошлась «дозорная» трилогия и в других странах Европы: в Великобритании, Испании, Франции, Голландии, а также в США, Японии, Южной Корее, Таиланде, Вьетнаме, Израиле, Китае.

Как вы определяете свой жанр?

Как «Фантастику жесткого действия» или «Фантастику Пути». Человеку всегда хочется обманываться, хочется раз-

влечений. И я боюсь, что скоро на земле настанет полная виртуальная реальность. Ты можешь стать роботом, инопланетянином, идеальным путешественником, кем угодно. Сейчас люди буквально зависают в виртуальных мирах: примеряют тела и передвигаются по разным странам и континентам, не покидая своего кресла. Мы почти разучились писать от руки, читать бумажные книжки, считать в уме. Обладать знаниями, которые раньше казались простейшими, обязательными, сейчас совсем не обязательно. Это даже выглядит странно. Мы полагаемся на компьютеры, телефоны, планшеты. Лет десять назад телефон обыграл меня в шахматы. Я в ужасе схватился за голову и сказал: «Будущее наступило, меня обыграл телефон в шахматы!» Главное — не заиграться.

Вас можно назвать настоящим путешественником? Или вы тоже предпочитаете «виртуальные поездки»?

По своей работе я скорее домосед. По душе — лучше провести спокойный вечер дома с семьей, нежели пойти искать приключений в другой стороне. Но так складывается, что месяца четыре в году я провожу в разъездах. Так что «настоящим путешественником» меня назвать можно. Что для меня значит поменять привычную зону комфорта? Это, прежде всего, возможность вырваться из рабочего ритма и встряхнуться, перезагрузиться.

Часто ли путешествия вдохновляют вас на новые сюжеты?

Как правило, все происходит не так прямолинейно: приехал, увидел Пизанскую башню и тебя осенило. Но сюжет своего нового романа «Квази» я придумал в прошлом году приблизительно так. Дело было в Испании. Жара, море. Мое сознание, видимо, раскрепостилось и выдало сюжет... про зомби. Мы с приятелем мирно стояли по шею в воде и обсуждали, что нового можно придумать в рамках жанра про апокалипсис. По приезду в Москву я такую мысль, собственно, и осуществил на бумаге: жизнь после смерти, выдающиеся способности физического тела, разум, лишенный эмоций. Тут никак невозможно обойтись без конфликта старого и нового. Мертвые стали как бы сосуществовать с миром живых. Я ушел от стандартной схемы, когда люди в ужасе бегают от мертвецов. Решил их «поселить вместе», по сути, рядом появился другой разумный вид. Не хищный, не страшный, не агрессивный, но вот такие другие люди, восставшие после смерти. По-своему раскрыл тему толерантности. Человек, прошедший через смерть, ставший другим, — вот он, рядом с тобой. Как ты будешь с ним себя вести? Мне показалось интересным показать такое общество.

Где вы чаще всего бываете?

Каждый год за редким исключением я стараюсь провести пару месяцев в Италии. В 2016 году это была Тоскана. Честно говоря, мне показалось, что Форте-дей-Марми как морской курорт сильно переоценен туристами. Да и сами итальянцы так считают. Мне по душе более тихие места, места с прошлым. Например, в Генуе я остановился на старинной вилле, где в свое время жили Байрон и Шелли. Дом с историей и необыкновенной энергетикой сам по себе представлял для меня увлекательнейшее путешествие. В нем постоянно ожидаешь увидеть какие-то знаки с того света. Еще в этом плане я люблю Лондон, где часто бываю, потому что там живет мой литературный агент. Нравится Португалия. Я был там всего один раз, но страна успела меня покориť.

По какому принципу вы выбираете, где остановиться?

В основном по принципу уединенности. Отключаюсь от внешней суеты и взаимоотношений с окружающим миром и выделяю время для общения с собой. Также решающим моментом является «первая линия» — выход на берег моря, озера или реки. Как человеку городскому мне очень важно, чтобы был сад. Современный горожанин за неделю встречает примерно столько же людей, сколько человек в Средние века встречал за всю жизнь. Это огромная нагрузка на сознание. И порой хочется видеть перед собой только цветы, цветы, цветы. Если есть воз-

можность, выберу не гостиницу, не апартаменты, а отдельно стоящий дом. В таких домах я жил в Сицилии, Сардинии, Апулии. Надо признаться, что мое сердце навсегда отдано Сицилии. Район Палермо... Здесь, пожалуй, самый замечательный выбор рыбы. А эта непередаваемая провинциальная атмосфера!

Как вы готовитесь к путешествиям?

О, очень просто. Пока я легок на подъем. Могу вытащить чемодан, бросить туда чистую рубашку, белье и куда-то поехать, полететь. В этом плане я скорый. А в отношении волнения, предвкушения — уже, увы, не так, как раньше. Когда ты часто путешествуешь, это переходит в разряд «вредных привычек», от которых сложно отказаться. Сегодня совершенно другое представление о расстояниях. Интернет породил ощущение общности, открытости, свободы, ощущение того, что мир в общем-то маленький. Когда я был молодым, у меня была мечта поехать в Москву, Ленинград — территориальные передвижения в основном ограничивались своей страной. Поездки в Африку или Америку всегда были на уровне измены Родине либо на уровне недостижимых мечтаний. А сейчас это совершенно обычная ситуация, которая даже не требует каких-то чудовищных денег, потому что при желании можно с сотней долларов в кармане объехать всю Европу. **TE**

Беседовала Татьяна Белоножкина

Стоимость подписки

12 номеров — 8 выпусков: — 2720 руб.
Январь — декабрь

Подписчикам журнала гарантируется

Доставка журнала по Москве — курьерской службой, доставка журнала по регионам — почтой, бесплатное получение тематических приложений, пригласительных билетов и путеводителей по туристическим выставкам, информационных материалов ведущих туроператоров.

Подписной купон

Фирма _____
 Профиль деятельности _____

 ФИО и должность получателя _____

 Индекс _____ Факт. адрес _____

 Тел./факс _____
 e-mail _____
 www _____
 ИНН _____
 КПП _____

Альтернативные агентства подписки

- Урал-Пресс
тел.: (495) 789-86-36/37/38
www.ural-press.ru
- Роспечать «Офис Москва»
тел.: (495) 921-25-55
www.rosp.ru
- Информ-система
тел.: (499) 789-45-55/69
www.informsystema.ru
- Каталогный номер
АПР «Почта России» —
26098

Отдел распространения ИД «Турбизнес»
 тел.: (495) 723-72-72,
 e-mail: L.Tarasyuk@tourbus.ru, L.Lavrova@tourbus.ru

Путевка к звездам

Сегодня космический туризм уже не кажется фантастикой. И хотя «отдых» вне Земли по-прежнему доступен лишь единицам, о высоком мечтают миллионы людей по всему миру, а туроператоры, организующие полеты к звездам, борются за свое место под солнцем.



ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ — НА МКС

Космические путешествия с 2011 года организует совместно с Роскосмосом американская компания Space Adventures. Семеро желающих уже получили уникальные впечатления и благополучно вернулись на Землю. Полеты стартуют с Байконура и выполняются на российских кораблях «Союз». «Турпакет» включает подготовку и обучение в Звездном городке, сам полет продолжительностью от 7 до 10 дней, из которых 6 дней турист находится на борту МКС, а также реабилитацию после него. Цена стартует от \$35 млн. Дополнительная услуга — выход в открытый космос — стоит еще \$3 млн.



ПОВТОРИТЬ ЗА ГАГАРИНЫМ

Российский оператор «Космокурс» за \$200–250 тысяч предложит туристам отправиться в суборбитальный полет. Многоэтажный корабль, который сейчас создается компанией на средства частного инвестора, будет осуществлять экскурсии на высоте полета Юрия Гагарина — 200 км. Начало летных испытаний намечено на 2019–2020 годы. Полет займет 15 минут, из них 5–6 — в невесомости. Компания планирует проводить до 115 пусков в год. Для участия в космической экскурсии всем претендентам нужно будет пройти медицинское освидетельствование и трехдневную подготовку.



ЛУННАЯ ГОНКА: ВЕРСИЯ 2.0

Компания SpaceX в 2018 году планирует осуществить первый коммерческий полет вокруг Луны. Его продолжительность — неделя. В полете, по словам основателя компании Илона Маска, примут участие два человека. В путешествие они отправятся на борту ракеты Dragon 2, которую доставит на орбиту ракета-носитель Falcon Heavy. Стоимость путешествия не разглашается. Между тем компания Space Adventures с 2011 года ищет заказчиков лунного тура для полета на российском «Союзе». Готовность реализовать подобный полет неоднократно заявлялась руководством российской РКК «Энергия». Ориентировочная стоимость — \$150 млн.

\$200 тыс.

Заплатил семь лет назад российский бизнесмен Олег Яньков компании Virgin Galactic за несостоявшийся полет на орбиту. Теперь он называет Ричарда Брэнсона «обыкновенным пиарщиком» и просит отправить его на обещанный 101-й километр (отметка в 100 км юридически считается границей космоса). К слову, начать регулярные рейсы в космос Ричард Брэнсон планировал в 2009 году.

90 тыс. рублей

Минимальная стоимость тура на космодром Байконур, который предлагает официально аккредитованный Роскосмосом туроператор Space Travel. В программу включены перелет из Москвы до аэропорта Крайний в Казахстане, проживание, питание, трансфер, страховка и экскурсионная программа. Самая интересная ее часть — наблюдение за пуском ракеты-носителя «Союз» — происходит в последний день. Ближайшие пилотируемые пуски запланированы на 20 апреля, 28 июля, 13 сентября и 16 октября.

TM МОСКОВСКИЙ ТЕАТР МЮЗИКЛА

МИХАИЛ ШВЫДКОЙ ДАВИД СМЕЛЯНСКИЙ АЛЕКСАНДР НОВИКОВ
ПРЕДСТАВЛЯЮТ



ПРИНЦЕССА ЦИРКА

МЮЗИКЛ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

МУЗЫКА ИМПРЕ КАЛЬМАН

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

СЦЕНА И ДИАЛОГИ АЛЕКСЕЙ ИВАЩЕНКО

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

с 24 июня по 16 июля

ПРИ УЧАСТИИ

THE **7**Fingerz
(КАНАДА)



НОВАТЭК



(495) 797 63 00 ■ WWW.МЮЗИКЛ.РФ 6+

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

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

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

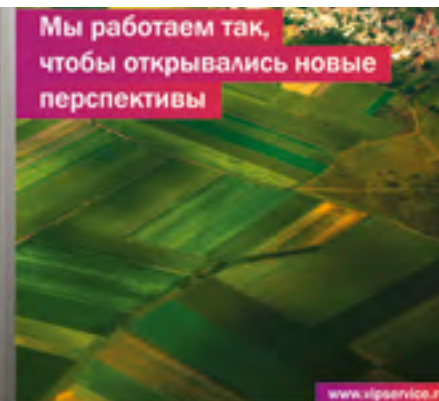
В вашем распоряжении:

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

Подробности по телефону:

8 495 797 63 00, доб. 121

Любовь Фомина



Портбилет 2.0 на службе Родине!

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

Преимущества выписки в Портбилет 2.0:

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

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

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

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

Портбилет -
онлайн-решение
для продажи билетов
и дополнительных услуг

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

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