

# Турбизнес

*Travel Trade Russia*

12+



## 2024 – КАЛЕЙДОСКОП НАПРАВЛЕНИЙ

ВЫЕЗД ЗА РУБЕЖ  
ВЫРОС НА 35%

РОССИЯ ЖДЁТ  
140 МЛН ТУРИСТОВ

ЭЛЕКТРОННАЯ ПУТЕВКА:  
СТАРТ НЕ БЕЗ ПРОБЛЕМ

ПУТЕШЕСТВУЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ



МОСТУРФЛОТ




ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ РЕЧНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ ПО РОССИИ!



НЕЗАБЫВАЕМОЕ КОМФОРТАБЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ПО РЕКАМ И ОЗЕРАМ РОССИИ. ПУТЕШЕСТВИЕ, В КОТОРОМ ПРОДУМАНО ВСЕ ДО МЕЛОЧЕЙ! КРУИЗНЫЕ ЛАЙНЕРЫ КОМПАНИИ «МОСТУРФЛОТ», КАК 5° ПЛАВУЧИЙ ОТЕЛЬ С ИЗЫСКАННЫМ СЕРВИСОМ, РЕСТОРАННЫМ ПИТАНИЕМ, КОМФОРТАБЕЛЬНЫМИ КАЮТАМИ, ЭКСКУРСИОННЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ В КАЖДОМ ГОРОДЕ ПО МАРШРУТУ И РАЗНООБРАЗНОЙ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ НА БОРТУ ТЕПЛОХОДА. КРУИЗ – ЭТО ОТДЫХ ДЛЯ ТЕХ, КТО ЛЮБИТ КОМФОРТ, РАССЛАБЛЕННОЕ СОЗЕРЦАНИЕ ВОДНЫХ ПРОСТОРОВ И ЖИВОПИСНЫХ БЕРЕГОВ С ПОСТОЯННОЙ СМЕНОЙ ГОРОДОВ И ВПЕЧАТЛЕНИЙ!

 MOSTURFLOT.RU



 +7(495) 3670976

Выпускающий редактор: Иван Калашников  
Редактор Элеонора Арефьева  
Корреспонденты: Михаил Шугаев  
Татьяна Бутурлина  
Ирина Клименко  
Корректор: Марина Мартынова  
Художник: Нелли Филимонова  
Фотографии: «Турбизнес»,  
«Мостурфлот», «Водоход»  
Редакция журнала «Турбизнес»  
Адрес редакции: Тихвинский пер., д. 11, стр. 2  
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32  
Тел./факс: (495) 723-72-72  
Интернет: www.tourbus.ru  
Телеграмм-канал  
«Турбизнес Новости»: https://t.me/tourbus\_news

Отпечатано в России  
Тираж 10 000 экз.

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

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

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

**Турбизнес**  
МЕДИАКОЛЛИНГ с 1997 г.

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

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

**BUSINESS TRAVEL**  
ОТДЕЛ ПРОМОУШН-МАРКЕТИНГА И КОММУНИКАЦИЙ

Онлайн-редактор Михаил Шугаев  
m.shugaev@tourbus.ru

**Destinations**  
ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов  
a.popov@tourbus.ru

**Турбизнес**  
на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова  
tourbus@westcall.net

## В НОМЕРЕ

### 2 СОБЫТИЯ

- Субсидирования чартеров по России не будет
- Продвижение в пяти странах
- Электронные документы в отелях
- Миллиард на горнолыжку
- Правительство отметило лучших

### 6 ТУРОПЕРАТОРЫ

- «Пакс» летом вновь полетит в Черногорию
- Туроператоры надеются на продление льгот
- В планах — туры в Мьянму
- «Водоход» построит три новых теплохода
- К морю на автобусе с «Интуристом»
- RegasTouristik летит в Турцию из 16 городов

### 8 СТАТИСТИКА

- Турпоток из России вырос на 35%
- Интуристов стало больше в три раза

### 12 ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ 2024

- 140 млн поездок по России — это реально
- Пермский край. На границе Европы и Азии

### 14 ВЪЕЗДНОЙ ТУРИЗМ 2024

- Марина Левченко. Въездной туризм. Перегрузка

### 16 РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ 2024

- Светлана Гончарова: «Спрос на круизы идет в рост»
- «Гама». Золото круизного речного флота

### 20 САНАТОРНЫЙ ТУРИЗМ

- Санатории: популярность набирает обороты

### 24 ТУРОПЕРАТОРЫ

- Дмитрий Арутюнов: «АРТ-ТУР» с человеческим лицом и... искусственным интеллектом»



С.20

### 26 АНОНСЫ УЧАСТНИКОВ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ВЕСНА-2024

### 27 АГЕНТСКИЙ РЫНОК 2024

- Сергей Агафонов: «В 2024 год вступили с оптимизмом»

### 28 ДНЕВНИК ТУРАГЕНТА

- Турагент должен уметь все!

### 30 ЗАКОН

- Георгий Мохов: «Электронная путевка: старт не без проблем»

### 32 ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК 2024

- Отели: расходы растут быстрее, чем доходы...

### 34 БИЗНЕС-ТРЭВЕЛ

- «Демлинк»: 2023 год был очень напористым!

### 36 ТРАНСПОРТ

- Дмитрий Горин: «Перевозки растут, цены на них — тоже»

### 38 РЫНКИ

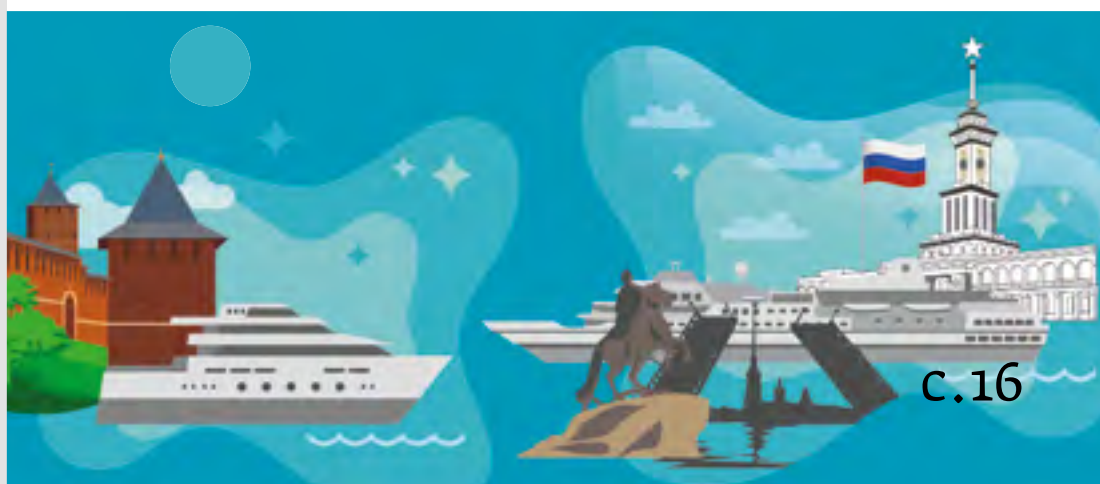
- В Малайзии ждут гостей из России
- Спрос на Турцию растет

### 41 ТЕХНОЛОГИИ

- Виктория Кизимова. Технологии: новые тренды

### 43 ВИП-КЛИЕНТ

- Нина Шацкая: «Ген бродяжничества» не дает мне сидеть на месте



С.16

## Субсидирования чартеров по России не будет

Эксперты туррынка не согласны с принятым решением

Минэкономразвития не намерено перезапускать программу субсидирования туристических чартеров по России, сообщил директор департамента реализации проектов в сфере туристской деятельности Владимир Трач.

В министерстве считают, что мера стимулирует и без того высокий спрос и предлагают сконцентрировать поддержку на других проектах, нужных отрасли.

Участники рынка с этим не согласны и приводят свои доводы. Как отметил замгендиректора туроператора Fun&Sun Александр Сирченко, новые популярные направления стали востребованы у российских туристов после запуска туда туристических чартеров в 2020 году. Это Тюмень, Карелия, Мурманск, Шерегеш, Байкал, Дальний Восток и другие.

По словам эксперта, за счет субсидирования 50% стоимости перевозки цены на турпакеты были весьма привлекательны, поэтому туристы принимали решение ехать в отдаленные регионы, которые сейчас продаются заметно дороже.

*Материал о российском рынке авиаперевозок на стр.36.*



ФОТО: АГЕНТСТВО ПО ТУРИЗМУ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ



## Электронные документы примут в отелях

Правительство утвердило «дорожную карту» по внесению изменений в нормативное регулирование в сфере туризма, соответствующее распоряжение подписал глава кабинета Михаил Мишустин.

Этот документ насчитывает 15 пунктов. Карта разработана по предложениям предпринимательского сообщества. По каждому из них готовятся нормативные акты, значительную часть которых планируется разработать в 2024 году.

На апрель 2024 года запланировано принятие акта правительства, который позволит упростить регистрацию граждан по месту временного пребывания в гостиницах.

Гостям не нужно будет предъявлять паспорт, если они смогут представить соответствующие документы в электронном виде, используя мобильное приложение «Госуслуги».

Кроме того, российские граждане смогут регистрироваться в гостиницах по своему заграничному паспорту.

*Подробнее о российском гостиничном рынке на стр. 32.*

## Продвижение в пяти странах

ЦСР представил концепцию продвижения турпотенциала России за рубежом

Концепция предполагает концентрацию усилий в 2024 году на пяти странах — КНР, ОАЭ, Саудовской Аравии, Индии и Иране, сообщил генеральный директор Центра стратегических разработок (ЦСР) Павел Смелов.

Предполагается участие во внешних международных выставках, деловые миссии для российских туроператоров, ознакомительные туры для зарубеж-

ных турагентов. Кроме того, упор будет сделан на создание межрегиональных туристических маршрутов для иностранных гостей.

«Например, столица предлагает для зарубежных путешественников совместные проекты в рамках концепции «Москва+». Для интуристов разработаны совместные маршруты: с Санкт-Петербургом — «Два города —

миллион впечатлений», с Тюменской областью — «Из столицы России в столицу Сибири», с Республикой Татарстан «Две столицы одного горизонта», — пояснил г-н Смелов.

Эта работа позволит достичь стратегической задачи правительства Российской Федерации по въездному турпоток в 16 млн туристов к 2030 году.

## Закон о винном туризме поддержали

Правительственная комиссия по законопроектной деятельности поддержала инициативу сенаторов, направленную на развитие винного туризма в России. Об этом сообщил один из авторов документа, первый вице-спикер Совета Федерации Андрей Яцкин.

По его мнению, энотуризм сегодня является одним из наиболее перспективных направлений в Ростовской области, где расположены 18 винных хозяйств. Краснодарский край, по его словам, «также богат своими виноградниками — винодельни новой волны и царского наследия одинаково ориентируются на современный мировой опыт».

Г-н Яцкин выразил надежду на то, что в весеннюю сессию 2024 года инициатива сенаторов будет поддержана парламентом.

Законопроект был внесен в Госдуму в мае прошлого года. Как отмечается в пояснительной записке к документу, мировой опыт показывает, что винный туризм — это отдельное и очень востребованное направление деятельности.

С целью его развития и популяризации российского виноделия авторы законопроекта предлагают ввести понятия «винный туризм» и «объекты винного туризма».



## Миллиард на горнолыжку

Правительство РФ направит 1 млрд рублей на поддержку инвестпроектов по развитию крупных горнолыжных курортов

Средства пойдут на субсидирование программы льготного кредитования инвесторов, которые реализуют проекты по созданию инфраструктуры горнолыжных курортов.

Речь идет о развитии крупных курортов, рассчитанных на не менее чем 500 тыс. посетителей в год. Этого показателя необходимо достичь через два года после ввода объекта в эксплуатацию.

По оценкам сервисов онлайн-бронирования, спрос на горнолыжный отдых в России в этом сезоне вырос на 44%. Наиболее высокие темпы роста отмечаются на курортах Приэльбрусья и в Шерегеше. Самыми популярными направлениями стали Эсто-Садок (Роза Хутор) и Красная Поляна — на их долю приходится почти половина от всех бронирований на горнолыжных курортах (49%). В тройку востребованных курортов вошел Архыз — на него приходится каждое пятое бронирование (19%).

## СТРАНЫ — ЛИДЕРЫ РОСТА ТУРИСТОВ ИЗ РОССИИ В 2023 ГОДУ



# Награды лидерам MICE-индустрии России вручены в 14-й раз

14 декабря в самом сердце Санкт-Петербурга — в Петропавловской крепости — чествовали победителей и лауреатов 14-й национальной премии Russian Business Travel & MICE Award

**RUSSIAN  
BUSINESS TRAVEL &  
MICE  
AWARD**

Местом проведения финала 15-й церемонии RBT&MA-2025 выбран город **Пермь**

1 апреля начнется открытие онлайн-номинации на 15-ю награду Russian Business Travel & MICE Award на сайте [mice-award.ru](http://mice-award.ru)

В юбилейный сезон Премия расширяет границы и приглашает к участию страны СНГ



**З**а 14 лет существования премия стала местом ежегодной «сверки часов отрасли», а ее итоги — объективным отражением изменений на MICE-карте России и тенденций развития рынка MICE&BT.

В этом году борьбу за всероссийскую награду в 15 основных номинациях вели 306 компаний, представлявших практически все регионы страны — от Мурманска на севере России до Сочи на юге, от Калининграда на западе страны до Петропавловска-Камчатского на востоке.

О «накале страстей» свидетельствует тот факт, что в ходе онлайн-голосования за претендентов на награды было подано более 950 тысяч голосов! Окончательный выбор победителей и лауреатов был сделан экспертным советом, в состав которого вошли больше ста признанных профессионалов рынка.

В рамках программы премии состоялись несколько важных отраслевых мероприятий: II Всероссийский Форум «Развитие делового туризма в регионах России», включенный в программу Петербургского международного туристического форума TRAVEL HUB-2023, ознакомительная программа для корпора-

тивных заказчиков с объектами новой географии Петербурга.

Церемония вручения премии была динамичной и очень эффектной. И, конечно, в стенах Меншикова бастиона Петропавловской крепости через музыку, балет и видеоряд неразрывно связанной с Северной столицей России. Зрители активно поддерживали своих партнеров и коллег, без устали аплодировали неотразимым ведущим, победителям и лауреатам, ярким выступлениям артистов. На церемонии и деловых мероприятиях присутствовали более 500 специалистов отрасли из разных уголков страны.

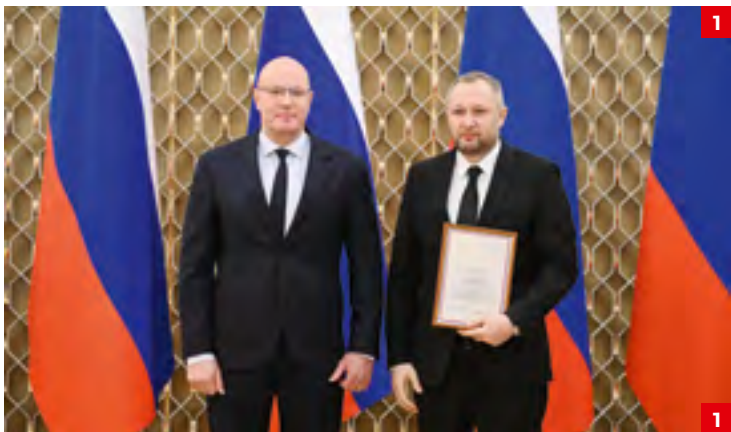
Результаты Премии-2023 учитывались при расчете Рейтинга событийного потенциала регионов в показателе «Продвижение территории как событийной дестинации».

Учредители награды RBT&MA — медиахолдинг «Турбизнес», АНО «Проектный офис MICE», при поддержке РФ, АНО «Национальные приоритеты», Комитета по туризму Санкт-Петербурга. Информационный партнер — медиахолдинг «Комсомольская правда». Партнерами Премии являются крупнейшие отраслевые ассоциации и объединения: НКБ, РСВЯ, НАИТО, АКМР, РСТ, ОСИГ, ФРОС «Регион ПР», САД, выставка «Интурмаркет». **TE**



# Правительство отметило лучших

Государственными премиями в области туризма награждены наши коллеги. В распоряжении премьер-министра Михаила Мишустина говорится, что: «наградой отмечены более 30 человек, усилиями которых были реализованы 10 инициатив, направленных на развитие внутреннего туризма».



**Т**оржественную церемонию вручения наград в области туризма за 2023 год провел 15 февраля в Белом доме вице-премьер Правительства РФ Дмитрий Чернышенко.

Лауреатами главной отечественной награды в области туризма стали:

Илья Уманский (фото 1), Дмитрий Попов и Оксана Булах — руководители туроператора «Алеан» за комплексный проект компании по формированию, развитию, продвижению и реализации российского внутреннего туристского продукта.

Коллектив Российского государственного университета туризма и сервиса по дополнительному образованию для кадрового обеспечения отрасли во главе с ректором Александром Федуплиным (фото 3).

Коллектив издательства «Аякс-Пресс» за проект «Путешествуем по России с Полиглотом» — Елена Петрова, Ирина Фатеева и Сергей Суров (фото 4).

Особенно приятно, что высокой наградой отмечена и совместная деятельность компании «КонкордБизнесСервис» и издательского дома «Турбизнес» по развитию и продвижению делового туризма в регионах страны.

За проект «MICE-карта России: разработка и реализация программы продвижения регионов России для делового туризма» почетные награды вручены Наталье Евневич, директору «КонкордБизнесСервис», Андрею Евневичу, директору по развитию «КонкордБизнесСервис», Андрею Козяру, генеральному директору АНО «Проектный офис по развитию индустрии организации мероприятий» и Ивану Калашникову, генеральному директору издательского дома «Турбизнес» (фото 2). **ТБ**

**ПОЗДРАВЛЯЕМ НАШИХ КОЛЛЕГ, ПАРТНЕРОВ И ДРУЗЕЙ С ЗАСЛУЖЕННОЙ ВЫСОКОЙ НАГРАДОЙ!**



## «Пакс» полетит в Черногорию

Программа стартует 3 июля и продлится до 23 октября

Полетную программу в Черногорию туроператор реализует в сотрудничестве с кувейтской авиакомпанией Jazeera Airways. Программа стартует 3 июля и продлится до 23 октября, вылеты будут выполняться дважды в неделю.

Продажи турпакетов уже начались, сообщила заместитель генерального директора Любовь Чучмаева. Основным отличием нынешней программы в Тикет она назвала более поздний, чем годом ранее, старт.

«Зато мы продлеваем перелеты до конца октября, захватывая бархатный сезон. Всего в прошлом году было реализовано 36 рейсов из Москвы в Тиват со стыковкой в Кувейте, отправили на отдых в Черногорию свыше 5,6 тыс. туристов. Подсчитали, что продукт у нас бронировали более 1,5 тыс. турагентств, включая крупные сетевые объединения и онлайн-платформы».

## В планах — туры в Мьянму

С сентября из Новосибирска в Янгон летает Myanmar Airways, а в конце февраля в Мьянме заработали карты «Мир».

Правительство Мьянмы решило серьезно увеличить турпоток из России, — сообщает Ассоциация туроператоров. С июля 2022 года страна ввела безвизовый въезд на срок до 30 дней для граждан РФ и продлила его в июле прошлого года до 30 июня 2024 года. В сентябре 2023 года, после 30-летнего перерыва, было возобновлено прямое авиасообщение между Россией и Мьянмой. Myanmar Airways летает по маршруту Янгон — Мандалай — Новосибирск два раза в неделю.

Тогда же, осенью прошлого года, Мьянма запустила специальную программу «Добро пожаловать, россияне!», направленную на привлечение российских туристов в страну. Туроператоры смотрят на перспективы Мьянмы на российском рынке с позитивом. При грамотном продвижении направления страна может принимать многим больше российских туристов.



Напомним, до 15 апреля необходимо оплатить первую часть взноса.

На стратегической сессии по выездному туризму Российского союза туриндустрии туроператоры предложили продлить льготу, которая применялась последние четыре года, — сообщает РСТ.

## Туроператоры ждут льгот

Из-за отмены льготы на выплаты в фонды персональной ответственности (ФПО) с 1 января 2024 года крупные выездные туроператоры вынуждены будут изымать из оборота многомиллионные суммы.

«В связи с тем, что правительство не продлило ранее действовавшие льготы по выплатам туроператоров в персональные фонды, им придется изымать из оборота сотни миллионов рублей. В целом эта сумма составит 1,5 млрд рублей, которые могли бы работать на развитие турбизнеса в стране», — пояснил директор Ассоциации туроператоров по выездному туризму «Турпомощь» Александр Осауленко.

«Турпомощь» два года назад предложила установить нижний и верхний

пределы в наполнении фондов персональной ответственности. По словам Александра Осауленко, ныне требуемый уровень в 7%, как показал опыт, не всегда обеспечивает необходимое количество средств для защиты интересов туристов, поэтому необходим минимальный предел ФПО. С другой стороны, 7% — это миллионы и даже миллиарды рублей. И эти деньги, скапливаясь в ФПО, изымаются из оборота.



## Pegas Touristik летит в Турцию из 16 городов

Полетная программа туроператора будет основана на чартерных рейсах авиакомпаний Southwind Airlines и Turkish Airline

В Анталию заявлены вылеты из 16 городов России, в Бодрум — из трех городов, в Даламан — из 4 городов. Полетная программа туроператора строится на блоках мест на чартерных рейсах авиакомпаний Southwind Airlines и Turkish Airlines.

Города вылета в Анталию: Архангельск, Екатеринбург, Казань, Калининград, Красноярск, Москва

(Шереметьево, Внуково, Домодедово), Новосибирск, Омск, Оренбург, Пермь, Санкт-Петербург, Самара, Сыктывкар, Тюмень, Уфа и Челябинск.

Города вылета в Бодрум: Казань, Москва, Санкт-Петербург.

Города вылета в Даламан: Екатеринбург, Казань, Москва, Санкт-Петербург.

«Текущие данные летних бронирований со стороны россиян, пусть незна-

чительно, но превышающие значения аналогичного периода прошлого года, дают нам надежду на рост объемов продаж по итогам сезона-2024», — заключил Сердар Уз, представитель сети Kirman Hotels, с которой сотрудничает туроператор.



## «Водоходъ» построит три новых теплохода

Каждый из них класса река-море будет рассчитан на 183-х пассажиров

«В 2023 году на заводе «Красное Сормово» в Нижнем Новгороде мы начали строительство трех круизных судов нового проекта, пока его рабочее название «Карелия».

Есть уже имена у всех этих трех судов. Первый из них будет называться «Николай Жарков» в честь бывшего генерального директора завода. Это судно начнет работу в 2025 году, а в 2026 году мы примем еще два оставшихся судна», — сообщил гендиректор компании Ришат Багаутдинов.

«Уникальность этого проекта — в том, что его класс и его габариты значительно расширяют географию эксплуатации этих судов. Они будут работать как на внутренних водных путях, так и ходить по Беломоро-Балтийскому каналу, выходить в Белое море, Финский залив, Каспийское море, Азовское и Черное моря», — пояснил Багаутдинов.

Он добавил, что судно рассчитано на 183 пассажира, класс судна — 5\*. Продажи круизов на новом теплоходе на лето 2025 года уже начались.



## К морю на автобусе с «Интуристом»

Рейсы оператора стартуют в июне из Москвы, Суздаля, Иваново и Владимира

«Чтобы помочь туристам добраться до популярного черноморского курорта, туроператор «Интурист» с 3 июня запускает автобусные туры в Анапу (Джемете и Витязево) из Москвы и еще трех городов ЦФО: Иваново, Суздаля и Владимира. В Туапсинский район автобусные туры «Интуриста» будут осуществляться с 8 июня по 20 сентября. Продолжительность заездов — 10, 11 и 12 ночей», — говорится в сообщении пресс-службы туроператора.

Как отметили в «Интуристе», время в пути по дороге из Москвы в Анапу составит порядка 21-22 часов. В стоимость проезда включен багаж (до 25 кг), также в салоне можно будет зарядить телефон.

Выбор места в автобусе будет платным. Каждые 3-5 часов предусмотрены санитарные остановки. Все пассажиры рейса будут застрахованы.

Федеральный туроператор ежегодно обновляет и пополняет свою отельную базу на южных курортах. Так, в Анапе «Интурист» предлагает на выбор около 200 объектов размещения.



## ТОП-10

### СТРАН ВЫЕЗДА РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ

СТРАНА	2023	2022	2019
Турция	4104,1	3698,8	5318,0
ОАЭ	1259,9	909,0	755,1
Египет	1028	761,6	14,1
Таиланд	794,1	166,5	822,7
Армения	407,0	295,7	164,9
Китай	301,0	0,467	929,9
Узбекистан	156,1	131,6	18,0
Азербайджан	152,2	92,8	104,9
Казахстан	143,6	113,3	47,6
Куба	134,9	38,0	119,0

\* — тысяч туристических поездок **Источники:** РСТ, Погранслужба РФ

# 9,3 млн

турпоездок совершили россияне в 2023 году, это на 35% больше, чем годом ранее

# Турпоток из России вырос на 35%

При этом объем выездного туризма отстает от уровня допандемийного 2019 года на 48%

**Ч**исло зарубежных поездок россиян со всеми целями выросло на 17% в 2023 году, до 27 млн, следует из данных Росстата и Погранслужбы ФСБ РФ.

Число поездок за рубеж с целью туризма за прошлый год составило 9,3 млн. Это на 35% больше, чем годом ранее (6,9 млн), но почти на 48% меньше, чем в допандемийном 2019 году (17,95 млн).

Самым популярным зарубежным направлением у российских туристов стала Турция — 4,1 млн поездок. На втором месте ОАЭ с почти 1,3 млн турпоездок. Замыкает тройку лидеров Египет, куда было совершено чуть более миллиона поездок.

В первую десятку наиболее популярных туристических направлений также вошли Таиланд (794 тыс.), Армения (406,9 тыс.), Китай (301 тыс.), Узбекистан (156 тыс.), Азербайджан (152,2 тыс.), Казахстан (143,6 тыс.), Куба (134,87 тыс.).

По выезду со всеми целями лидирует Абхазия, куда отправились почти 5,74 млн россиян. При этом число поез-

док в республику с целью туризма, по официальным данным, составило лишь 306. На втором месте по числу поездок за рубеж со всеми целями Турция (5,6 млн). На третьем — Казахстан (2,9 млн).

Также в первой десятке — ОАЭ (1,7 млн выездов), Египет (1,26 млн), Грузия (1,1 млн), Армения (1,1 млн), Таиланд (1 млн), Китай (966 тыс.), Финляндия (594 тыс.).

Комментируя эти цифры, пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина отметила: «По понятным причинам в числе лидеров нет ни одной европейской страны. Для сравнения: в первой десятке 2019 года было пять стран Европы — Италия, Испания, Германия, Кипр, Греция. В нынешнем списке «передовиков» — пять стран СНГ, ни одна из которых не была тогда даже в первой двадцатке».

Глава пресс-службы РСТ также обратила внимание на то, что в условиях ограниченной авиаперевозки рост показывают те страны, куда выполняются прямые рейсы из России.

«В очередной раз напомним, что на пограничном контроле в аэропортах для статистики фиксируется первый пункт посадки самолета независимо от того, куда на самом деле направляется человек — даже если в его билете указана конечная точка маршрута. То есть в таблице Пограничной службы РФ выезды в те страны, куда российские туристы летят стыковочными рейсами, обозначены нулями. Именно появление или расширение прямой перевозки позволило показать колоссальный рост турпотока Китаю, Таиланду, Шри-Ланке, Индии, Грузии, Тунису, Марокко и другим странам. А стремление туроператоров расширить ассортимент «привело» в таблицу основных туристических направлений Оман, Бахрейн, Эфиопию, Кувейт и др.», — заключила г-жа Тюрина. **ТБ**

# Интуристов стало больше в три раза

Электронная виза дала мощный импульс росту въездного потока. По итогам прошлого года количество иностранных гостей в России выросло в три с лишним раза. Правда, большинство туристов по-прежнему приезжают с деловыми целями.

**П**огранслужба ФСБ РФ опубликовала данные по въезду иностранцев в Россию с различными целями за четвертый квартал 2023 года и за весь прошлый год.

По итогам 2023 года в Россию с различными целями (не только туризм, но и бизнес, частные, рабочие поездки, учеба, лечение и т. д.) въехало 15,5 млн иностранцев. Это на 2,4 млн больше, чем в 2022 году. Больше половины этого въездного потока обеспечили четыре соседние страны: Казахстан (3,2 млн), Узбекистан (3,1 млн), Таджикистан (2,2 млн), Киргизия (1,1 млн). Въездной поток из всех этих стран значительно превышает показатели 2022 года.

Закрывает общий ТОП-5 впервые после начала пандемии Китай — 794,4 тыс. визитов с различными целями в 2023 году. Для сравнения: в 2022 году граждане Китая посетили Россию 130,5 тыс. раз.

## ТОП-10

СТРАН-ЛИДЕРОВ ПО ВЪЕЗДНОМУ ПОТОКУ В РФ



Источник: Погранслужба РФ  
\* — тысяча поездок

В топ-10 по въезду в 2023 году также вошли Абхазия (764,8 тыс. посещений), Армения (616,7 тыс. посещений), Азербайджан (476,7 тыс. посещений), Беларусь (414,7 тыс. посещений), Монголия (311,5 тыс. посещений).

## НАСТОЯЩИХ ТУРИСТОВ ПОКА МАЛО

Всего с туристическими целями в 2023 году иностранцы совершили 670,7 тыс. визитов. Это в три с лишним раза больше, чем в 2022 году (200,1 тыс. туристов). В четвертом квартале 2023 года в Россию с туристическими целями приехали 241,6 тыс. туристов. Удивительно, но это даже больше, чем в третьем квартале (с июля по сентябрь, самый пик туристического сезона, когда в РФ приехали 241,3 тыс. человек). Интерес иностранных туристов, в частности китайцев, к поездкам по России в зимний период связан в первую очередь с Мурманском и Карелией.

Без иллюзий: большинство указанных в статистике Погранслужбы ФСБ прибытий не относятся к классическому туризму. Для получения электронной визы не нужно указывать цель поездки, и чаще всего иностранцы приезжали с личными и деловыми целями. При получении визы в консульстве для краткосрочной деловой или личной поездки иностранцы также чаще всего запрашивают туристическую визу.

По оценке АТОР, классический экскурсионный туризм по итогам 2023 года в России все еще находится на очень низком уровне, его объемы примерно на 90% меньше, чем в 2019 году.

Главным поставщиком туристов в Россию в 2023 году, по официальной статистике, стал Китай. По итогам года граждане этой страны совершили 199,8 тыс. визитов в Россию, указав своей целью туризм.

## КТО В ТОПЕ?

В прошлом году возобновило действие соглашение с Китаем о взаимном безвизовом режиме для туристических групп. По данным ассоциации «Мир без границ», из Китая по безвизовому каналу в 2023 году в Россию приехали 48 253 туриста. Это классические туристы, приезжающие в Россию организованно, через туроператоров, и их действительно интересуют достопримечательности нашей страны.

**670,7** тыс.

туристических поездок совершено в Россию в 2023 году. Это в три с лишним раза больше показателей 2022 г.

Продолжение статьи на стр.11.



# Въездной туризм. Перезагрузка

Прогнозы по рынку въездного туризма тоже радуют. Многие эксперты надеются на настоящий ренессанс. **Марина ЛЕВЧЕНКО**, генеральный директор компании «Тари Тур», в интервью ТБ рассуждает на эту тему.

**С**прошлого года рынок въездного туризма после долгого перерыва наконец пошел в рост. Но до былых показателей, надо полагать, пока далеко?

Наша компания, которая много лет занималась въездным туризмом, сейчас все начинает практически с нуля. Падение цифр на сегодняшний момент по сравнению с 2019 годом в среднем для всех компаний составляет 90%. То есть все годы после начала пандемии въездной туризм не работал вообще, и сейчас приходится вновь входить в ту же реку, образно говоря. Конечно, у тех компаний, которые удержались на плаву, есть что вспомнить. Последние 25 лет были золотыми годами въездного туризма в России. Начиная с 90-х годов, когда Россия стала очень популярной, стали создаваться компании, такие как Академсервис, КМП, наш «Тари Тур» и многие другие. Это были очень интересные годы, так как до этого существовали только Интурист, Спутник и ЦМТ, а конкуренции практически не было. Можно вспомнить 90-е годы, когда не было свободных мест в отелях Петербурга и Москвы. Говорили, что в гостинице «Космос» не умещались какие-то группы и пришлось поставить кровати даже в бассейне. А утром пришел охранник и включил воду. И подтверждение этой истории есть.

Это были годы побед и достижений, потому что в итоге сформировался очень качественный продукт. Развивались не только столицы, но и Золотое кольцо, Иркутск, Байкал, Камчатка. В 2010-2020 годах реально очень много туристов посещало Россию. Апофеозом стал 2018 год, год чемпионата мира по футболу, когда мы просто гордились тем, как все было организовано. Мы наслаждались своей собственной работой по приему иностранцев. Отлично работали паспорта болельщика. Вершина возможностей въездного туризма ярко проявилась именно в 2018 году.

**Пожалуйста, дайте анализ географии въездного потока. Какие регионы и страны делают сейчас погоду?**

География въездного потока, с которым мы сейчас плотно работаем, это, во-первых, Юго-Восточная Азия: Индоне-

зия, Малайзия, Таиланд, Вьетнам. Особняком стоит Китай, конечно. Потенциал у стран Юго-Восточной Азии большой, здесь интерес к России наметился еще до ковида. Это страны с очень большим населением и ростом среднего класса, их жители могут позволить себе путешествия. И им все-таки до нас лететь ближе, чем в Европу. К тому же Европа пока их тоже не особенно ждет, это видно по тому, как сложно им получать туда визы. Россия совмещает в себе европейские моменты, речь о музеях, театрах, о нашей культуре. И, как уже сказано, мы территориально ближе.

**Ваши ожидания от возвращения в Россию китайских туристов? В 2019 году наша страна принимала 1,2 млн гостей из Поднебесной.**

Да, заработал безвизовый въезд для групп из Китая. Плюс работает электронная виза, и, действительно, китайские туристы с удовольствием возвращаются в Россию после долгой паузы, вызванной пандемией. И тут стоит вспомнить о тех годах, когда не хватало гостиниц, транспорта, это 90-е годы, когда мы только все начинали. И сейчас может случиться что-то подобное, так как за последние несколько лет очень развился внутренний туризм в России. И наш российский турист очень активно посещает Москву, Питер, Золотое кольцо, города Центральной России. Мы сами принимаем российских путешественников и в Москве, и в Питере, и все это хорошо ощущаем. Например, в новогодние каникулы обе столицы были буквально забиты и группами, и индивидуальными туристами.

Тут возникает вопрос: что мы будем делать летом, когда в период отпусков активно поедут по стране сами россияне и приедут иностранцы, в частности китайцы. В памяти остались огромные очереди в Янтарную комнату в Питере, очереди в Эрмитаж, в Московский Кремль. Тут надо хорошо подумать и предусмотреть какие-то вещи, которые всплывут в начале летнего сезона.

Все руководители компаний въездного туризма сейчас думают, где и на какой период лучше выкупить какое-то коли-

чество мест. Какое точно количество — этого мы пока не знаем, так как предыдущие годы не показывали какие-то цифры потока. Будем надеяться, что опыт прежних лет поможет выйти из этой ситуации и правильно сформировать программы.

Короче, год обещает быть интересным и показательным. Летний сезон должен показать, как нам действовать в дальнейшем.

### Какие факторы позволяют надеяться на дальнейший рост популярности России у зарубежных гостей?

Во-первых, у нас заработала электронная виза. Это очень большая победа. Действительно, с электронной визой шансы на большие потоки увеличиваются. Во-вторых, туризм во всем мире сейчас в состоянии бума. Туристов много, после ковида все хотят путешествовать. И в Европе, и в Америке, и в Азии очень много гостей. И нас, по идее, должно ожидать то же самое, потому что Европа, например, не очень хочет принимать у себя большое количество китайских и вообще азиатских туристов. А Россия с нашими большими территориями и туристическими кластерами может предложить хороший продукт.

### Даются прогнозы трех- и даже четырехкратного роста турпотока. Действительно ли этот год может стать прорывным для въездного рынка?

Мы все заметили, что туризм изменился и стал дорогим. И это касается не только России. Прежде всего, подорожали перелеты. С одной стороны, не все люди среднего достатка могут себе позволить путешествовать. С другой стороны, отложенный спрос после трех лет ковида должен заработать. Поэтому делать прогнозы сейчас — самое неблагоприятное занятие. Все будет зависеть от того, сколько будут стоить перелеты, сколько этих перелетов будет. Сейчас достаточно рейсов из Юго-Восточной Азии, но если взорвется китайский поток, то их станет недостаточно, и пойдут чартеры. То есть нас снова ждет очень интересное время.

### В чем основные проблемы рынка въездного туризма?

Конечно, вопрос, который надо решать в эти пару месяцев до начала летнего сезона, это вопрос оплаты. Сложно получать оплату от зарубежных партнеров. Очень не хочется работать с наличными деньгами, как это было в 90-х. Что ж, спрос рождает предложение, и мы уже видим, что банки и финансовые эксперты занимаются этим вопросом, схема будет найдена. Безналичная оплата — это самое главное, что волнует нас и наших партнеров.

Как я уже сказала, возможно, что нам придется решать и вопросы с нехваткой номеров в отелях, и транспортные проблемы.

Многие гиды ушли из профессии по возрасту или из-за пандемии.

Сложно, но мы постараемся еще раз войти в эту реку. К счастью, мудрости и опыта прибавилось. Надеемся, что въездной туризм в Россию этим летом «выстрелит», и мы снова начнем получать удовольствие и драйв от своей работы. **ТБ**

В отличие от Китая, остальные страны из «пограничного» ТОП-5 не могут похвастаться большой долей классических туристов. Иногда их нет совсем.

Так, на втором месте по турпотоку в Россию, по данным пограничников, — Германия (55,9 тыс.). Абсолютное большинство граждан Германии приезжали в 2023 году в Россию с личными (например, посещение родственников) или бизнес-целями. Напомним, что до пандемии Германия была одним из главных поставщиков экскурсионных туристов в Россию.

На третьем месте — Турция (47,5 тыс. визитов в 2023 году, 22,6 тыс. визитов в 2022 году). Большинство визитов из Турции также носили деловой характер. Тем не менее туроператоры считают, что у этого рынка есть потенциал для въездного туризма в России. Так, например, раньше (до введения визового режима Россией для Турции) граждане Турции любили приезжать в Москву и Санкт-Петербург для коротких сити-туров и туров выходного дня. Введение электронной визы может вернуть интерес к таким поездкам.

На четвертом месте по турпотоку — ОАЭ (42,5 тыс. визитов в 2023 г., 4,8 тыс. визитов в 2022 г.). Эмираты рассматриваются российскими туроператорами как потенциально перспективный рынок. У жителей этой страны есть интерес к туристическим поездкам в Россию, и он начал проявляться в 2021–2022 годах. Однако невозможность расплачиваться в России картами иностранных банков тормозит турпоток из ОАЭ. Большинство визитов из Эмиратов, по мнению экспертов, в 2023 году носили деловой характер.

Замыкает ТОП-5 Туркмения (34,7 тыс. в 2023 г., 3,6 тыс. в 2022 г.). Классического организованного или индивидуального экскурсионного туризма из Туркмении нет в принципе, говорят туроператоры. Все это — поездки с частными целями, под которые граждане Туркмении просто получили турвизу, потому что так проще и дешевле.

В десятку самых массовых направлений по объему турпотока в РФ также вошли Иран (29,5 тыс. в 2023 г., +102% к 2022 г.), Казахстан (16,3 тыс. в 2023 г., -18,4% 2022 г.), Индия (14,6 тыс. в 2023 г., +128% к 2022 г.), Эстония (14,5 тыс. в 2023 г., +590% к 2022 г.) и Латвия (13,2 тыс. в 2023 г., +169% к 2022 г.).

Как отмечают в АТОР, экскурсионный туризм из Казахстана в РФ отсутствует, а из Эстонии и Латвии в Россию едут за приграничным шопингом и дешевым бензином, но не за экскурсионным или иным отдыхом. Туроператоры подчеркивают, что из всех этих стран поставщиками экскурсионных туристов в Россию являются только Иран и Индия. **ТБ**





# 140 млн поездок по России — это реально

Генеральный директор туроператора «Дельфин» **Сергей РОМАШКИН** анализирует рынок внутреннего туризма, раскрывает причины его динамичного роста и дает прогнозы развития.

**В** последние годы рынок внутреннего туризма стремительно растет. Как вы характеризуете нынешнюю ситуацию на рынке, потенциал его дальнейшего роста?

Внутренний туризм продолжил в 2023 году рост, турпоток превысил 80 млн поездок. Объемы поездок в среднем выросли на 5-20%, в зависимости от региона. Регионы-лидеры: Москва, Санкт-Петербург, Дагестан — здесь рост свыше 20%. В меньшей степени поднялись курортные направления, Краснодарский край — около 7%, регион принял 18,6 млн россиян.

Спрос был неравномерный, выиграли регионы, которые смогли обеспечить более длинный сезон, «добрать» туристов в новогодние праздники: Москва, Петербург, Краснодарский край.

Анализ турпотоков постоянно натывается на некоторые статистические проблемы: учет в некоторых регионах однодневных экскурсантов как туристов, недооценку частного сектора. Но рост турпотока в целом не вызывает сомнений.

Сложности с поездками за рубеж, вероятно, добавляют нам туристов, но не очень много. На мой взгляд, этот фактор уже отработан рынком, сегодня россиянам доступны около 40 стран с прямыми перелетами. Интерес россиян к путешествиям по нашей стране ежегодно растет и давно уже не зависит от ситуации на выезде.

**Какие тенденции вы могли бы отметить?**

Изменения в логистике. Около 50% туристов добились до мест отдыха на автомобилях. Рекордный результат. Это касается не только регионов с закрытыми аэропортами, но и «летающих» направлений. Автомобиль снижает стоимость поездки для семьи, обеспечивает большую мобильность на месте, наконец, это привычка всегда иметь авто под рукой, это — стиль жизни. Но, конечно, аэропорты на юге нам очень нужны.

Отмечу и рост инвестиций во внутренний туризм, как государственных, так и частных. Завершилась некоторая инвестиционная пауза 2020-2021 годов, причиной которой был ковид. В ближайшие годы мы увидим десятки тысяч новых номеров как в модульных отелях и глэмпингах, так и в обычных, капитальных отелях и санаториях. С учетом различных механизмов поддержки национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» в России реализуется свыше 100 крупных проектов в 38 регионах, в том числе горнолыжные курорты на Кавказе, Сахалине, Камчатке, Алтае, многофункциональные отельные комплексы, тематические парки и инфраструктура круизного туризма.

Скажу и о том, что это был первый год работы отрасли по руководством Минэка. Мы опасались, что масштабы деятельности Минэка отодвинут туризм на второй план, но этого не произошло. Напротив, туризм оказался в центре внимания министерства, уже запущены новые механизмы под-

## 100

крупных проектов в 38 регионах реализуются в рамках поддержки национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» в России

## 140 млн

туристов будут совершать поездки по России в 2030 году. Такой прогноз делает Министерство экономического развития РФ. Для достижения этого показателя рынок должен расти на 8% ежегодно.

держки отрасли. Мы видим, что ведется ежедневная работа по развитию инфраструктуры туризма и законодательному обеспечению нашей работы. Туризм — важная и растущая отрасль экономики, и отношение к ней очень внимательное.

### Пожалуйста, дайте анализ географии внутреннего турпотока. Какие регионы и города входят в Топ-10?

Регионы-лидеры сохранили свои позиции в 2023 году. Это — Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург, Крым, Московская область, Татарстан, Кавминводы (КМВ), Калининградская область, Дагестан и Карелия.

Рост турпотока мог быть и больше, например, в КМВ, в Дагестане, Калининграде, но эти регионы столкнулись с дефицитом гостиничных мест, особенно в летний период.

### Какова специфика нынешнего туристского спроса, основные индикаторы рынка?

Средняя стоимость отдыха на море в этом году составила 46–55 тыс. рублей с дорогой (10 дней, отель 3\*, полупансион), что примерно соответствует медианной зарплате в России в 2023 году. Экскурсионные туры дешевле: 25–30 тыс. руб. на 4–5 дней в Санкт-Петербург, города Золотого кольца. Самые дорогие программы — лечение в санаториях — 75–85 тыс. за 12 дней с перелетом в КМВ из Москвы.

Принято постоянно жаловаться на дороговизну отдыха в России, но так было и двадцать, и десять лет назад. Туризм — часть экономики, мы не можем удержать цены, когда вокруг все только дорожает. Скорее, это эмоциональные оценки, спрос растет, значит, цена справедлива.

### Какие факторы больше всего влияют на ситуацию на рынке? В чем основные проблемы рынка, что сдерживает еще больший рост туризма по России?

Достигнуты пределы номерной емкости в Кавминводах, Дагестане, других регионах. Здесь турпоток рос все последние годы на 15–20%. И, конечно, никакое строительство не могло успеть за таким спросом. Для туристов это означает, что туры надо покупать как можно раньше, за 4–6 месяцев, иначе останешься летом без размещения.

Дальнейший рост должен обеспечиваться расширением номерного фонда регионов. Минэк планирует ввести в строй к 2030 году 238 тыс. новых номеров.

Транспортная ситуация требует дальнейшего расширения географии полетов, развития малой авиации, поиска альтернативных путей доставки туристов к местам отдыха.

## ТОП-10 РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ВНУТРЕННЕМУ ТУРИЗМУ В 2023 ГОДУ

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

### Насколько, по вашей оценке, велик объем самостоятельных бронирований туров по России? Он сильно бьет по операторскому и агентскому бизнесу?

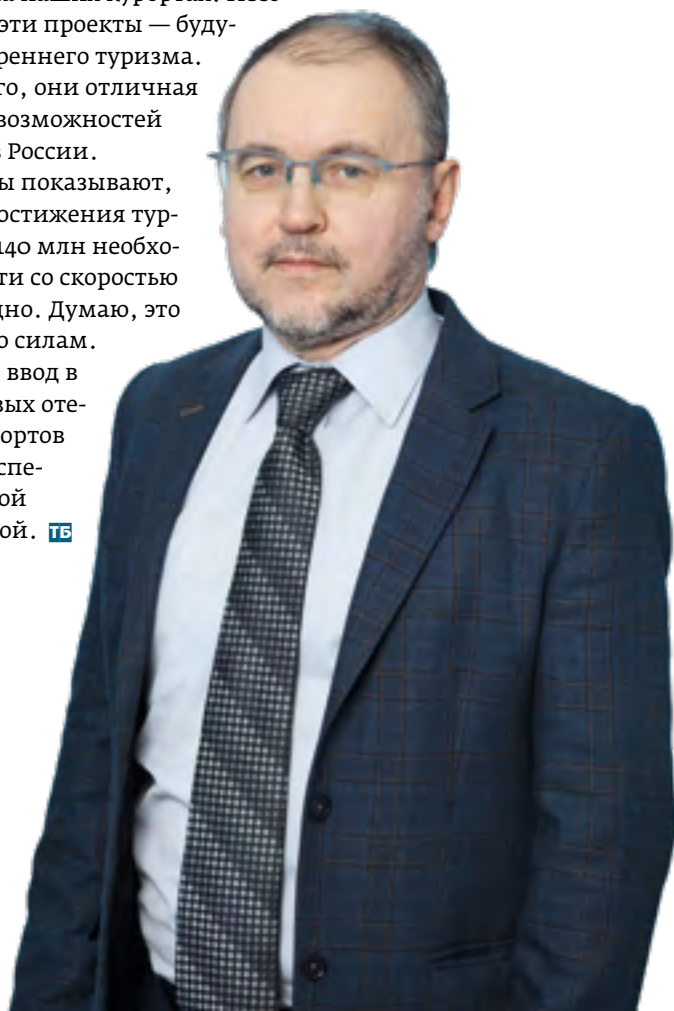
Самостоятельные бронирования в отелях достигают около 50%. Еще 15% — платформы онлайн-бронирования, которые, на мой взгляд, уже ничем не отличаются от туроператоров, имеют B2B-продажи, активно работают с ТА. Конечно, рынок меняется, конкуренция растет, но на растущем рынке это не очень заметно, работы хватает всем.

### Что вы ждете от этого года? Ваш прогноз развития рынка путешествий по России в ближайшие 2–3 года. Вы согласны с прогнозом вице-премьера Дмитрия Чернышенко, что к 2030 году внутренний турпоток достигнет показателя в 140 млн поездок?

Ожидаем, что внутренний туризм продолжит рост на 10–15%, уже сегодня мы продаем путевки на лето 2024 года и видим хорошую динамику. Структура спроса не изменится: пляжный туризм составит около 50% турпотока, 30% — экскурсионный туризм, 10% — санаторно-курортное лечение, 10% — активный туризм и другие виды. Ожидаем, что все эти сегменты внутреннего туризма будут развиваться в одном темпе, точки роста есть в каждом регионе.

Очень ждем реализации крупных проектов: Новая Анапа, Каспийский прибрежный кластер. Эти проекты должны задать и новый уровень архитектурных решений, и уровень сервиса на наших курортах. Несомненно, эти проекты — будущее внутреннего туризма. Кроме того, они отличная реклама возможностей отрасли в России.

Расчеты показывают, что для достижения турпотока в 140 млн необходимо расти со скоростью 8% ежегодно. Думаю, это вполне по силам. Конечно, ввод в строй новых отелей и курортов должен успевать за этой динамикой. **ТБ**



# На границе Европы и Азии

Усьвинские столбы и Каменный город успели покорить сердца миллионов россиян благодаря кинематографу, однако Пермский край не ограничивается этими природными достопримечательностями. Рассказываем, почему Прикамье идеально для тех, кто хочет насладиться по-настоящему многогранным путешествием.



ПЕРМЬ  
ВЕЛИКАЯ



visitperm.ru

## СОБЫТИЯ — КАЖДЫЙ ВЫХОДНОЙ!

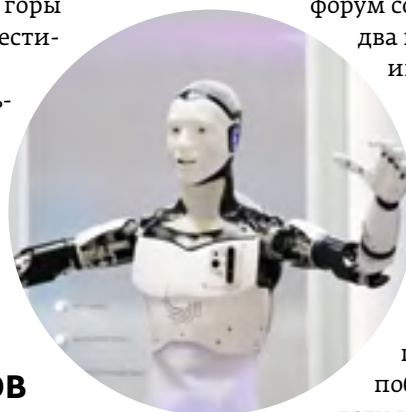
Пермские театры и музеи на слуху у многих ценителей культуры и искусства, однако Пермский край — это точка притяжения для людей с полярными интересами: от спортсменов до ценителей этно. Летом в Прикамье заняты буквально каждые выходные. Рекомендуем посетить крупные события: «Зов Пармы», «БИАРМИЯ» «BERINGAQUAFEST», «Тайны горы Крестовой», «Дягилевский фестиваль», «Просвет» (EFEST). Любители небольших локальных праздников также найдут куда съездить. В выборе локации поможет проект «59 фестивалей 59 регионов» — единый календарь событий из разных уголков края.

## КРАЙ РЕК И КРУИЗОВ

Безусловно, Пермский край популярен среди фанатов активного отдыха на воде, а для любителей отдыха по системе «все включено» подойдут круизы.

Год 300-летия Перми принес рекорд для этого туристического направления: город стал частью самого длинного в России водного маршрута, а также Пермь приняла 200 междугородних судов, одним из которых был теплоход класса люкс «Мустай Карим».

В этом году круизный сезон также обещает быть насыщенным. По Каме начнет курсировать электрический трамвай. На экокрузере, так называется модель судна, можно будет совершить комфортную речную прогулку. Кроме того, пермские туроператоры разработали интересные водные маршруты: от развлекательных и обзорных до этнических туров. Стоит отметить, что в 2024 году в Перми запланировано проведение второго Всероссийского круизного форума. Первый форум состоялся в столице Прикамья два года назад и вызвал большой интерес у туристов и специалистов индустрии.



## ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ

На пермских предприятиях действуют разнообразные экскурсионные программы: туристы могут поближе познакомиться с технологиями и с ключевыми профессиями в промышленных отраслях. Во время экскурсии на предприятие «Промобот» гости увидят, как работает единственное в России производство человекоподобных роботов, а на территории «Протон-ПМ» узнают об особенностях ракетно-космической отрасли.

Ценность промышленного туризма заключается в том, что благодаря ему повышается престижность промышленных профессий. Многие экскурсии создаются для молодежи и имеют профориентационное качество.





## ЗА ЗДОРОВЬЕМ В ПЕРМСКИЙ КРАЙ

Пермский край притягивает не только своими культурными и природными достопримечательностями. Пермь — прекрасное место, чтобы поправить здоровье! По всему краю действует множество курортов и оздоровительных центров, где вы можете отвлечься от рабочих будней и окунуться в спокойствие и умиротворение.

Наибольшей популярностью пользуются курорты «Демидково», «Ключи», «Усть-Качка», «Красный Яр».

Ценители отдыха в экологически чистом окружении найдут привлекательными термы «Тенториум». В «Тенториуме» каждый может найти отдых себе по вкусу: здесь можно не только укрепить иммунитет, но также устроить незабываемую встречу с коллегами и друзьями или отправиться на познавательную экскурсию.

Разнообразные услуги для отдыха и оздоровления представлены в термальной зоне комплекса. Комфортно плавать можно в любую погоду в большом и теплом уличном бассейне, а также вас ждет серия разнообразных вариантов для полноценного отдыха и релаксации в крытой зоне. В бассейне с минеральной водой можно омолодить кожу с помощью полезных элементов или укрепить тонус мышц на занятиях по аквааэробике. В бассейне с гидромассажем — расслабить тело благодаря почти 100 форсункам в резервуаре. Юным посетителям доступен детский бассейн с аттракционами.

Любителей горячего пара ждут ароматерапия в русской парной, сухой финской и прополисной аромасаунах. А для семейного и дружеского отдыха подойдет теплый зал «Витаминное солнце».

Спа-центр предлагает клиентам широкий выбор косметических процедур и расслабляющих программ.



Для гостей и жителей Перми доступна комфортная гостиница с номерами трех категорий, которая может разместить большую семью, компанию друзей, деловую группу.

Деловую встречу или мероприятие можно провести в одном из двух многофункциональных конференц-залов, оборудованных всем необходимым.

Гости термального комплекса имеют возможность посетить экскурсию на завод Tentorium Ruland. Участники познакомятся с современной высокотехнологичной переработкой пчелопродукции. Все новинки апифитопродукции можно приобрести в фирменных магазинах на самом заводе и термах «Тенториум».

**Подробнее о термальном комплексе читайте на сайте [termy-tentorium.ru](http://termy-tentorium.ru).**

*Комплекс расположен в черте города в окружении живописного леса по адресу г. Пермь, ул. Встречная, 37.*

## ГОРНОЛЫЖКА В ПРИКАМЬЕ

После путешествия по Прикамью зима может стать для вас самым любимым временем года! Ведь можно влюбиться с первого взгляда в горнолыжные курорты края. Выбор большой: в регионе их насчитывается более 20. На фоне всех мест для горнолыжного отдыха выделяется Все-

сезонный курорт «Губаха». Он расположен в Пермском крае, в 200 километрах от города Перми, на северном склоне горы Крестовая. Общая протяженность семи сертифицированных трасс — 9 км. На горнолыжном комплексе работают восемь подъемников, в том числе кресельная канатная дорога.



В Губахе считают, что Пермский край обязан увидеть каждый: здесь организованы пешие маршруты, сплавы по рекам Косьва и Усьва, экскурсии на снегоходах и квадроциклах. На живописной горе Крестовой расположены площадки, стилизованные под языческих богов по мотивам книги «Сердце Пармы». Кроме того, скоро состоится открытие Башни Обзора на вершине горы. На территории курорта ежегодно проводится более десятка спортивных соревнований и развлекательных мероприятий. В течение сезона проходят фестивали в формате Open Air, лыжные гонки, соревнования по фристайлу. Всесезонный курорт «Губаха» зимой предлагает гостям выгодные

скидки. По средам действует акция «Хорошая компания»: при приобретении двухдневных ски-пассов еще два ски-пасса вы получаете в подарок. Также с комфортом можно добраться до курорта на трансфере GubaHa Bus. При покупке билета на него действует скидка 20% на дневной ски-пасс. Для иногородних гостей всесезонного курорта доступны три вида проживания: уютные коттеджи на горе, хостелы Alen и Daniel.

**Отдых в «Губахе» — это роман с природой и яркие впечатления. Это место, где захватывающие приключения не противоречат комфортному отдыху. Подробнее о курорте читайте на сайте [go-gu.ru](http://go-gu.ru)**



# Спрос на круизы идет в рост

**Светлана ГОНЧАРОВА**, директор по туризму компании «Мостурфлот», в интервью ТБ подвела итоги прошлого сезона на круизном рынке и рассказала о прогнозах на навигацию-2024.

**С**ветлана, каковы итоги круизной навигации в прошлом году? Какой рост год к году продемонстрировал рынок? Как поменялся круизный флот?

В 2023 году на круизном рынке насчитывалось чуть более 100 круизных судов, вместе они способны перевезти 23 тысячи человек. Это на 17 теплоходов больше, чем в 2022 году — так отреагировал рынок на увеличение спроса.

2023 год также показал рост спроса на круизы, примерно на 20-30%, и близко подошел к результатам допандемийного 2019 года.

По предварительным данным, круизным отдыхом в прошедшую навигацию воспользовались около 360 тысяч человек, которые совершили путешествия продолжительностью от 2 до 23 дней.

Для полной картины вспомним, что происходило на круизном рынке за последние три года. 2020-2021 годы — пандемия, закрыт въезд иностранных туристов, ошутимое падение спроса. В 2022 году наблюдался всплеск спроса на туры в сегменте внутреннего туризма, в том числе и на круизы, примерно на 20-25%. Однако рынок не вернулся к показателям 2019 года и в навигацию не вышли более 20 судов (ранее они принимали иностранных туристов).

Но вернемся к теплоходам. Примерно половина имеет возраст более 50 лет. Поэтому на повестке стоит вопрос о строительстве новых судов. С 2012 по 2023 годы было построено и введено в эксплуатацию 5 новых круизных лайнеров, на 853 пассажирских места.

В ближайшие два года планируется построить и ввести в эксплуатацию еще пять новых круизных судов на 1030 пассажирских мест. С 2022 года на Черном море начал работать новый круизный лайнер на более 1300 туристов. Более 90% всех речных теплоходов в разные годы прошли модернизацию, что позволило вписать круизный отдых в стандарты современных требований, но привело к уменьшению мест на 30%.

**Получается, прошлый сезон был успешным для игроков круизного рынка?**

Я бы не стала называть его успешным. С финансовой точки зрения он не восполнил потери иностранного рынка. Для поддержания спроса круизные компании были вынуждены давать достаточно большие скидки в начале и в конце навигации, но даже при этом загрузка теплоходов осенью и весной желала быть лучше. В 2022 году эту проблему достаточно эффективно закрывала программа кешбэк за туры по России.

**Какие основные факторы будут оказывать влияние на рынок в нынешнем году?**

Отмечу три главных фактора. Во-первых, покупательная способность населения. Второй фактор — активность выездного туризма. А в-третьих, большое влияние на круизный рынок и его равновесие оказывает рост цен на топливо (часто непредсказуемый). Круизная навигация начинается в апреле, а продажи стартуют за 10 месяцев до ее начала. При этом топливо составляет значительную долю в себестоимости продукта.

**Какого роста розничных цен на круизы в предстоящей навигации следует ожидать?**

Сейчас наблюдается рост цен в пределах инфляции, но на круизы в «высокий сезон» возможно повышение на 15-20%.

**Ваш прогноз рынка речных круизов-2024?**

В навигацию-2024 уже заявлено более 80 теплоходов. Ну, полагаю, и это число, скорее всего, вырастет. Традиционно отмечается высокая возвратность туристов и их удовлетворенность своим отдыхом. Выросла глубина продаж.

Туристическая программа кешбэка дала хороший долгосрочный эффект — мы отмечаем приток новых круизных туристов, от которых вновь ожидаем повторных покупок речных круизов. **ТБ**

# САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КРУИЗЫ В РОССИИ\*

## ТОП-10



- 1 Круизы между Москвой и Санкт-Петербургом
- 2 Круизы до Казани
- 3 Круизы по Волге и Дону
- 4 Из Москвы до Соловецких островов
- 5 11-дневная «Московская кругосветка»
- 6 Круизы до Великого Новгорода
- 7 Круизы по Оке
- 8 Круизы с заходом в Ладожские шхеры
- 9 Круизы по северным рекам: Енисей, Обь, Иртыш
- 10 Круизы по Каме, реке Белой

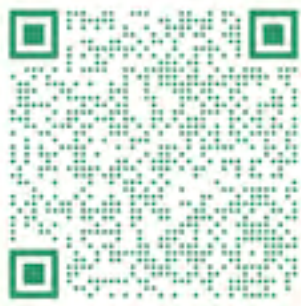


# Золото круизного речного флота



Нижегородская круизная компания «ГАМА» в этом году отмечает юбилей. Она была образована 10 августа 1994 года и за три десятилетия стала одним из ведущих российских операторов речных путешествий. В прошлую навигацию выход на водный маршрут пассажирского судна собственного производства — лайнера «Золотое кольцо» — стал событием для российской круизной отрасли. А летом этого года «ГАМА» планирует отправить в круизные походы новейший колесный теплоход «Аурум».

Видеобзор круизного лайнера «Золотое кольцо» можно посмотреть, отсканировав QR-код:



**Т**олько эти два комфортабельных лайнера премиум-класса способны привезти любителей речных путешествий по Волге в самый центр Москвы, пройти вдоль Кремля, а затем по руслу Оки. Эксклюзивный круизный маршрут по Волге и Оке «Нижний Новгород — Москва (Северный речной вокзал) — Москва (Южный речной вокзал) — Нижний Новгород» — это возрождение «Московской кругосветки», но в новом формате с новой экскурсионной программой. За время круиза туристы могут посетить города Золотого кольца: Ярославль, Переславль-Залесский, Ростов, Кострому, Иваново, Суздаль, Владимир, Сергиев Посад. Стоянки будут в Угличе, Дубне, Щурово (Коломна), Рязани, Касимове, Муроме, Павлово.

Уникальность и преимущество теплоходов «Золотое кольцо» и «Аурум» — габаритная высота и осадка, которая свободно позволяет пройти по мелеющей Оке и по Москве-реке под низкими мостами от Северного до Южного речного порта столицы мимо Красной площади. Путешественники увидят самые известные достопримечательности Москвы: Московский международный деловой центр «Москва Сити», Дом Правительства РФ, здание МИДа, Новодевичий монастырь, Воробьевы горы, Лужники, здание Президиума Российской академии наук, парк Горького, национальный центр управления обороной, Центральный Дом художника, памятник Петру Первому, фабрику «Красный октябрь», храм Христа Спасителя. Путешественники увидят достопримечательности Кремля и Красную площадь:



Кремлевский дворец, колокольню Ивана Великого, храм Василия Блаженного, проедут мимо парка «Зарядье» и парящего моста. Смогут насладиться видами знаменитых московских монастырей: Новоспасского, Симоновского, Свято-Данилова. Пройдут по Москве-реке под московскими мостами: Багратионом, Крымским, Большим Москворецким, Большим Каменным, Устьинским, Патриаршим и другими.

На борту к услугам туристов: современные просторные каюты с панорамными окнами и балконами, стильный дизайн интерьеров с продуманным освещением, большой ресторан с системой питания «шведский стол», панорама-бар с прогулочной террасой. Гости смогут воспользоваться тренажерным залом, спа-зоной с хаммамом и джакузи, детским и юниорским клубами. Их ждет лобби-бар, библиотека в центральном атриуме, солнечная палуба с шезлонгами и мягким покрытием. Словом, особая, незабываемая атмосфера на борту лайнеров компании «ГАМА».

Навигация для «Золотого кольца» начнется с 30 апреля, первый рейс «Аурума» запланирован на 12 июня. Новый теплоход пойдет по тому же маршруту, что и «Золотое кольцо», с интервалом 4-5 дней. Продажа туров на лайнерах идет полным ходом. В первую очередь пользуются популярностью каюты категории «Сьют с приватной террасой и джакузи» в частной зоне носовой части судна, однако каюты категории «Делюкс с балконом» в центральной части теплохода также активно бронируются как

постоянными туристами компании «ГАМА», так и новыми клиентами. К услугам гостей еще одна категория кают — Полулюкс для маломобильных пассажиров.

Совершить круиз на теплоходах «Золотое кольцо» и «Аурум» возможно из городов: Нижний Новгород, Москва, Ярославль, Кострома, Рязань. [TE](#)

Полный список рейсов, маршрутов и экскурсий в городах смотрите на сайте [gama-nn.ru](http://gama-nn.ru).

Чтобы узнать больше информации, оставьте заявку на сайте, позвоните по телефонам **8 (831) 420-58-88** (многоканальный) или **8 (800) 5555-245** (бесплатный по России).

Также ждем вас в офисах «ГАМА» в Москве, Нижнем Новгороде, Ярославле, Чебоксарах, Саратове и Астрахани (адреса указаны на сайте)



# Санатории: популярность набирает обороты

Постковидные годы стали для турбизнеса периодом турбулентности, который продолжается и по сей день. Но один сегмент рынка растет буквально не по дням, а по часам: санаторно-курортная отрасль в России демонстрирует популярность и успех, которым можно только позавидовать.



**МИХАИЛ ДАНИЛОВ,**

МЕДИЦИНСКИЙ  
ДИРЕКТОР Ассоциации  
ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА  
И КОРПОРАТИВНОГО ЗДОРОВЬЯ

Несмотря на то, что санатории отмечают сохранение запроса на традиционные программы санаторно-курортного лечения, везде прослеживается устойчивый рост интереса на антистресс-программы, детокс-программы, программы превентивной медицины. Становится востребованной персонализация медицинских услуг. В целом, несмотря на рост запросов на короткие путевки, средняя продолжительность пребывания в здравницах не снижается.

## СПРОС РАСТЕТ

С момента снятия ковидных ограничений каждый год спрос на отдых в санаториях подрастает на 10–15%, рассказал Сергей Ромашкин, генеральный директор туроператора «Дельфин».

«Рост турпотока в здравницы в 2023 году составил около 6%, а количество гостей вплотную приблизилось к цифре в 7 млн», — уточнил итог года в целом по стране Михаил Данилов, медицинский директор Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья.

Не менее позитивным наблюдением уже этого года поделился туроператор «Алеан». «К февралю рост продаж на 2024 год по разным санаторным направлениям составляет 25% относительно аналогичных дат прошлого года», — отметила руководитель пресс-службы компании Ирина Романова.

О росте спроса говорят и в санаториях. Артем Мачульский, директор по развитию УК UPRO GROUP (в управлении санаторий «Минеральные Воды», г. Железноводск, Кавминводы), отмечает рост средней загрузки в 22% при росте средней цены на 25%.

Олеся Хисамутдинова, руководитель отдела рекламы санатория «Юматово» (Башкортостан), рассказала о том, что период сезонности в санатории оказался практически сглажен, загрузка по году составила 96%.

Дмитрий Семакин, коммерческий директор сети санаториев «Плаза», Кавказские Минеральные Воды, заявляет о рекордном спросе на санаторно-курортный отдых не только в санаториях сети, но и в целом

в регионе. По сети загрузка по году была на отметке 80%.

Наталья Дубинина, директор по маркетингу санатория «Лаба» (Краснодарский край), также фиксирует рост среднегодовой загрузки на 17%.

Рост спроса и даже дефицит путевок повлияли на увеличение глубины продаж, особенно это касается высокого сезона.

«Гости вынуждены бронировать поездки как можно раньше, иначе можно остаться без тура в нужную дату, — отмечает Сергей Ромашкин. — У нас есть уже продажи на декабрь 2024 года».

С ним согласна Татьяна Сиднева, заместитель директора «Санатория Пушкино» (Московская область) по развитию и продажам. «Уже несколько последних лет летний период и новогодние каникулы наши гости бронируют в большинстве случаев за год», — говорит она.

Михаил Данилов говорит о том, что здравницы все чаще отмечают выравнивание колебаний загрузки, отсутствие низких периодов. Исключение составляют разве что регионы, где есть трудности с логистикой.

Вот как географически выглядят лидеры спроса, по данным компании «Алеан»:

1. Кавказские Минеральные Воды +14%
2. Краснодарский край +12%
3. Подмосковье и средняя полоса +23%

Это данные по приросту бронирований в 2023 году относительно предыдущего года.

Как отмечает Сергей Ромашкин, гостей хватает всем объектам, и региональным, и федеральным. Спрос на санатории не концентрируется в традиционно курортных регионах, он есть практически повсеместно.

## НЕОКЛАССИКА САНКУРА

Тренды, вполне оформившиеся уже в прошлом году, в этом обрели более четкие очертания.

Во-первых, традиционная для санаториев аудитория 50+ все чаще не меняет санаторный отдых на другие варианты: сказались испытания пандемией, которая стала сигналом к тому, что здоровью надо уделять больше внимания.

И второе: в санатории пришли молодые гости, 35+ и даже моложе — тут сработала мода на здоровый образ жизни.

«Стереотип, что здравницы подходят преимущественно туристам серебряного возраста, уходит в прошлое. Мы видим тренд на совмещение «приятного с полезным» в отпуске, в эту философию отдыха отлично встраиваются санатории», — утверждает Ирина Романова.

О снижении среднего возраста на 3-5 лет говорит и Максим Сучков, генеральный директор кардиологического санаторного центра «Перedelкино» (Москва).

Новые гости заставили здравницы переформатировать программы, создавать что-то новое — неоклассику санкура, как изящно выразился Артем Мачульский. Так, в санатории «Минеральные воды» вырос спрос на антистрессовые программы, работу со сном, детокс.

Татьяна Петрова, генеральный директор санатория «Алтайский замок» (Белокуриха), соглашается с коллегой: «Наблюдается увеличение спроса среди гостей среднего возраста и более молодой аудитории, которые при посещении санатория ищут возможность для очищения и омоложения организма, активного отдыха, здорового образа жизни, релаксации. Для такого сегмента гостей мы предлагаем инновационные спа-процедуры, специально разработанное сбалансированное питание «В гармонии с едой», практики йоги, цигун и аква-цигун, аквааэробику.

Более молодая аудитория приезжает в «Лаго-Наки» на программы очищения организма и коррекции фигуры («Движение к прекрасному»), восстановление физического здоровья через коррекцию психологического состояния («Причина в стрессе»), — рассказывает Наталья Давыдова, коммерческий директор здравницы «Лаго-Наки» 4\* (Республика Адыгея).

«Большой популярностью стали пользоваться специализированные программы по перезагрузке и восстановлению организма. Пантолечение (процедуры на основе рожков молодых маралов. — ред.) продолжает занимать лидирующие позиции у гостей из столицы», — делится своими наблюдениями Дарья Голышева, начальник службы продаж и продвижения санатория «Эдем» (Белокуриха).

«Во всех возрастных категориях растет спрос на программы по восстановлению иммунитета и обучению ЗОЖ, а также на программы check-up — полной диагностики организма», — дополняет слова коллег Ирина Романова.

Еще один важный тренд несомненно связан с запросами относительно молодых гостей. Это снижение продолжительности отдыха в санаториях. Анна Ротнова, начальник отдела продаж санатория «Сергиевские минеральные воды» (Самарская область), утверждает, что средняя продолжительность отдыха с лечением в санатории составляет от 11 до 16 дней.

Елена Сергеева, начальник отдела маркетинга медицинского центра «Решма» (Ивановская область), говорит о среднем периоде пребывания в 10 дней, при этом, отмечает она, люди стали приезжать в санаторий чаще — два-три раза в год.

Татьяна Сиднева связывает рост популярности коротких оздоровительных программ (6 дней) с тем, что работающая аудитория гостей, для которых такие программы предназначены, не может посвятить отпуск



**СЕРГЕЙ РОМАШКИН,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ТУРОПЕРАТОРА «ДЕЛЬФИН»

Спрос растет, а санаториев больше не становится. Да, готовятся к вводу несколько интересных объектов, но их выход на рынок состоится не ранее чем года через два. Открыть санаторий сложно: особые требования к инфраструктуре, медицинскому оборудованию. А персонал? Найти хороших кардиологов, например, очень сложно. Поэтому дефицит мест на определенные даты будет сохраняться. Мы рекомендуем нашим клиентам бронировать санатории заранее.

## САНАТОРНО-КУРОРТНОЕ ЛЕЧЕНИЕ

НА ПОПУЛЯРНЫХ КУРОРТАХ РОССИИ ОТ ТУРОПЕРАТОРА «ДЕЛЬФИН»

ТУРИСТАМ +7 495 825-25-00  
АГЕНТСТВАМ +7 495 280-08-16

ТУРОПЕРАТОР  
**Дельфин**

**Кавказские Минеральные Воды** — ведущий бальнеоклиматический курорт России, главное богатство которого — уникальные по разнообразию и целебным свойствам минеральные источники и месторождения лечебной грязи.

### Наши преимущества:

- Удобная система он-лайн бронирования
- Индивидуальный подход к каждой заявке
- Спектативное решение любых вопросов
- Репутация надежного туроператора
- Удобный и понятный личный кабинет агента
- Адаптивный модуль поиска туров
- Ежегодно нас выбирают более 100000 туристов и 7000 турагентств

### ТОП здравниц от Туроператора "Дельфин":

- "Солнечный" (Кисловодск)
- "им. Семашко" (Кисловодск)
- "Лесная поляна" (Пятигорск)
- "им. Лермонтова" (Пятигорск)
- "Москва" (Кисловодск)
- "Шахтер-Эссенция" (Эссентуки)
- "МЧС" (Кисловодск)
- "Виктория" (Эссентуки)
- "Нарзан" (Кисловодск)



## ТОП-6 ТРЕНДОВ САНАТОРНО- КУРОРТНОГО ОТДЫХА

- каждый постковидный год спрос на отдых в санаториях растет на 6–15%
- глубина бронирований выросла, высокий сезон бронируется на многих объектах за год до заезда
- в санатории пришла более молодая аудитория — 35+
- все большую популярность набирают короткие программы диагностики и лечения — на 6–10 дней
- становится востребованным санаторный отдых в своем либо соседнем регионе, понятие «курортный регион» для санкура размылось
- гости санаториев становятся более требовательными, им нужен насыщенный отдых, а не просто лечение: анимация, развлекательные программы, познавательный досуг, экскурсии.

## ТОП-5 НАПРАВЛЕНИЙ САНАТОРНО- КУРОРТНОГО ТУРИЗМА

- 1 Кавказские Минеральные Воды
- 2 Краснодарский край
- 3 Средняя полоса России и Подмосковье
- 4 Алтай и Башкирия
- 5 Северо-Запад России

Источник: экспертные оценки

полностью отдыху в санаториях, но часть отпуска на это отводит все чаще.

Кстати, в «Санатории Пушкино» параллельно растет спрос на самые длительные восстановительные программы, предназначенные для людей, перенесших тяжелые заболевания — инфаркты и инсульты, операции на сердце, это весьма персонализированные программы.

Приезд молодой аудитории означает появление в санаториях для взрослых все большего числа маленьких гостей. Это очередной вызов, требующий внимания к новой аудитории. Так, Артем Мачульский отмечает, что необходимы программы для повышения иммунитета детей — в этом очень заинтересованы прибывающие в санаторий семьи.

Наталья Ряхина, директор санатория «АЗИМУТ Здоровье Долина Нарзанов» (Кисловодск), говорит о важности инфраструктуры для маленьких гостей — в санатории работает аквапарк, а кроме того, детей до 4 лет принимают бесплатно.

## ПЕРЕД ВЫЗОВОМ

Гости санаториев становятся все более требовательными — однозначно подмечают опрошенные ТБ эксперты. И здравницы стараются соответствовать высоким запросам. «Санатории усилили работу над качеством сервиса, активно модернизируют номерной фонд, оборудование и инфраструктуру, стали больше уделять внимания маркетинговым активностям и всерьез занялись цифровизацией и диджитализацией», — утверждает Михаил Данилов.

Между тем главное требование — это профессионализм врача и современная техническая база. «Если есть улучшения в самочувствии после санатория, гость готов закрыть глаза на многие его недостатки», — уверен Сергей Ромашкин.

Однако есть и другие факторы, способные затмить в глазах гостя слабые стороны здравницы.

Елена Сергеева отмечает, что, согласно проведенным в санатории «Решма» исследованиям, «гости в первую очередь обращают внимание на профессиональный, доброжелательный персонал». Удивительно, но этот показатель стоит на первом месте, даже превосходя по важности качественную медицинскую базу. Вот и ответ на то, как произвести впечатление на гостя —

просто наберите (воспитайте) доброжелательных сотрудников — и это уже вау-эффект!

И, конечно, помимо собственно врачей и процедур, в глазах гостей маяком для поездки в санаторий были и остаются уникальные природные факторы.

Два собственных источника минеральной воды и пять термальных бассейнов, как, например, в «Санатории Лаба».

Расположение в шаговой доступности от радонового источника — это про «Алтайский замок».

«А у нас просто огромная — 205 гектаров — и очень живописная территория, — говорит Татьяна Сиднева. — Гости «Санатория Пушкино» наслаждаются и парком с редкими растениями, и лесом, и прудами — каждый день на прогулках по нашим терренкурам они видят что-то новое — глаза не устают».

## ЧТО БУДЕТ

В 2024 год и представители санаториев, и туроператоры, продающие санкур, вступили с оптимизмом. Цели гостей санаториев не меняются. «Продолжится тренд на осознанность, повышение собственного благополучия, заботливое и нежное отношение гостей к самим себе. Мы планируем рост таких осознанных гостей», — так охарактеризовала ситуацию Наталья Давыдова.

«Среди ожиданий от 2024 года — внедрение цифровых технологий, инструментов для онлайн-продаж, аналитики данных, сервисов для хранения данных, CRM-систем. Все больше гостей бронируют путевки самостоятельно через сайты», — делится планами Максим Сучков.

Не поменяется ситуация с дефицитом мест. «Запущено несколько проектов, но выйдут они на рынок не раньше чем через два года», — говорит Сергей Ромашкин. А это значит, что все в большем дефиците будут туры на высокие даты, все больше будет стираться сезонность».

Как рост спроса скажется на цене? Не сильно. Многие санатории относятся к Минздраву и профсоюзам, и им разрешено повышать цены разве что в пределах инфляции. О возможном заметном росте цен говорят лишь представители единичных объектов.

Другое дело, что санатории все реже запускают спецпредложения и скидки. Так, отмена акции «Раннее бронирование» в летние месяцы стала почти повсеместной практикой. **ТБ**





**МАНДАРИН**  
BRAND.MERCH.GIFTS

DarTuristam.ru

# • ПРОМОПОДАРКИ • СУВЕНИРЫ • МЕРЧ

**ТА и ТО**

- помогаем продать больше
- растим лояльность туристов

**ОТЕЛЯМ  
и КРУИЗНЫМ  
КОМПАНИЯМ**

- комплектуем номера и каюты
- оптимизируем закупки

**ТИЦ**

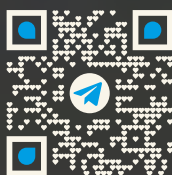
- работаем по 44ФЗ
- постоплата
- помогаем с брендбуком



НАШ САЙТ:



НАШИ РАБОТЫ:



СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ:

☎ 8 (913) 380-24-88  
✉ [podarok@leteam.travel](mailto:podarok@leteam.travel)

Работаем со всеми регионами РФ!



Уже с нами:





Старейший российский туроператор не дает времени никакого шанса обогнать себя. Его генеральный директор **Дмитрий АРУТЮНОВ** не только подводит итоги сезона, но и рассказывает, как его компания уже разговаривает с клиентами языком будущего!

## «АРТ-ТУР» с человеческим лицом и... ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

**П**озволю себе начать с профессионального вопроса технологического свойства: как в наше время агенту выбрать туроператора? Анализ параметров рынка, создавшихся в последнее кризисное время, показывает, что определяющим фактором здесь должен быть вопрос о том, какой степени диджитализации достиг туроператор. Многие считают панацеей наличие динамического ценообразования и присутствие цен в онлайн для моментального бронирования; другие, наоборот, полагают, что в сегменте люксы, скажем, следует работать по классической схеме — со статическими контрактами, обсуждая с отелями дополнительные или специальные условия и т. д.

Пройдя через условия пандемии, а затем двухлетний период санкционного давления, понимаешь, что истина лежит посередине. «Арт-Тур» весьма ощутимо продвинулся по пути цифровизации. Сейчас у нас практически все крупные отельные цепочки находятся «на динамике», но при этом мы сохраняем с партнерскими отелями и статические контракты. С одной стороны, поскольку наши агенты видят в онлайн отельные цены, непосредственный кон-

такт с менеджером им не нужен, но бывают и особые случаи — как, например, недавно, когда клиенты бронировали три виллы на два месяца, и тогда мы переходим на ручной режим. Помимо этого, мы предлагаем своим агентам так называемый frame: на их сайте может появиться блок онлайн-бронирования, механизм которого находится на сервере «Арт-Тура». Такая схема дает возможность прямому клиенту бронировать отель по выгодной цене в реальном времени, а нашему агенту — автоматически получать комиссию. Мы работаем в сегменте B2B, только с агентами, и сохраняем, несмотря на ужесточившиеся условия рынка, минимальную комиссию в 10%, предлагая при определенном объеме продаж и 12%.

Еще один эффективный канал связи — ежедневные дайджесты, которые мы рассылаем агентам. Они содержат и нашу собственную информацию, и сообщения о flash sales, которые мы генерируем, создаем и продвигаем в сотрудничестве с самыми популярными отелями. Разумеется, у нас сохраняется (а в последнее время и заметно пополнился!) штат профессиональных менеджеров, которые поддерживают постоянную связь с нашими партнерами.

Суммируя все сказанное: убежден, что сегодня турагенту выгоднее и удобнее всего работать именно с оператором, владеющим всеми видами описанных выше инструментов.

Теперь о делах сезонных. Можно уверенно сказать, что нынешняя зима оказалась плодотворнее предыдущей. Во-первых, после вынужденного сжатия снова расширилась география зарубежного туризма: из России теперь можно улететь прямыми рейсами в сорок стран. Возросла частота рейсов по большинству направлений — например, в Эмираты только из Москвы осуществляется около двадцати ежедневных полетов. Стало больше рейсов в Китай, на Маврикий, Сейшелы. Авиакомпании идут за растущим спросом. Сказалось и укрепление курса рубля — на этот показатель, надо сказать, турист реагирует даже больше, чем на какие-то факторы геополитики. Отдых снова планируют заранее — это видно по глубине бронирования. В целом, профильное министерство экономического развития регистрирует чуть ли не 30%-ный рост международного туризма.

Что нас ждет летом? Страны Ближнего Востока перестали быть исключительно сезонным направлением. Летом там — прекрасные цены, они снижаются как на перелет, так и на проживание, и в итоге зимний трехзвездочный бюджет летом превращается в пятизвездочный. Особенно привлекательными становятся в летнее время крытые парки развлечений в Абу-Даби и Дубае — IMG, Warner Brothers, Ferrari World, SeaWorld — последний не зря считается океанариумом мирового уровня. Огромное внимание всегда привлекает шопинг-фестиваль в Дубае «Летние сюрпризы». Крупнейшим бенефициаром российского выездного туризма продолжает оставаться Турция, и в турпотоке на этом направлении есть и наша существенная доля: «Арт-Тур» успешно продает люксовые эксклюзивные отели в Анталье и Бодруме, за что и был отмечен наградами по итогам прошлого сезона. Интересен летом экскурсионный Иран, сильно растет Китай, Латинская Америка. Высокий сезон наступает в Юго-Восточной Азии — активно продаем Бали, а также предлагаем отличные цены, чуть ли не вдвое меньше зимних, на островах Индийского океана — это касается в первую очередь Мальдив и Маврикия.

В Африке летом — время великой миграции животных, и в национальных парках Кении и Танзании перед туристами разворачивается завораживающее зрелище. С этой частью африканского континента, помимо ближневосточных авиаперевозчиков, отличную связь обеспечивает компания Ethiopian Airlines с прямыми рейсами из Москвы.

В общем, ожидаем активизации продаж и напоминаем, что наша стимулирующая программа «Золотая лихорадка», которой в этом году исполняется 17 лет, заканчивается только 31 мая, к ней можно присоединиться в любой момент. В июне будем рады пригласить своих лучших турагентов на летнюю террасу «Арт-Тура», чтобы объявить двадцатку победителей. Они отправятся в увлекательный инсентив-тур в две страны (какие — пока секрет), а в последний день поездки получают золотые слитки, вес которых соответствует количеству сделанных бронирований. К слову, в прошлом году мы раздали таким образом больше полутора килограммов драгоценного металла!..

# ART TOUR

*Leading Russian Tour Operator since 1992*

 **(495) 980-21-21**

**www.arttour.ru**

**Суцевский вал 49, оф. 715**



В новом сезоне продолжим интенсивную программу обучения своих агентов по основным направлениям. Успешно продавать премиум-продукт можно только в том случае, если сведения об уникальном торговом предложении (USP) партнеров постоянно актуализируются. Семинары будут проводиться на уже полюбившейся многим крыше нового офиса, а в конце лета «Арт-Тур» откроет в своем старом офисе на Земляном Валу так называемое ART-пространство. Там будут представлены, помимо нашего собственного бренда ART-Fashion, художественные объекты, авторами которых станут наши друзья-агенты. Там же начнет действовать лекторий с обучающими семинарами. Рассчитываем, что со временем новое старое место превратится в клуб для всех наших друзей и агентов — с деловыми завтраками, презентациями, творческими встречами.

Вернемся к началу разговора. «Арт-Тур» с самого начала позиционировал себя как оператор с человеческим лицом: клиентам всегда отвечал не безымянный сотрудник колл-центра, а профессиональный менеджер. В развитие этого принципа мы первыми на рынке применили в своей работе и искусственный интеллект. После окончания рабочего дня звонки агентов теперь принимает наш новый интеллектуальный помощник Арт-турик — так мы назвали своего нового коллегу! Расспросив звонящего по определенному протоколу, ИИ переводит содержание беседы в письменную форму, а в срочных случаях находит в своем алгоритме контакт ответственного сотрудника, который мог понадобиться и среди ночи, и связывается с ним. Первые испытания Арт-турик выдержал в новогодние праздники, и могу сказать, что они прошли для нас без единого сбоя.

Сделаю и традиционный анонс: по окончании выставки MITT мы проводим, согласно установившейся традиции, турниры по боулингу и по караоке. Они состоятся в первое послевыставочное воскресенье, 24 марта. Приглашаем всех агентов принять в них участие. Это прекрасная возможность познакомиться лично, обсудить профессиональные вопросы в дружественной неформальной обстановке, а благодаря поддержке наших любимых партнеров и выиграть весьма ценные призы и подарки! **TE**

## «АМИГО-С»



Туроператор «Амиго-С» основан в 2007 году. Основные направления деятельности — выездной туризм в ОАЭ, Египет, Турцию, Мальдивы, Шри-Ланку, Кубу, Узбекистан, Катар, Иран, а также туры по России. Организуем отдых на море, готовые экскурсионные туры с русскоговорящим сопровождающим (Италия, Узбекистан), комбинированные программы с отдыхом и экскурсиями (Куба, Шри-Ланка), туры с лечением (Нафталан, Кавминводы, Словения, Венгрия) и любые индивидуальные маршруты для туристов. Также доступны к бронированию туры в Венгрию, Испанию, Грецию, Италию и другие страны Европы (без а/б).  
Всегда открыты к новым предложениям для комфортного сотрудничества!

## Bronevik.com



Bronevik.com — система онлайн-бронирования отелей. Мы работаем только по прямым договорам с 50 тыс. объектов размещения в 4000 населенных пунктах в России и странах ближнего зарубежья. Широкий выбор объектов размещения: отели, hostels, мотели, виллы, коттеджи, апартаменты и др. Предлагаем клиентам высокое вознаграждение за бронирование, онлайн-коррекцию заказов, службу поддержки 24/7, удобный многофункциональный фильтр поиска предложений по объектам. Вы можете самостоятельно выбрать форму сотрудничества с нашей компанией, работу в личном кабинете, API-интеграцию или White Label.  
Уже 2500 b2b-клиентов выбрали наш сервис. Присоединяйтесь и вы!

## Отель и Конгресс-центр «Вега» Измайлово (ТГК «Вега»)



Отель и Конгресс-центр «Вега» (4\*) расположен на востоке Москвы в шаговой доступности от ст. метро «Партизанская» и МЦК «Измайлово». В фонде — 1008 номеров различных категорий (номера «Стандарт», фирменные «Русские делюксы», стильные номера и апартаменты Smart и фешенебельные люксы). Ресторан «Гуси-Лебеди» представляет современную русскую кухню, а ресторан «Вега» работает в течение всего дня по системе «шведский стол». В отеле есть услуги 24/7: рум-сервис, лобби-бар, просторный тренажерный зал и парковка на 97 автомобилей. В конгресс-центре — 21 конференц-зал общей площадью более 2200 кв. м. Отель удостоен премии Russian Business Travel & MICE Award 2022 как «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4\*».  
До встречи на рабочих выставках workshop перед началом летнего сезона!

## Максима Хотелс



Максима Хотелс — сеть отелей в Москве и Подмосковье, объединенных высокими стандартами качества и гостеприимства. Отели Максима Хотелс в Москве включают: Максима Заря Отель 3\*, Максима Ирбис Отель 3\*, Максима Славия Отель 3\*, Максима Панорама Отель, 4\*. Отели в Максима Хотелс в Подмосковье — Максима Домодедово Отель 4\*, Максима Парк Отель 3\*.  
Отели Максима Хотелс отличаются удобным расположением и транспортной доступностью к центру и основным достопримечательностям города. Специально для Вас мы разработали индивидуальные условия размещения туристических групп, включая выбор оптимального отеля, условий размещения и питания, услуги трансфера.

## Mantera Travel



Mantera Travel — оператор и агрегатор туристических услуг, объединивший в себе отельную, развлекательную и экскурсионную инфраструктуры. Mantera Travel — часть группы Mantera, в активы которой входят: горные курорты (Курорт Красная Поляна, Курорт Архыз), Сочи Парк, удивительная деревня Мандроги, игровая зона «Красная Поляна», отели (Сочи Парк Отель, отель-замок «Богатырь», отель Mantera Resort & Congress), винодельня «Шато де Талю».  
Такой пул партнеров позволяет создавать пакетные туры, в которых собраны объекты туристической и развлекательной инфраструктуры, а гости могут посетить главные достопримечательности на специальных условиях или остановиться в лучших отелях со скидкой!

## «МультиТур»



Туроператор «МультиТур» на рынке с 1999 года. Мы входим в лидеры по внутреннему туризму в России, Беларуси и Абхазии. Наши преимущества:

- удобная система онлайн-бронирования,
- большой выбор отелей (50 тыс.) и экскурсий (750),
- акции, бонусы и образовательные семинары для партнеров.

Приглашаем турагентов на встречи на Workshop «Турбизнес» для обсуждения сотрудничества, знакомства с новинками и получения эксклюзивных предложений!

# В 2024 год вступаем с оптимизмом

Постоянный эксперт ТБ по вопросам турагентского бизнеса — гендиректор сети «Магазины горящих путевок» **Сергей АГАФОНОВ** подводит итоги прошедшего года и дает прогнозы на сезон-2024.



**С**ергей, насколько успешным был прошлый год для агентского бизнеса в России? Год был достаточно непростым. Я бы сказал так, что в этот год восстанавливался объем продаж, но до доковидного показателя этот объем еще не вырос. Сейчас мы находимся на уровне 60-70% от уровня 2019 года. Поэтому в наступившем 2024 году — я в этом уверен — будет продолжаться рост потребительской активности.

В 2023 году нас сопровождало отсутствие глубины продаж. Порой туры продавались по принципу «сегодня пришел — завтра улетел». Глубина продаж снизилась примерно до 10 дней.

Второй момент — это увеличение стоимости туров, в первую очередь из-за курса валют. Если в высокий летний период 2022 года мы работали по курсу около 60 рублей за доллар, то в тот же период 2023 года курс был уже 100 рублей.

Также мы помним, что в прошлом году на основное выездное направление — Турцию — были высокие цены на протяжении и высокого, и низкого сезона.

Но все равно год был успешным. Он был переходным, восстановительным, и в 2023 году на рынке остались только сильные агенты, которые работают профессионально, сохранили свою клиентскую базу.

## Какие направления были самыми продаваемыми в 2023 году?

Здесь никаких новых прорывов не произошло. Традиционно летом на первом месте Турция (32%), на втором — Россия (18,3%), на третьем — Египет (18,1%). Это топ-3. По 4-5 местам был разброс: где-то на 4 место вышли ОАЭ. В зимний сезон в лидерах были Таиланд, Египет, Шри-Ланка. То есть туристы активно ехали туда, где море, пляж и тепло.

## Законодательство не создает серьезных проблем для агентского бизнеса?

В прошлом году вступила в действие ответственность по передаче данных в информационную систему электронной путевки (ЭП). Было много разговоров, но по сути у турагента нет никакой ответственности по внесению данных в ЭП. Это делает туроператор. Поэтому у агента есть только обязанность передать необходимые данные туропе-

ратору. Этот вопрос туроператоры решили достаточно просто: в свой личный кабинет они добавили те поля, которые должны заполнить агенты. И если агент эти поля не заполняет, он не сможет забронировать тур.

## Что за последнее время изменилось в бизнес-отношениях агентств и туроператоров?

Один из крупных туроператоров в конце 2023 года хотел перейти на совсем новые взаимоотношения с агентами. Идея была, чтобы агент всю стоимость тура, включая свое агентское вознаграждение, оплачивал туроператору. А уже затем после реализации, туроператор возвращает агенту его вознаграждение. Но такой вариант пока не прижился, и сейчас все туроператоры работают, как раньше. То есть агент оплачивает туроператору сумму за вычетом вознаграждения. Изменение пытались навязать, но в итоге это не состоялось.

Второй момент, который я вынес из общения с туроператорами: многие агенты их «кидают» и пытаются не оплачивать туры. В этой связи туроператоры сейчас задумываются о разделении ответственности между туроператором и агентом. Другими словами: если агент не перечислил деньги туроператору, то у туроператора не возникает ответственности по выполнению этого тура перед туристом. По сути это уже регулируется не туристическим законодательством, а Уголовным кодексом. Но, к сожалению, судебная практика часто заставляет туроператора либо выплатить туристу стоимость, или отправить его в аналогичный тур. Я понимаю обеспокоенность туроператоров по этому вопросу.

## Что вы ждете от 2024 года?

Я очень оптимистично смотрю в 2024 год. Если не будет сильных потрясений, то в этом году потребительский спрос должен восстановиться до доковидного уровня. Это видно по отложенному спросу, по тому, что курс рубля немного успокоился. Я надеюсь, что многие агентства, которые закрыли свои офисы и вынуждены работать из дома, снова эти офисы откроют, туда будут приходить туристы. И рост российского туристического рынка тоже, думаю, будет не менее 20%. **ТБ**



# Турагент должен уметь все!

В рубрике «Дневник турагента» сегодня **Лариса МКОЯН**, руководитель компании AMTRAVEL из Еревана. Помимо работы в туризме Лариса еще основала женский клуб «Каприз», у которого очень интересная специфика — путешествия для прекрасных дам. На страницах ТБ Лариса рассказывает о своих буднях.



## Понедельник

Сегодня после 10-дневной поездки в Японию я возвращаюсь в офис. Жду с нетерпением встречи с сотрудниками, успела соскучиться за время путешествия по офису

и рабочему ежедневному ажиотажу. Смело можно сказать, что наш Женский клуб в воскресенье благополучно завершил свой тур в Японию. Теперь можно выдохнуть и чуток расслабиться. А ведь все это мог испортить последний штрих, а точнее — обратный перелет. По плану у нас было два перелета: Токио — Доха и Доха — Ереван. Плюс к этому мы еще заказали 4-часовую экскурсию по Дохе, так как у нас была 10-часовая стыковка. Моя женская команда после успешной регистрации на рейс в Осаке сидела в кафе в ожидании вылета, и тут я увидела, что табло мигает красным цветом: отменили наш рейс! Мне удалось разрулить ситуацию, разделив группу на две части, причем шесть человек полетели в Доху через Таиланд, но при этом старалась всех убедить, что все, что ни делается — это к лучшему! Ведь нам удалось посетить еще и Бангкок, и теперь у нас поездка по трем странам: Япония, Таиланд, Катар... После всех приключений понедельник в офисе оказался мне самым мирным и спокойным, хотя я этот день не люблю, и это понятно: за выходные накапливается много непредвиденных дел.



## Вторник

Утро началось с чашечки кофе. Ощущая этот бодрящий аромат, мы приступаем к работе. Открываем почту, проверяем

письма и отвечаем. На повестке дня стоит встреча делегации из Китая. В Ереване очень скоро состоится форум по стимулированию культуры и туризма ШОС — Ереван.

Поступили запросы на туры в Германию и Францию. Благодаря прямым рейсам авиакомпании Wizz Air в Вену, Милан, Рим, Венецию, Дортмунд, Софию, Ларнаку спрос на европейские страны вырос.

В последнее время у нас много запросов от россиян, для которых Армения стала транзитной страной при их полетах на Кипр или в Европу. Зачастую они делают 1-2 дневную остановку в Ереване и заказывают у нас туристическое обслуживание.

Наши постоянные клиенты уже начинают интересоваться пляжными направлениями. Самые популярные в Армении — это Греция, Кипр, Эмираты, Италия, Франция.

Тем временем наша команда по въездному туризму готовилась к предстоящему завтрашнему форуму с китайской делегацией. Все уже было запланировано подетально, однако решили повторно от начала и до конца план проверить. Работа закончилась чуть позже обычного.



## Среда

Сегодня утро начинается с ажиотажа. Забыли про мирные беседы, ощущение такое, что перерыва на ночь и не было. Пока наш въездной отдел совместно

с командой из Китая готовится к форуму, другая команда трудится в офисе, работая с запросами туристов. Необходимо отвечать на письма, сделать оплаты по заявкам и брони. Каждый член команды четко знает свои задачи.

Во время организации встреч, наподобие той, что готовили для китайских коллег, необходимо учитывать очень

много аспектов: культурные особенности, менталитет и т. д. Особенно четко нужно соблюдать субординацию, как того требует китайская сторона. Благодаря стараниям всей команды встреча прошла без единой ошибки, и нам оставалось лишь провести гостей на ужин и проследить за ходом банкета. Сегодня весь наш офис работал аж до полуночи! Горжусь своей командой, которая в нужное время мобилизуется, забывает про время и работает не покладая рук!



## Четверг

Открываем почту и отвечаем на письма.

Поступил новый запрос — детская группа, 17 человек. Хотят провести каникулы в Армении. Программы для детей очень интересные, они наполнены разными мастер-классами, учебными курсами, интерактивными играми.

К каждому заказу у нас индивидуальный подход, и этот случай — не исключение. Включили многое: от проведения раскопок на искусственной площадке крепости Эребуни под руководством опытного археолога до учебного курса по изучению урартской клинописи.

Сегодня на повестке дня стоит еще одна задача: вместе с Армянской Федерацией туризма посещаем недавно открывшуюся гостиницу Arevi Gosh в Дилижане. Федерация туризма в Армении создана в 2018 г. вместо ранее действовавшего Союза въездных туроператоров Армении. В последнее время очень часто получаем подобные приглашения в чате Федерации. Все вновь открывшиеся объекты туризма заинтересованы представить свой потенциал турбизнесу, найти новых партнеров для взаимовыгодного сотрудничества. В целом мы остались довольны и были впечатлены новым отелем, день прошел очень интересно.



## Пятница

Наступает самое обычное утро. Но впереди выходные, а мы планировали интересно и весело провести уикенд.

Я обещала сотрудникам корпоратив

после трудной недели.

Отвечали на письма наших партнеров, оплачивали счета, занимались повседневной работой... И вдруг в офис заходит сын наших туристов, которые отдыхают на Сейшелах. Он был сильно зол и расстроен, что-то сумбурно кричал... Вначале было совершенно непонятно, что произошло, тем более что в предыдущий день мы общались с его родителями. Настроение у них было отличное, благодарили за выбранный отель, за спланированный прекрасный отдых. Включив все свои психологические способности и успокоив гостя, выяснили суть. Оказывается, утром, когда наши туристы зашли в воду, отец семейства наступил на морского ежа. Кристально чистая вода привлекает

морских ежей, колючки которых очень глубоко вонзаются в ногу и потом их очень трудно достать. Забыв о спокойной пятнице, развернули бурную деятельность: звонок в страховую компанию, звонок партнеру, звонок на ресепшен отеля... Позже связались с клиентами, которые уже получили необходимую помощь в рамках страховки. Опасность миновала, туристы успокоились, а вместе с ними успокоились и мы. Оказывается, турменеджеры должны обеспечивать хорошую погоду, разгонять тучи; отлавливать ежей, чтобы на них не наступали наши туристы; знать, где самые вкусные рестораны, и сообщать обо всем нашим туристам спокойным тоном и с идеальной улыбкой на лице. Терпение — нам и нашим коллегам!



## Суббота

После такой насыщенной недели проснулись сегодня позднее обычного.

Ну, и конечно же, очень трудно полностью отойти от работы, ведь у нас все еще есть туристы, которые отдыхают. Сначала пообщались с ними. Наши туристы с Сейшел передали, что с пораненной ежом ногой все хорошо, уже не болит. Рады за них.

Мы стараемся устраивать корпоративы примерно раз в три месяца, ведь общение в неформальной обстановке сближает команду. Особенно приятно расслабиться после больших проектов, когда наша команда выкладывается во время их реализации, зачастую работая внеурочно. А после успешно выполненной задачи всегда хочется многое обсудить, поделиться выводами, учесть какие-то нюансы для будущих программ.

Мы выбрали ресторан, который очень хотели посетить. Он находится на 17 этаже с панорамным видом на весь Ереван. Площадь Республики, сердце Еревана, видно как на ладони. Как же вкусно готовят в Армении! Особенно понравились шхан под миндальной стружкой и ягненок Гаваракан (это один из регионов Армении).

В комфортной обстановке мы долго беседовали за бокалом армянского вина, обсуждали свои новые идеи, планы на будущее и т. д.

День был просто потрясающим!



## Воскресенье

Воскресенье выдалось особенно солнечным. Этот день я стараюсь посвятить семье, если, конечно, не бывает сложных групп, экстренных вызовов. Голова должна отдохнуть от недельного аврала, чтобы в понедельник быть на боевом посту в хорошем настроении, с горящими глазами и с желанием открывать новые неизведанные направления! **ТБ**



## Электронная путевка: не без проблем

Директор юридического агентства «Персона Грата», председатель комитета РСТ по правовым вопросам **Георгий МОХОВ** анализирует первый опыт применения системы электронной путевки и связанные с этим изменения и вопросы.

### ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГИС

Электронная путевка (ЭП) — это документ, который формируется в государственной информационной системе (ГИС) на основе сведений, переданных туроператорами.

В отраслевом законе прямо указано, когда заключается договор о реализации туристского продукта в форме электронного документа: он считается заключенным с момента оплаты заказчиком турпродукта, когда есть подтверждение согласия с условиями и предложениями туроператора, то есть с офертой. Понимание этой нормы очень важно, для того чтобы дальше строить взаимоотношения с туристами. Закон уже установил порядок обмена электронными данными. И так, нет оплаты — договор не заключен. Но проблема в том, что система не видит разницы между

договором, заключенным туроператором или турагентом, отсюда расхождение цены указанной в путевке.

Для того чтобы выстроить всю иерархию нормативных документов, необходимо руководствоваться в первую очередь отраслевым 132-ФЗ, а именно статьями 10.3, 10.4 об ЭП. А также законом 148-ФЗ, который ввел обязательность ЭП, установил соответствующие параметры и изменения в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ». Далее следуют два постановления, которые являются подзаконными нормативами. Это постановление Правительства № 417 от 2023 г. «О правилах функционирования единой информационной системы». И постановление № 748 от 2019 г., которое утверждает требования к использованию документов в электронной форме между туроператором, турагентом и туристом. Обращаю внимание на то, что постановление № 748 было приведено в соответствие с нормами закона в конце 2022 года. Кстати, оно же устанавливает обязанности турагента и туроператора защищать персональные данные.

Также есть приказ Федерального агентства № 404-Пр-22, который утверждает порядок формирования QR-кода, который передается туроператором туристу.

Закон прямо устанавливает запрет на реализацию туристского продукта туроператором без передачи сведений в ГИС. Это редкая формулировка с прямым запретом, которая в законах встречается нечасто. Турагенту запрещается реализация без передачи сведений туроператору. То есть закон разделяет обязанности туроператора и турагента в части эксплуатации информационной системы. Разделена ответственность и правовые последствия.

### ЧТО НЕ ТРЕБУЕТ ПЕРЕДАЧИ В ГИС

Данные об экскурсии, которая идет менее суток, не нужно передавать в информационную систему. Кроме того, очень важно понимать, что требования по ЭП никак не касаются реализации отдельных услуг. Если вы как туроператор продаете только размещение туристов, например, размещение в отеле плюс виза. Или экскурсионное обслуживание по месту отдыха, развлечения, лечение и пр., но это не сочетается с перевозкой, это не турпродукт, то в информационную систему сведения о продаже таких услуг передавать не нужно.

То есть необходимо делить массив ваших данных: если вы туроператор, и у вас есть турпродукты и отдельные услуги, то данные по турпродуктам передаете в ГИС, а по отдельным услугам — нет. То же самое и для турагентов.

### ПУТАНИЦА С QR-КОДОМ

Возникло недопонимание с QR-кодом и у туристов, и у турагентов. Я видел публикации, в которых написано, что туристы без кода больше из России выехать не могут. Так вот, код в ЭП никакого разрешительного значения не имеет. Это просто зашифрованный





двухмерный штриховой код, который содержит в концентрированной форме набор информации: номер путевки, цену, количество туристов, сведения о заказчике и пр. Турист может этот код считать и посмотреть, что у него входит в договор.

## ОТНОШЕНИЯ ТУРОПЕРАТОРОВ И ТУРАГЕНТОВ

В договоре, который заключает туроператор с турагентом, должно быть указано обязательство турагента направить туроператору уведомление о заключении договора о реализации туристского продукта. Это прямая обязанность турагента. Уведомление о заключении договора турагент направляет в той форме, которую устанавливает туроператор. Законом эта форма не определена. При этом речь идет не о форме, как документе, а о способе передачи. Например, некоторые туроператоры в своих личных кабинетах дополнили поля, которые необходимо передавать в ЭП, с тем чтобы уведомление о заключении договора происходило одновременно и одним и тем же способом, вместе с фактом бронирования и оплаты. Кто-то сделал это приложением к агентскому договору.

Сложности в отношениях туроператор-агент возникают из-за того, что вся информационная система электронных путевок построена на юридическом принципе заключения договора между туроператором и туристом напрямую, в которых турагент действует от имени туроператора и заключает этот договор как представитель. В законе это написано прямым текстом.

Это давняя история, в законе такая норма есть, и из нее выстраивалась ответственность страховых компаний, и финансовое обеспечение, и ответственность туроператора за договор, который заключает турагент. Но, к сожалению, так получилось, что жизнь не соответствует содержанию закона. К чему это приводит? К тому, что туроператор не имеет никакого влияния на договор, который заключает турагент с туристом. Потому что в данном случае турагент действует от своего имени, как указано в статье 1005 Гражданского кодекса, то есть он приобретает права и становится обязанным по этому договору. Туроператор же не является стороной этого договора, даже если он назван в нем как исполнитель. И, таким образом, у нас получается немного кривая схема: туроператор вносит в информационную систему сведения о договоре, который он не заключает, он не может влиять на этот договор, он не может устанавливать его цену и содержание.

Туроператоры видят и по судебной практике, и по электронной путевке, что у них происходит расхождение цены, которая указана в договоре турагента, и стоимости услуг «нетто», которые они сами получают. А это влияет на ответственность, и туроператоры логично и оправданно начали предпринимать усилия, чтобы снизить риски.

Первое, что начали устанавливать туроператоры, это полную оплату стоимости турпродукта от турагента туроператору, включающую в себя агентское вознаграждение. Иными

словами, установили такое требование, что агент должен отдать туроператору все деньги, а потом туроператор уплачивает агентское вознаграждение. То есть туроператоры видят полную стоимость по договору и совершенно спокойно отражают ее в ЭП, тогда нет расхождения, и у них нет риска. Что же получилось на практике? Туроператоры очень сильно переоценили свои возможности в этой части. Если турагент удерживает свое вознаграждение, а туроператор получает сумму уже за вычетом агентского вознаграждения, туроператору дальше ничего делать не надо, актом

закрывается агентское вознаграждение и все. У туроператора есть сумма, которой он оперирует, а у агента осталось его вознаграждение, которым он распоряжается. Если же агент перечисляет всю сумму туроператору, то последнему потом нужно совершить ряд сложных действий: совершить платеж в адрес турагента на правильный счет, в правильные сроки, размер этого вознаграждения нужно посчитать и пр. То есть туроператор становится должным огромной массе турагентов. И несчастная бухгалтерия этого туроператора должна начинать совершать большое количество мелких платежей. Все это очень сильно нагружает финансовый блок массового туроператора. И туроператоры откатились в этом вопросе обратно, потому что им нужно перестраивать по существу всю финансово-бухгалтерскую систему своей деятельности.

Туроператоров очень сильно обеспокоило то, что обязанность и ответственность у них возникает не с момента получения денег, а с момента заключения турагентом договора. В практическом же смысле ничего не произошло, потому что это требование касается только передачи сведений в ЭП, соответственно, туроператор передает в электронную путевку дату по платежу, то есть когда стопроцентная оплата пришла, они считают договор заключенным.

Возникает деформация взаимоотношений, потому что турагенты не хотят вступать в правовой конфликт с туристом, и им нужен договор для осуществления расчетов. По факту договорные отношения туроператора и турагента не должны влиять на права туристов. А мы видим нарастающий конфликт.

И до тех пор, пока не появится какая-то судебная или административная практика, которая будет свидетельствовать о том, что расхождение данных электронной путевки и договора, заключенного с туристом, на что-то вообще влияет, внятной точки в этих отношениях не будет.

В любом случае сейчас ЭП больше похожа на экспериментальный продукт, чем на функциональный, думаю, минимум год уйдет на адаптацию рынка и доводку интерфейса системы. **15**

**Информационный портал по вопросам функционирования электронной путевки: [ev.tourism.gov.ru](http://ev.tourism.gov.ru)**





# Отели: расходы растут быстрее, чем доходы...

Постоянный эксперт ТБ — руководитель Комитета РСТ по инфраструктурным проектам, генеральный директор Cronwell Development **Алексей МУСАКИН** анализирует ситуацию на отечественном гостиничном рынке.

**А**лексей, каковы общие итоги работы российской гостиничной отрасли в прошлом году?

В последние годы гостиничный рынок переживал не лучшие времена как с точки зрения оборотов, так и с точки зрения загрузки объектов. И в 2023 году расходы российских отелей росли быстрее, чем доходы. Так, суммарно доходы отелей выросли на 10-15%, средний чек — на 10%, загрузка объектов — на 10%. А вот расходы увеличились на 17%. Так что, по итогу получается, рентабельность снизилась с 26% в 2022, до 13-15% — в 2023.

**С чем, на ваш взгляд, это связано? Какие основные факторы оказывали наибольшее влияние на гостиничный рынок?**

Разные факторы, в том числе рост прямых бронирований на сайтах позволил отелю повысить доходы. Был и дефицит мест в высокий сезон, например, летом в Дагестане и зимой на Шерегеше.

Но отрицательный момент: загрузка была очень неровной, в одни даты отель перегружен, в другие — гостей крайне мало. К примеру, сегодня отель загружен на 90%, а завтра — на 25%. Еще один фактор: снижение длительности пребывания туристов в отеле: с 4,93 до 3,98 дней. Это означает автоматический рост расходов, потому что, чем чаще меняются люди в номерах, тем больше затраты на их обслуживание.

**На ваш взгляд, каковы главные проблемы и болевые точки отечественного гостиничного рынка?**

С одной стороны, 2023 год был лучше, чем 2022-й. Мы все сгруппировались, уже никто не питал иллюзий по поводу европейских туристов. Но с другой стороны, как выяснилось, у нас в стране ужасающая нехватка персонала. Например,

с января по середину октября 2023 года российские работодатели разместили на hh.ru более 600 тыс. вакансий в сфере туризма и ресторанно-гостиничного бизнеса. Это на 40% больше, чем за то же время годом ранее. Сейчас в большинстве регионов соотношение вакансий и соискателей вдвое меньше нормы. Чуть лучше в Петербурге — 3,7 резюме, еще лучше в Москве — 4 резюме на вакансию, но это все равно ниже нормы для рынка труда. Показатель говорит об острейшем дефиците кадров.

Еще одна проблема гостиничных услуг — отсутствие невозвратных тарифов. Невозвратный тариф — хороший инструмент и, как показывает опыт железнодорожных и авиасообщений, он удобен и клиенту, который может существенно сэкономить, если уверен, что точно воспользуется услугой, и отелю, который в случае незаезда гостя не потеряет свой доход. Пока такого тарифа в законодательстве нет, но надеюсь, все-таки появится.

**Введенная правительством льгота по НДС как-то повлияла на стоимость гостиничных услуг?**

Да, рост цен отстает от инфляции, при НДС был бы более высокий рост. Введение нулевой ставки НДС для гостиниц в России 1 июля 2022 года привело к снижению динамики роста цен на гостиничные услуги в крупных гостиницах.

**Туроператоры и MICE-агентства отмечают, что стоимость гостиничных услуг во многих регионах России в этом году «пошла вскачь». Насколько в последнее время выросла стоимость проживания и конференц-услуг в отелях крупных российских городов?**

Сейчас деловой туризм является драйвером всей отрасли и демонстрирует взрывной рост объема по участникам и по посетителям мероприятий, появляются новые event-

форматы. В целом это львиная доля доходов авиаперевозчиков, объектов размещения, сферы услуг. По мировой статистике, суточные расходы этой категории гостей в среднем в 3-4 раза превышают траты «классического» туриста. Доля делового туризма составляет уже не 12% от общего турпотока, а 16-18%. В деньгах — еще больше. 18% деловых туристов приносят 40% выручки в бюджет.

Но прием деловых туристов требует от отеля изменений, в том числе в части туристической инфраструктуры, ведь гость становится более требовательным. Надо отметить, что в числе регионов — лидеров по доходам гостиниц и других коллективных средств размещения от МICE, так же как и в 2022 году, оказались Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург, Московская область и Ставропольский край. Крым, который традиционно входит в число популярных направлений, оказался на шестом месте по доходам, которые за год снизились на 17%.

На первом месте по росту среднего чека находится Ярославль — почти плюс 25%. В Москве же этот показатель вырос на 15%, в Подмосковье — на 6,4%.

#### Какие новые введенные и вводимые объекты вы могли бы отметить? Какие крупные инвестиционные проекты сейчас реализуются?

Я бы отметил Новую Анапу и Шерегеш. Если, например, раньше люди просто ехали в Шерегеш, то теперь во всех кар-

тах и путеводителях будет написано: «Город-курорт Шерегеш». Пакет документов, обосновывающих инициативу о переименовании, направлен на экспертизу в Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии. Горнолыжный курорт Кузбасса прочно встал на пьедестал — по разным оценкам он делит 2-3 место с курортами Северного Кавказа, отставая только от Красной Поляны.

И, конечно, много инвестиционных проектов реализуется в столице. В Москве к открытию заявлено семь гостиничных объектов с общим номерным фондом 958 единиц — это максимальный показатель с 2018 года, когда в столице проходил чемпионат мира по футболу. В рамках подготовки к этому мероприятию в 2017 году было введено 1187 номеров, а в 2018 году — 1560.

Ожидается, что прирост номерного фонда в 2024 году будет в три раза больше, чем в 2022 и 2023 годах, когда было открыто 340 и 314 номеров соответственно. Около 60% нового номерного фонда 2024 года будет представлено в сегменте 4 звезды. Среди таких проектов — Ex-HGI Moscow Paveletsky и DoubleTree by Hilton Moscow Arbat. В категории 5 звезд ожидается открытие Stella Di Mosca (ранее анонсированный как Bvlgary Hotel) на Большой Никитской, а также запуск гостиницы «Россия» на улице Варварка рядом с парком «Зарядье».

В категории 3 звезды планируется открытие Cosmos Smart Moscow Semenovskaya у метро «Семеновская». **ТБ**

## КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ



#### Новая Анапа КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

Проект подразумевает создание в 36 км от города-курорта Анапы всероссийского пляжного семейного курорта с современной туристической инфраструктурой: отели и санаторные комплексы категории 3, 4 и 5 звезд, морская гостевая марина, центр ветровых видов спорта, аквапарк, комплекс, торгово-выставочные галереи, концертный зал, конгресс-центр, оранжерея с тропическими растениями, а также многоуровневая набережная.

Общий номерной фонд: 15 тыс. ед.

Общий объем инвестиций: 366 млрд руб.

Ожидаемый ежегодный турпоток:

2,8 млн гостей.



#### Курорт «Парк «Три вулкана» КАМЧАТСКИЙ КРАЙ

Центр «Парка «Три вулкана» — курорт «Сопка Горячая» расположится в 80 км от Петропавловска-Камчатского. На территории горной туристической деревни будут расположены комплекс из малоэтажных геотермальных отелей с общим номерным фондом в 2100 номеров, 30 км горнолыжных трасс, 3 канатные дороги. Между сопками и вулканами будет создана сеть из туристических лагерей и глэмпингов, соединенных оборудованными пешими маршрутами протяженностью 38 км.

В бухте Вилучинская появится новый пассажирский морской терминал, который будет принимать круизные лайнеры и прогулочные суда.

Общий объем инвестиций: 66 млрд руб.



#### Курорт Завидово ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Курорт Завидово на Волге становится крупным туристическим кластером в Тверской области. Он включает отели разных категорий, пляжи, аквацентр, речной порт, горнолыжный центр. Сейчас ведется строительство транспортно-пересадочного узла, который объединит водный, железнодорожный и автомобильный транспорт. Запланировано строительство новой ж/д ветки. В результате туристы смогут быстро добираться до курорта и совершать из порта «Завидово» круизы по Волге.

Проект планируется реализовать в 2025 году.

Общий номерной фонд: 4,5 тыс. ед.

Общий объем инвестиций: 29,5 млрд руб.

Ожидаемый ежегодный турпоток: 1 млн гостей.



## «Демлинк»: 2023 год был очень напористым!

Группа компаний «Демлинк» успешно работает в сфере бизнес-тревел и MICE уже больше тридцати лет. Что нового на этом постоянно меняющемся рынке, куда приведет его очередной виток развития — об этом размышляет основатель и совладелец компании «Демлинк» **Олег ШАБУЦКИЙ**.

**О**лег, как себя сегодня чувствует рынок бизнес-тревел в России? Какие изменения вы наблюдаете на примере работы ваших компаний «Демлинк» и «Демлинк Атлас»?

Я всегда отмечал, что наш рынок работает не благодаря чему-то, а вопреки. Будь то пандемия, или природные катаклизмы, или политические события. Все это либо полностью останавливает наш бизнес, либо сильно его ограничивает. Как ни парадоксально, компании, которые давно работают в сфере BT&MICE, даже после таких потрясений становятся сильнее и надежнее. На сегодняшний момент, считаю, что отечественный рынок бизнес-туризма чувствует себя достаточно уверенно и стабильно. В последние годы мы видим и понимаем, что наша страна поменяла вектор развития. Экономика активно развивается во всех сферах, соответственно, динамично развивается бизнес наших заказчиков. Ведущие игроки рынка растут вместе с корпоративными клиентами. А клиенты в прошлом году очень активно путешествовали. По моим оценкам, объем деловых поездок вырос на 25-30%. Так что работы хватает всем.

**Насколько верно, что корпоративные заказчики при планировании деловых поездок все больше используют онлайн-сервисы?**

В последнее время применение корпоративными заказчиками специальных онлайн-приложений стало повсеместным. Многие крупные и средние клиенты нашей компании любят пользоваться онлайн-системами бронирования, самостоятельно заказывая различные услуги. Такие системы удобны

и важны тем, что дают полную статистическую картину и при правильной настройке позволяют оптимизировать тревел-бюджеты компаний. Также практически все такие платформы дают возможность получить командировочные документы. Сейчас есть как открытые платформы, которые используют практически все клиенты, так и сервисы, которые разрабатываются отдельными компаниями в сфере бизнес-тревел. Такие приложения есть и у «Демлинк».

Последний тренд: эти платформы, помимо основных услуг, к которым относятся бронирование авиа- и железнодорожных билетов, номеров в отелях, стали наполняться дополнительными опциями, такими как билеты в театры, на экскурсии. То есть деловые путешественники могут что-то заказать для свободного времени, для приятного вечера или отдыха.

**Какие тренды присущи российскому рынку бизнес-тревел?**

Сегодня все более популярным становится использование в работе искусственного интеллекта. Хотя при этом пока никто до конца не понимает, как ИИ правильно применять и где он действительно будет полезен. Но многие игроки рынка предпринимают попытки посмотреть, что из этого выйдет.

Другой важный тренд — возросший интерес к деловым поездкам с элементами отдыха. Термин *bleisure* отлично отражает объединение в рамках командировки деловой составляющей и последующего отдыха в месте пребывания. Во время отдыха заказывают экскурсии, посещают достопримечательности, ходят в театры и на концерты. То есть получают удовольствие и отдыхают.

Хочу также отметить на опыте работы «Демлинк», что все чаще бизнес-поездки и деловые мероприятия предусматривают экологическую повестку. «Зеленая» тема становится действительно популярной.

Другая все более востребованная составляющая корпоративных поездок — посещение промышленных предприятий. Приятно отметить, что уже даже не десятки, а сотни энергетических, фармацевтических, аграрных, добывающих, перерабатывающих и других предприятий открыты для посещения. Причем и для профильных специалистов, и для туристов, школьников.

#### Что кардинально изменилось на рынке за последние годы?

За последнее время рынок стал кардинально другим. Многие иностранные компании ушли из нашей страны, хотя многие остались и продолжают работать. Большие изменения произошли с нашими поставщиками. Как известно, европейские, американские и другие авиакомпании не летают напрямую в Россию. Соответственно, приходится бронировать перелеты через дружественные нам хабы. Полностью поменялись системы бронирования, с которыми мы долгие годы работали.

Нам всем приходится сейчас работать в условиях существенно выросшего курса доллара и евро. Это тоже другая экономическая реальность. Но для всех игроков рынка самое страшное не курс 100 руб. за евро, а нестабильность курса, его сильные колебания. Ведь при расчете любой поездки мы фиксируем стоимость валюты и исходя из нее строим бюджет поездки. Если курс начинает прыгать вверх-вниз, то это приносит массу неприятных неожиданностей, к которым надо приспосабливаться.

Изменилась и география делового туризма: те направления, которые ранее были популярны, теперь стали менее востребованы. На смену странам Европы и Америки пришли Ближний Восток и Азия, даже Африка. В этих регионах теперь основные бизнес-интересы российских компаний, там заключаются сделки, контракты. Значительная доля заказов наших корпоративных клиентов вновь приходится на Китай.

Хочется подчеркнуть, что изменения в компаниях наших клиентов коснулись и персонала. Пришли другие сотрудники, вводятся новые требования. Поэтому так важна информационная поддержка клиентов. С этой целью в нашей компании действует проект Demlink Club, где мы представляем наши новинки, малоизвестные, интересные зарубежные и особенно российские направления.

А в России сейчас огромный выбор возможностей. По нашей статистике традиционно верхние строчки рейтинга занимают Сочи, Санкт-Петербург, Казань. Все больше деловых мероприятий проводится в Карелии, на Байкале, на Камчатке. И, что очень важно, уровень сервиса в большинстве регионов сейчас на высоте!

Из открытий прошлого года назову прекрасный курорт Манжерок на Алтае и роскошный отель «Родина» во Владивостоке. Причём, это лишь малая часть новой, обширной российской географии MICE и бизнес-тревел.

#### Что вы считаете основными проблемами рынка MICE и бизнес-тревел?

Проблем на рынке хватает, и они почти неизменны. Это и постоплата услуг заказчиками, и высокие ставки по банковским кредитам. Когда растет банковский процент по привлеченным банковским средствам, это, конечно, неприятно. Но у многих банков есть специальная программа, и они дают процент ниже, чем ставка ЦБ. Главное — правильно провести переговоры со своим банком. Это хорошо работает.

Что касается конкуренции, то это прекрасно. Конкуренция всегда была, есть и будет. На фоне конкуренции компании стремятся предлагать услуги лучше, креативнее, качественнее и дешевле. Все чаще требуется участие в тендерах. В принципе эти процедуры прозрачные и понятные. Есть тендеры на онлайн-площадках и в офлайне.

А вот что касается постоплаты услуг, этот вопрос всегда поднимался игроками нашей отрасли. Я считаю, что некорректно со стороны клиентов требовать от нас полностью соблюдать сервисное соглашение, быть оперативными, работать 24/7, предоставлять онлайн-платформы и прочие новинки и при этом не платить за наши услуги в какие-то разумные сроки. Понятно, что в больших компаниях есть внутренние процедуры, некая бюрократия и сразу не всегда возможно провести платежи. Но в течение недели-максимум двух компании в состоянии выполнить оплату. А когда заказчики просят постоплату через 60 дней и более, то это уже несерьезно. Мы, например, с такими компаниями стараемся не работать. Поэтому считаю постоплату основной проблемой нашего рынка.

#### Пожалуйста, дайте прогноз роста рынка деловых поездок в этом году и в ближайшей перспективе.

2023-й год был очень энергичным и напористым. Объемы выросли феноменально: в среднем на уровне 25-30%. Видно было, что бизнес в стране активно работает. Результаты игроков рынка BТ&MICE стали одними из лучших за последние годы. Что касается прогноза, то хотелось бы увидеть те же объемы, что и в 2023 году. Но, очевидно, что сильного рывка уже не будет. Мы будем обслуживать тот же клиентский круг и запросы, какие есть.

В современном мире немало вызовов, которые постоянно сменяют друг друга. И многое будет зависеть от нашего умения справляться с ними. Посмотрим и сравним мои прогнозы с реальными результатами в конце этого. **ТБ**



DEMLINK



DEMLINK

Atlas



# Перевозки растут, цены на них — тоже

Рынок авиаперевозок медленно, но уверенно набирает обороты. Противодействуют росту множество факторов, влияющих на цену: от роста стоимости авиакеросина до дорогого техобслуживания. Подробно об этом — в интервью ТБ **Дмитрия ГОРИНА**, вице-президента РСТ, генерального директора холдинга «Випсервис».

**Д**митрий, какова сейчас в целом ситуация на российском рынке пассажирских авиаперевозок? Какие факторы особенно сильно на него влияют?

По итогам прошлого года мы зафиксировали рост перелетов российскими авиакомпаниями на уровне 10% к 2022 году. Всего российские авиакомпании, без учета иностранных перевозчиков, перевезли 105 млн пассажиров. Годом ранее эта цифра составляла 95 млн.

Что интересно, по итогам года наибольший рост показали международные перевозки. Они стартовали с относительно низкой базы, прирост составил +28%. Средний рост по российским направлениям — 7%.

Основной фактор, влияющий на рынок авиаперевозок, — наличие флота, который для международного сегмента стал более обширным. За год 165 самолетов были выкуплены у лизингодателей. Это самолеты иностранного производства, которые увеличили как раз количество международных рейсов.

На перевозку влияет инфляция, это приводит к повышению цен, хотя средний рост по году не превышал 10%, что очень близко к показателям инфляции. Также на авиарынок влияет рост цен на авиационный керосин, он составил порядка 45%. И, безусловно, надо учитывать, что техническое обслуживание с учетом ослабления курса рубля в 2023 году привело к повышенным затратам на техобслуживание, регламентные работы самолетов иностранного производства.

**Какова ситуация в секторе внутрироссийских перевозок? Готовятся ли компании к дальнейшему буму внутрироссийского туризма?**

Рынок внутрироссийских перевозок в последние годы демонстрирует рост. Пока мы не смогли еще достичь доковидных показателей.

Если говорить о спросе, то, конечно, он зависит от сезонности. Большим фактором для восстановления внутренних перелетов стал деловой туризм. Именно в этом сегменте рост был наиболее ощутим, так как деловые путешественники стали больше планировать свои поездки внутри России.

Безусловно, туризм продолжает свой динамичный рост. Это один из факторов стабильности внутрироссийских перевозок. Анализ загрузки лайнеров показывает, что туристический компонент составляет не менее 40% в среднем на рейс.

**Будет ли возобновлена программа чартеров в регионы России, которая успешно проходила в прошлые годы?**

Вопрос о программе чартеров мы обсуждали на различных рабочих группах и совещаниях с Минэкономразвития и понимаем, что такая программа не планируется.

Сейчас основные акценты больше перераспределяются в сторону финансирования инфраструктуры. Больше грантов, субсидий и прочего будет направлено на строительство отелей, кемпингов, глэмпингов, так как именно дефицит инфраструктуры приводит к сдерживанию роста поездок по России.

**В 40**

стран мира выполняются прямые авиарейсы отечественных и зарубежных перевозчиков из России. Этот показатель на 25% больше, чем годом ранее.

**200–8000**

евро составляет размер компенсации для пострадавших от овербукинга пассажиров в разных странах мира. РСТ и Ассоциация пассажиров выступают за легализацию овербукинга в России.

Поэтому по авиаперелетам туроператоры пользуются тарифами системы бронирования, а также групповыми и блочными перевозками. Есть и самостоятельно организованные рейсы российскими туроператорами.

**От имени РСТ вы выступаете за легализацию овербукинга. Пожалуйста, расскажите о предлагаемом механизме выплаты компенсаций пассажирам в подобных случаях.**

РСТ и Ассоциация пассажиров выступают за легализацию овербукинга в России. Такая практика действует во всех странах мира. Перевозчики с целью сдерживания роста тарифов и с учетом фактора наличия пассажиров, которые не являются на рейс, предлагают к продаже большее количество мест. Делается это именно на основе аналитических данных. В отличие от международного опыта, компенсационного механизма в России не предусмотрено. Есть, естественно, обязательство авиакомпании в случае перепродажи на рейсе перевезти пассажира в разумные сроки, предоставить альтернативный перелет, проживание и питание на момент ожидания рейса. В разных странах компенсация для пострадавших от овербукинга составляет от 200 до 8000 евро. Сейчас дискуссия об этой мере ведется на площадках Комитета Госдумы с учетом общественного мнения.

**По скольким направлениям сейчас выполняются прямые авиарейсы за рубеж? Какие из них наиболее популярны? Перелеты в какие страны открылись недавно?**

Прямые авиарейсы за рубеж выполняются российскими и иностранными авиакомпаниями в 40 стран мира. Это цифра больше на 25%, чем годом ранее. Тогда объем перевозки выполнялся в 32 страны. Не все среди этих направлений популярны как туристические, но в любом случае это дает возможность расширять ассортимент пакетных предложений.

Недавно стартовали рейсы во Вьетнам, начинаем летать на Филиппины. Есть ожидание рейсов в Саудовскую Аравию и другие страны.

Существенного расширения географии ожидать не следует, так как действующие правила и ограничения сдерживают развитие международных направлений. Но если смотреть на рост направлений российских и иностранных авиакомпаний, то за прошлый год только иностранные перевозчики перевезли фактически 4,5 млн российских пассажиров. Это тоже существенные цифры.

Поэтому речь сейчас идет о расширении городов вылета-прилета по уже существующим маршрутам, это касается Турции, Египта, ОАЭ, Таиланда, Шри-Ланки и других направлений. Мы видим, что цифры по международным направлениям будет сложно восстановить до допандемийных показателей из-за существенных ограничений.

**Важный вопрос последних лет: как проходит процесс легализации российских лайнеров для полетов за рубеж? Сколько сейчас у наших авиакомпаний легальных бортов для полетов за рубеж?**

Сейчас продолжается начатая ранее работа по выкупу у лизингодателей самолетов как раз с целью расширения международных перелетов и снятию рисков по возможному аресту этих самолетов. Флот значительно пополнился у группы компаний «Аэрофлот», получили «очищенные» самолеты авиакомпании S7 и Уральские авиалинии. Сейчас около 1/3 флота — это самолеты иностранного производства, которые могут летать за границу.

На данный момент на эти цели было выделено 300 млрд рублей из государственного фонда. А далее авиакомпании могут, в том числе самостоятельно, из своих доходов выкупать флот в случае необходимости.

**Ваш прогноз развития российского авиарынка в 2024 году?**

Здесь надо учитывать ряд факторов, которые будут влиять на итоговые годовые цифры. До пандемии общий объем перевозок составлял 128 млн человек. То есть показатель 2023 года на 105 млн ниже, чем был до пандемии.

На прогноз будут влиять следующие факторы: платежеспособность населения, фактическая стоимость технического обслуживания и наличие комплектующих запчастей, цена авиационного топлива и, конечно, валютные курсы. Ведь авиакомпаниям для обеспечения себя запчастями нужна валюта, а волатильность валюты напрямую влияет на затраты. Средний процент роста «год к году», который можно сейчас предварительно спрогнозировать, должен быть на уровне 7-10%. Такая ситуация, наверное, будет как на внутренних, так и на международных перевозках. **ТВ**



# В Малайзии ждут гостей из России

По сравнению с прошлым годом число российских туристов в Малайзии выросло почти в три раза, страну посетили 109,7 тыс. граждан РФ. В 2022 году этот показатель составлял 33 тыс., а в 2019 году — 80 тыс. Об этом не без гордости рассказал ТБ заместитель директора офиса по туризму Малайзии в РФ **Зулкифли Бин МОХАММЕД**.



**Н**а ваш взгляд, в чем секрет такой положительной динамики турпотока? Такого результата помогают достичь новые варианты удобных перелетов, открытие новых отелей, наши достопримечательности и, конечно, уникальная природа. Активно развивается и туристическая инфраструктура: растет число отелей и их уровень. Россия пока занимает 19 место по числу туристов.

## А какие цели на будущее?

В 2024 году Малайзия собирается принять около 27,3 млн туристов и увеличить доход от данного сектора экономики до 102,7 млрд малазийских ринггитов. А к 2026 году, когда запланирован год туризма в Малайзии, мы ставим амбициозную цель: количество иностранных туристов должно составить 35,6 млн.

## Запланирована ли на нынешний год программа по продвижению туристических возможностей Малайзии в России?

Безусловно. Это проведение роуд-шоу в Казани и Москве, фам-трипы, продвижение на онлайн-платформах и, конечно, участие в выставках. Россия была и остается достаточно крупным и важным рынком для Малайзии.

## На ваш взгляд, что тормозит развитие туризма между нашими странами?

К сожалению, пока прямых регулярных рейсов из России в Малайзию нет, но транспортная доступность направления в 2024 году, несомненно, улучшается. Пока что туристы из России прилетают на рейсах Qatar Airways, Etihad, Emirates, Air Arabia, Oman Air, Turkish Airlines и China Southern Airlines. С этого года появилась возможность добраться до страны на бортах Turkmenistan Airlines через Ашхабад. Также

до популярных островов Лангкави и Пенанг можно добраться с одной пересадкой в Дубае: с 10 февраля туда ежедневно летает flydubai. Соответственно, направление стало доступно из всех городов, откуда есть вылеты этой авиакомпании: Волгограда, Екатеринбурга, Казани, Махачкалы, Минеральных Вод, Москвы, Новосибирска, Самары, Санкт-Петербурга.

## Говоря о туристических возможностях Малайзии, что бы вы отдельно отметили?

Дайвинг-туризм, несомненно, является одной из наших сильных сторон. В Малайзии расположено множество дайв-центров и заповедников, привлекающих любителей подводного мира из всех стран. Я сам начинающий дайвер и уверен, что в Малайзии созданы все условия для того, чтобы этим видом спорта с удовольствием занимались и новички, и опытные любители подводного плавания. Множество первоклассных мест для погружения, например острова Сипадан, Мабул, Реданг, Перхентиан и Тиоман.

## Что еще заставляет туристов выбирать Малайзию?

Уединенные пляжи, дикие джунгли. За эти годы у нас появилось множество новых достопримечательностей и локаций о которых мало знают российские туристы. Например, национальный парк Паханг, природный заповедник Белум, остров Бохей Дулан. В этих живописных местах можно исследовать тропические леса, пещеры, отправиться на морские прогулки или мангровые сафари в геопарке ЮНЕСКО на Ланкави. Туристам, ищущим приключений и адреналина, стоит обратить внимание на остров Борнео, почти вся территория которого покрыта густыми тропическими лесами. Интересен Десару, расположенный в штате Джохор, — это сочетание 25 км белоснежных пляжей, джунглей и лазурного моря. **ТБ**



# ПРИГЛАШАЕМ НА ОДИННАДЦАТОЕ **ROADSHOW** **CUBA UNICA!**



**Ведущие российские  
и кубинские туроператоры  
и гостиничные сети  
в городах России!**

20 сентября, пятница — Санкт-Петербург  
21 октября, понедельник — Уфа  
22 октября, вторник — Челябинск  
24 октября, четверг — Екатеринбург  
25 октября, пятница — Тюмень  
28 октября, понедельник — Минск

#### УЧАСТНИКИ ROADSHOW:

Министерство туризма Кубы, гостиничные сети Barcelo Hotel Group, Blue Diamond Hotels & Resorts, Iberostar Hotels & Resorts, Melia Hotels International Cuba, ROC HOTELS CUBA, туристическая компания HAVANATUR RUSSIA, PEGAS Touristik, КВИНТА ТУР, Enjoy Travel Group и др.

#### ОРГАНИЗАТОР:

**UNICA**  
Cuba

Представительство  
Министерства  
Туризма Кубы в России

#### ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

**Турбизнес**  
МЕДИАХОЛДИНГ • с 1997 г.

#### ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Медиахолдинг  
«Турбизнес»,  
Лариса Тарасюк  
+7 (495) 723-72-72,  
L.tarasyuk@tourbus.ru

# Нужен нам берег турецкий

За 2023 год Турцию посетили 6,3 млн россиян. Турпоток вырос более чем на 20%.

## ЦЕНЫ НА ОТДЫХ В ТУРЦИИ ПОВЫСЯТСЯ НА 10–12%

По мнению директора ассоциации «Турпомощь» Александра Осауленко, сильного повышения стоимости проживания в турецких отелях в предстоящем летнем сезоне ожидать не стоит, события прошлого года вряд ли повторятся: «К сожалению, по-прежнему растут тарифы на перевозку, по-прежнему не отлажена система валютных перечислений. Плюс инфляцию никто не отменял.

Сами турецкие партнеры и российские туроператоры не настроены на повышение цен, но эти факторы будут влиять. Думаю, цены на туры в среднем вырастут в пределах 10–12%, особенно в пик сезона». Напомним, что в 2023 году турецкие отельеры заметно подняли цены для российского рынка, в результате чего снизился спрос, а акции раннего бронирования у туроператоров прошли без особого успеха.

В начале лета многие отели снизили цены, но ситуация на направлении стабилизировалась лишь к августу.

**П**о сообщению турецкой газеты Ensonhaber, Россия стала лидером по числу туристов в Турции в 2023 году, а общий иностранный турпоток в страну вырос на 10%. «Турция завершила 2023 год с 10-процентным ростом турпотока, он достиг 56,7 млн. После изменения стратегии Турции в 2018 году мы сосредоточились не только на пляжном туризме. Мы стали диверсифицировать нашу продукцию: наращиваем краткосрочные поездки за счет событийного туризма, спортивных турниров», — газета цитирует министра культуры и туризма республики Мехмета Нури Эрсою.

Как отмечает г-н Эрсой, из России в минувшем году прибыли 6,3 млн туристов, гости из нашей страны доминируют на въездном рынке Турции. При этом средняя продолжительность пребывания российских туристов сократилась с 10,8 ночей в 2022 году до 9,8 ночей в прошлом.

На втором месте Германия с 6,2 млн, замыкает тройку Великобритания — 3,8 млн. В топ-5 также вошли Болгария и Иран.

Примечательно, что статистические цифры министерства культуры и туризма Турции и Росстата существенно разнятся. Согласно данным Погранслужбы ФСБ РФ российские туристы в прошлом году совершили 4,1 млн поездок в Турцию.

Как сообщил г-н Эрсой, доходы от туризма в 2023 году увеличились на 16,9% по сравнению с 2022 годом и составили \$54,3 млрд. Из них \$41,6 млрд путешественники тратили на личные нужды, а \$13,25 млрд составили собственно расходы на туры. Г-н Эрсой прогнозирует, что в 2024 году Турция сможет принять рекордные 60 млн посетителей.

Некоторые ведущие российские туроператоры уже обнародовали свои летние планы на турецком направлении.

Так, по информации Ассоциации туроператоров России, у «Пегас Туристик» на сезон-2024 заявлены вылеты из 16 городов России в Анталию, в Бодрум — из трех городов, в Даламан — из четырех городов. Полетная программа туроператора строится на блоках мест на чартерных рейсах авиакомпаний Southwind Airlines и Turkish Airlines.

Определены города, из которых туристы «Пегас Туристик» полетят напрямую в Анталию — Москва (Шереметьево, Внуково, Домодедово), Санкт-Петербург, Архангельск, Екатеринбург, Казань, Калининград, Пермь, Уфа и другие. В Бодрум оператор наметил рейсы из Москвы, Петербурга и Казани, в Даламан — из этих же городов и из Екатеринбурга.

В свою очередь туроператор «Интурист» выставил в продажу турпакеты в Анталию, Бодрум и Даламан из ряда новых городов. В итоге туристы компании полетят в Анталию из 12 городов России — Москвы, Санкт-Петербурга, Омска, Тюмени, Челябинска, Казани, Екатеринбурга, Новосибирска, Самары, Уфы, Красноярска и Нижнего Новгорода. Также в планах прямые перелеты в Даламан из восьми городов, в Бодрум — из пяти.

Туроператор продолжает расширять географию вылетов в Турцию, выкупая блоки мест на чартерных рейсах Turkish Airlines и AZUR air.

Как сообщили в компании, у «Интуриста» на лето 2024 года будут обширные собственные квоты мест и мгновенное подтверждение номеров в большинстве ключевых отелей Анталии. **ТБ**



# Технологии: новые тренды

Рынок онлайн-технологий в туризме не стоит на месте. А куда движется — об этом подробно рассказывает **Виктория КИЗИМОВА**, генеральный директор компании «Мой агент».

## РАСТЕТ ТУРИЗМ — РАЗВИВАЮТСЯ И ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИИ

Число туристических поездок россиян по своей стране в 2023 году составило 86 млн, рост по сравнению с 2022 годом — 20%.

Путешествия медленно, но верно становятся базовыми потребностями человека. Онлайн-технологии — это всего лишь инструмент в руках людей, которые знают ответы на вопросы: за что пользователь готов платить деньгами или временем, где ему удобнее узнавать о маршрутах и как удобнее покупать.

## РАЗВИТИЕ ЭКОСИСТЕМ, ИЛИ МЕЧТА О СУПЕРАППЕ

Маржинальность в туризме невысока. В дистрибуции авиабилетов она едва ли превысит пару процентов, в продаже пакетов и отелей варьируется от 5 до 15%. Однако есть устойчивый поток клиентов, которые, используя нетуристические сервисы экосистем, повышают их общую маржинальность. МТС-трэвел анонсировал акцию: безлимитный роуминг за бронирование отелей, банки не скупятся на кешбэки за бронирование любых трэвел-сервисов. Сила экосистем в умении разрабатывать интерфейсы, тратить на это внушительные деньги, привлекать клиента ярким маркетингом и кросс-продуктами. Думаю, что в 2024 году мы увидим и другие примеры монетизации трафика от нетуристических или околотуристических игроков рынка. Такие примеры есть и за рубежом. Например, авиакомпания Air Asia продает собственные билеты наряду с билетами на рейсы других перевозчиков через свой Super App.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИЗ-ЗА ГЕОПОЛИТИКИ

За последние два года все российские авиакомпании завершили переезд на российское ПО. С рынка бронирования отелей ушли западные конкуренты.

Устойчивость работы сервисов, безопасность бронирований и платежей, инфраструктурные задачи стали стоять существенно дороже, отчасти это может тормозить появление новых игроков на рынке онлайн-дистрибуции туруслуг.

## КОНТЕНТ

Бурный рост интереса к бронированиям в России показал, с одной стороны, что внутри страны скрыт огромный рекреационный резерв, с другой стороны, мы все столкнулись с нехваткой отельной базы и слабыми техническими возможностями поставщиков. Иногда отелям просто невыгодно внедрять технологии, потому что они почти все время *overbooked*. Задача, которую решают крупные игроки рынка и регионы России, — перераспределить потоки с высокого сезона на весь год. Что касается авиаперевозки, в 2023 году появилось много новых прямых международных маршрутов. Появление прямых рейсов в Таиланд, увеличение количества рейсов на Мальдивы, перелеты на Маврикий, очевидно, необходимы рынку, судя по тому, как быстро раскупают билеты. Перелеты со стыковками стали частью планирования путешествия, пассажиры уже понимают, что такое пересадка в аэропорту с перерегистрацией багажа или сменой аэропорта. Российские авиакомпании меняют маршрутные сети, фокусируясь только на самых рентабельных перелетах внутри страны и за рубежом. Возможно, косвенно фактор перераспределения турпотоков повлиял на открытие новых авиакомпаний в странах Центральной Азии. Большим событием для всего мусульманского мира стала либерализация религиозных туров в Саудовскую Аравию. Думаю, что в этом году мы увидим прямые рейсы из России к местам паломничества.

## СЕРВИС

Ожидания клиентов таковы, что они хотят получить свой сервис, как и покупку, в течение нескольких минут. С технологической точки зрения участники рынка обсуждают возможности улучшения сервиса с помощью чат-ботов и других инструментов на базе AI. Казалось бы, какие тут сложности, все давно онлайн. Однако поставщики используют такое многообразие систем бронирования и передают свой контент настолько неоднородно, что в средней компании,

которая занимается бронированием отелей и авиабилетов, на 100% постпродажных обращений автоматизировать для пользователя реально около 30%. Такие операции, как обмен авиабилета, до сих пор не автоматизированы в веб-сервисах большинства авиаперевозчиков. Автоматизация сервиса — наша задача на ближайшие два-три года.

## ГОСУДАРСТВО

С 15 ноября 2023 года стало необходимо передавать QR-код клиенту, заключившему договор о приобретении тура за границу, а с 1 сентября 2024 года такая необходимость распространится на туры по России. С точки зрения технологий разработка и поддержание такого сервиса для нас задача не самая сложная, однако очевидно, что эта инициатива направлена не только на контроль рынка, но и на прозрачный процесс покупки туров для клиентов. Надеюсь, что в долгосрочной перспективе это приведет к большему доверию клиентов к бронированию-онлайн и будет такой же точкой отсчета глобальных изменений на рынке дистрибуции пакетов, каким в свое время стал электронный авиабилет.

## ИНСТРУМЕНТЫ БРОНИРОВАНИЯ АВИАПЕРЕВОЗОК

Российские авиакомпании с 1 ноября 2022 года в силу закона сменили размещение ресурса мест и дистрибуцию в российские системы бронирования Mixvel и ОРС. Эти системы раньше нам были известны как Сирена-трэвел и Таис.

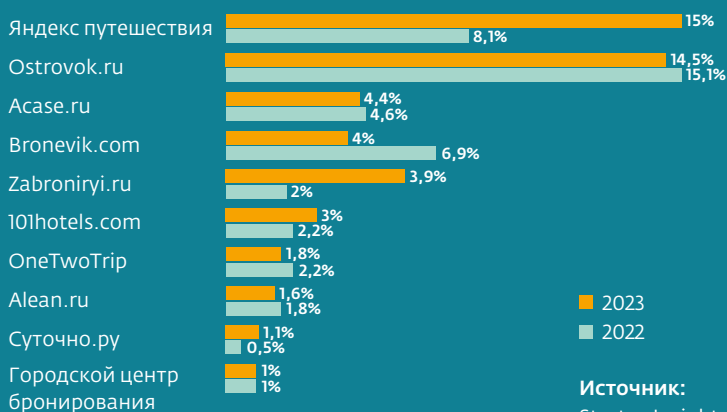
Все иностранные авиакомпании, которые летают в Россию, продолжают использовать те системы бронирования, которые им удобны. Это не только Amadeus, Travelport и Sabre, но и менее известные системы — Hitit, Avtra, Lydia и многие другие. Децентрализация хостинга и дистрибуции связана не с геополитикой, а с экономической выгодой и технической готовностью рынка к новому техническому взаимодействию между авиакомпани-

ями, агентами и пассажирами. Этот процесс начался с 2010 года, когда ИАТА представила перевозчикам идею NDC-протокола. Суть этой идеи в прямой интеграции между авиакомпанией и агентом для продажи авиабилетов. Технологические изменения не могли пройти быстро, потребовалось 5 лет, чтобы первая авиакомпания Lufhansa в 2015 году представила агентам возможность продавать не только через GDS, но и через NDC. И еще 5-7 лет ушло на то, чтобы другие авиакомпании стали активно использовать этот технический протокол передачи данных. Зачем это было сделано? Если очень упрощенно, продавать через NDC авиакомпаниям дешевле, чем через GDS. И вторая, возможно более значимая причина: через NDC авиакомпания может продавать билет и дополнительные сервисы как пакет услуг, смещая возможность получать доход непосредственно с провозной платы в сторону дополнительных сервисов. Теперь уже стало привычным на переговорах даже с небольшими авиакомпаниями обсуждать прямую интеграцию, минуя GDS. Что дают рынку такие изменения? Для российских авиакомпаний миграция в собственное ПО — соответствие закону, возможно, в дальнейшем фокус на постпродажи. Для новых иностранных авиакомпаний NDC дает возможность быстрого старта без больших инвестиций в интеграцию с GDS. Мы видим, например, как быстро появляются и начинают летать небольшие перевозчики в Центральной Азии.

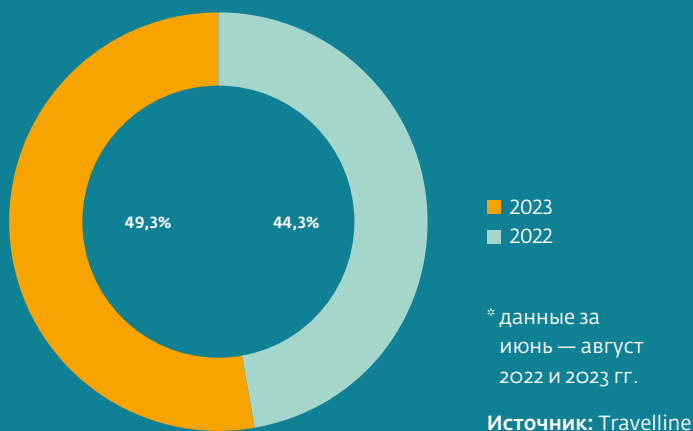
## ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИЗМЕ

Осенью посетила выставку в Шанхае и Сингапуре, встречалась с партнерами в Казахстане, Куала-Лумпуре, Индонезии, Турции. Задачи у всех игроков онлайн-рынка одинаковые — найти релевантный контент для клиента по справедливой цене, снизить стоимость привлечения клиента и заработать если не на продаже, то на постпродажном обслуживании. А технологии по-прежнему остаются только инструментом, который выбирает клиент. [ТБ](#)

### КАК ТУРИСТЫ БРОНИРОВАЛИ ОТЕЛИ В 2023 Г.\*



### БРОНИРОВАНИЯ НА САЙТАХ ОТЕЛЕЙ\*



# Нина Шацкая: «Ген бродяжничества» не дает мне сидеть на месте

Заслуженная артистка РФ **Нина Шацкая** — популярная исполнительница романсов и джаза. Мало кто знает, что в ее жизни есть два больших увлечения — это путешествия и фотография.

**Н**ина, а можно сразу по поводу творчества: вы исполняете русские романсы в джазовых аранжировках. Откуда корни такого необычного слияния?

Только повзрослев, я поняла откуда. Мне очень повезло: в детстве мои родители отправляли меня в настоящую русскую деревню между Ярославлем и Рыбинском, где я родилась. В «большом селе» было всего 5 домов, до которых надо было добираться по пыльной, неасфальтированной дороге. Лес, речка, коровье молоко — ко всему этому я прикипела всей душой, отсюда и любовь к русскому романсу. А джаз пришел ко мне от папы, дирижера джазового оркестра «Радуга». У нас в семье есть легенда, что пианино, за которым он писал свои аранжировки, было прислонено к моей детской кровати. Так, собственно, и сложился этот необычный жанр. Вообще, когда я только начала петь романсы, «перемешивая» их с джазом и симфоническим оркестром, меня постоянно спрашивали: «Как так возможно? Никто не придет к тебе на концерты, никто не будет это слушать». Но сегодня, оглядываясь назад, я вижу, что была права в своей смелости на все 100%.

**А откуда такая любовь к путешествиям?**

Музыка и путешествия — то, что дает мне радость жизни. Очень часто эти две мои страсти созвучны друг другу. Так, в Африке мне довелось, например, петь перед вождями племен русские романсы. А на Мадагаскаре, наоборот, хотелось отключить мозг, замолчать и слушать только тишину. Путешествуя по России, я стремлюсь вбирать и впитывать в себя народные истоки русского романса. Мне вообще очень повезло — я побывала в таких местах и странах, куда мало кто добирался. До замужества, а я вышла замуж, причем впервые, в 53 года, я воспринимала путешествия как средство от одиночества. Но путешествовала не как зажиточные





дамы — на пляжике под пальмой, а искала миры, далекие от цивилизации: страны Африки, Индокитая, Индия. Я оставалась в племенах и наблюдала, как выживают в самых невероятных условиях люди, как они сосуществуют с дикой природой. Итогом моих путешествий стали две автобиографические книги: «Жажда жизни» и «Краски жизни». Кстати, опять же все не случайно. В молодости я училась в Гуманитарном университете Санкт-Петербурга на управленца, и по его окончании меня отправили в Ярославль, в областной центр профсоюзов начальником отдела... по туризму. Вот такой вот факт из трудовой книжки. Потом я ушла в творчество, но туризм, как оказалось, со мной остался навсегда. Спустя годы я поняла, что во мне есть «ген бродяжничества» и я не могу долго оставаться на одном месте.

#### Куда вы отправились в первый раз?

Однажды у подруги, которая очень любит Африку, я увидела фотографию, которая запала мне в сердце: красная потрескавшаяся земля и на ней растет такое большое раскидистое дерево. Я прямо заболела идеей: хочу эту картинку увидеть наяву! Таким образом, мои путешествия начались с Африки.

#### А появились там любимые страны?

Конго. Я туда поехала, не понимая вообще, что за страна такая. А оказалось, что Африка принимает только тех, кто открыт, кто искренне желает узнать мир, понять его. Африканцы про таких, как я, говорят: укусила муха Африки. Это когда человек, однажды приехав, теперь хочет непременно вернуться. Для меня это Конго!

#### Можно немного рассказать о ваших книгах?

Первая книга «Жажда жизни» вышла к моему юбилею, в 2016 году. Тогда же у меня открылась и первая авторская фотовыставка в Государственном Кремлевском дворце. В ее основе многочисленные заметки и фотографии, которые я сделала во время своих путешествий по экзотическим странам. Жажда жизни — вот, что дает силы проживать каждый день как последний, без оглядки на вчера и попытки заглянуть в будущее. А вторая, «Краски жизни» вышла совсем недавно, в 2022 году, и она о том, что каждая страна, каждый уголок планеты окрашен в присущую только ему цветовую гамму. Прилетая в новую для меня точку земного шара, я всегда с волнением жду первого снятого кадра, чтобы в мониторе камеры по оптике понять, какой же палитрой будет окрашен мир на фотографиях грядущего путешествия. Так, Исландия, где много воды, словно написана неяркой акварелью. А Ботсвана, где жаркое солнце выжигает все краски, — сухой пастелью.

Еще одна моя настоящая страсть — это фотография. Я помню все кадры, которые хотела снять и не успела. Особенно люблю фиксировать печать времени. Старых людей, их лица, испещренные морщинами, руки, привыкшие к постоянной работе.

В путешествиях я знакомлюсь с местными жителями, и мой искренний к ним интерес позволяет открывать все двери: входить в дома, узнавать истории, фотографировать. Целая серия моих работ посвящена памирцам. Это удивительный горный народ, работающий, очень доброжелательный. Когда я вместо свадебного путешествия собралась в Пакистан, то мой муж очень заволновался: куда, мол, ты едешь? Но я не чувствовала опасности. Меня и встретили гостеприимно.

#### А что насчет России? Есть какие-то любимые места?

Когда случился ковид и границы везде закрылись, я очень мучилась. «Ген» не давал покоя. Обзвонила друзей: куда посоветуете? На Камчатку, а оттуда до Командорских островов рукой подать. И я полетела. Мне открылся совершенно новый мир. Я полюбила наш северо-восток страстной любовью. Побывала в совершенно сказочных местах. Например, на острове Топорков в Беринговом море снимала огромную колонию птиц, у которых клюв — как настоящий топор. Кстати, по оценкам орнитологов, на острове обитает какое-то невероятное количество птиц — порядка 50 000. Познакомилась с китами-горбачами. У каждого из них свой неповторимый рисунок хвоста, занесенный в мировой реестр. Так что мой кадр китового хвоста можно сверить по реестру и узнать судьбу кита.

А остров Врангеля? К нему относятся очень уважительно: он может «не впустить» и также «не отпустить». Произойти там может все, в том числе встреча с медведями. Я там встретила сразу штук 60 белых медведей.... Так что Россия — огромная страна, которую путешественникам еще предстоит открыть. **ТБ**

Татьяна Бутурлина

# 51 серия Workshop «Турбизнес»

Приглашаем к участию  
в workshop «Турбизнес»

## ВЕСНА-2024!

Деловые профессиональные  
Workshop «Турбизнес» В2В – это платформа  
для новых возможностей, для максимально  
успешного развития бизнеса.

**950+** деловых встреч

**75** городов России и стран СНГ и зарубежья



## Календарь workshop «Турбизнес» ВЕСНА-2024

**25–29 марта** Воронеж – Ростов-на-Дону – Краснодар – Ставрополь – Волгоград

**1–5 апреля** Нижний Новгород – Казань – Самара – Оренбург – Уфа

**8–12 апреля** Ижевск – Пермь – Екатеринбург – Челябинск – Тюмень

**15–19 апреля** Омск – Новосибирск – Кемерово – Красноярск – Иркутск

**24–26 апреля** Санкт-Петербург – Минск – Калининград

### СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Пакет «ЭКОНОМ» 26 тыс. руб.  
Пакет «СТАНДАРТ» 36 тыс. руб.  
Пакет «СНГ ЭКОНОМ» 29 тыс. руб.  
Пакет «СНГ СТАНДАРТ» 39 тыс. руб.  
Пакет «ОПТИМАЛЬНЫЙ» 59 тыс. руб.

### СКИДКИ

Постоянным участникам Workshop «Турбизнес»  
При раннем бронировании и предоплате

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ

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

XV ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-ТУРИЗМА И MICE



# RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD 2024

**15 номинаций**  
Все участники рынка  
делового туризма и MICE  
[mice-award.ru](http://mice-award.ru)

**Номинарование на награду**  
1 апреля — 30 июня 2024

*Ваше решение  
на MICE-карте России*

*Ваше мероприятие*

**15** ЛЕТ  
СОЗДАЕМ  
ТЕРРИТОРИЮ  
MICE!

Всероссийский  
**ДЕНЬ MICE** MICE КАРТА  
РОССИИ

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

ОРГАНИЗАТОРЫ



ПАРТНЕРЫ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



МЕДИА ПАРТНЕР

