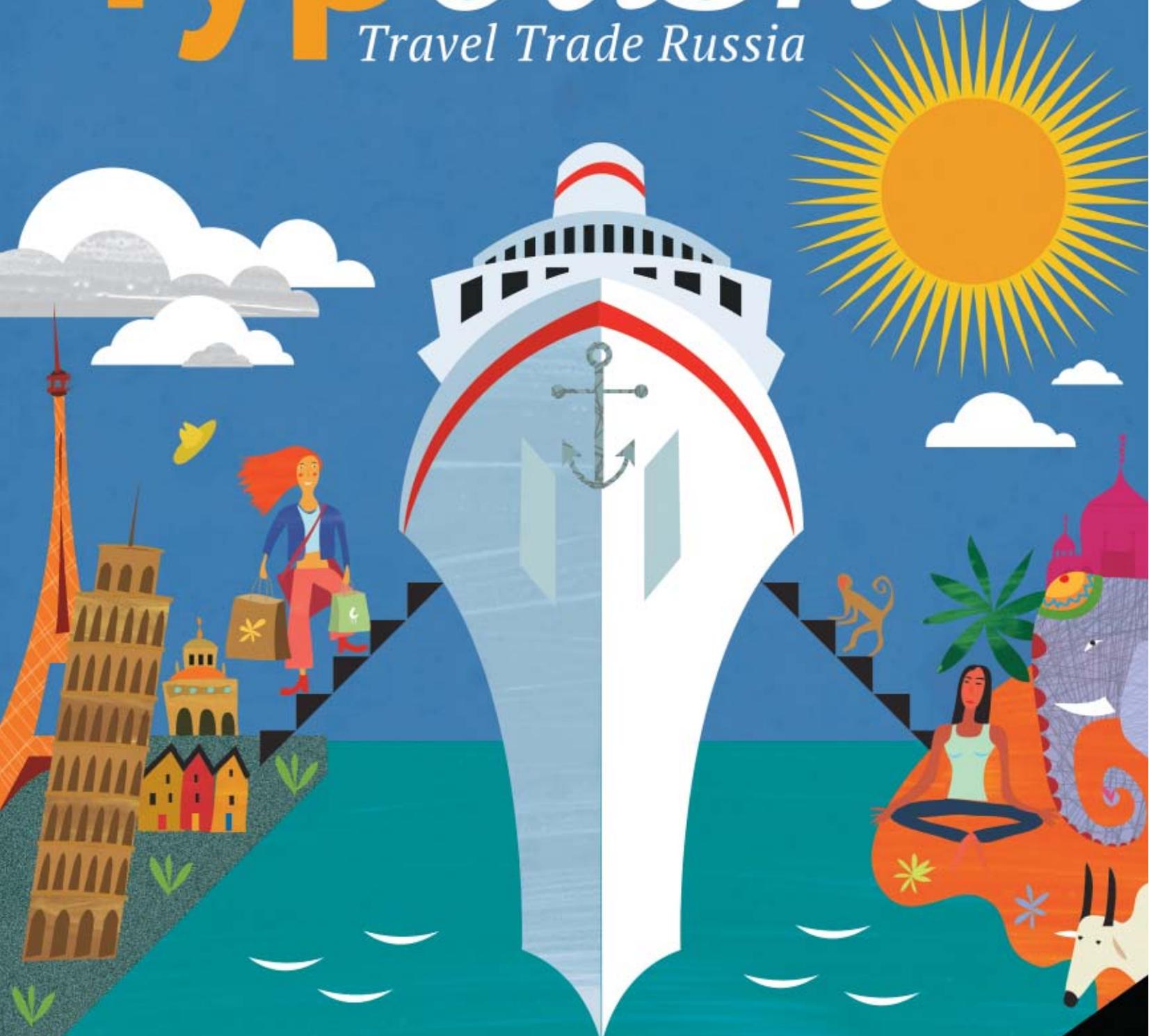


№3 Март 2013

www.tourbus.ru

Турбизнес

Travel Trade Russia



Круизы

12+

Breeze

WWW.BREEZE.RU

**КРУИЗЫ
ОТ БРИЗА**



wtm
VISION
conference
Moscow | 2 April 2013

Москва
Пекин
Сан-Паулу
Лондон
Дубай
Милан

Подробности и регистрация
www.tourbus.ru/wtmvision.php

Ведущая международная туристическая выставка World Travel Market (Великобритания) и ИД «Турбизнес» проводят вторую практическую конференцию WTM Vision. Каждый год конференции WTM Vision собирают в разных странах мира ведущих экспертов для обсуждения проблем туристической индустрии.

В программе конференции:

- глобальный обзор международной туристической индустрии
- перспективы совершенствования туристического законодательства
- как развивается рынок въездного туризма в России
- куда идет российский туроператорский рынок
- применимы ли в России западные технологии турбизнеса
- турбизнес vs прямые онлайн-бронирования

Место проведения: Renaissance Moscow Olympic Hotel
Зал «Байкал»

Время работы:
2 апреля, 9:00-13:15

Регистрация для участия в конференции обязательна



Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.



Объединяя турбизнес России

Турбизнес
Travel Trade Russia

Турбизнес
на Северо-Западе

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДИРЕКТОР
BUSINESS TRAVEL

Пять звезд

Destinations
ТУРБИЗНЕС

T6 events
ТУРБИЗНЕС

T6 Workshop
ТУРБИЗНЕС

РОССИЯ
КОНГРЕСС-УСЛУГИ

RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD

ТУРБИЗНЕС
в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ и СЕВЕРНО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ

Tourbus.ru Tourbuspb.ru BT-magazine.ru 5stars-mag.ru conference.ru

Турбизнес

Travel Trade Russia

Генеральный директор
ИВАН КАЛАШНИКОВ

Заместитель генерального директора,
главный редактор
ЕЛЕНА БОРИСОВА

Заместитель главного редактора
ЯН ХВИЛЕР

Заместитель главного редактора,
главный художник
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

Корректор
МАРИНА МАРТЫНОВА

Художник
ВЛАДИСЛАВ СУРОВЕГИН

Дизайнер
СВЕТЛАНА ОБУХОВСКАЯ

Редактор сайта www.tourbus.ru
МИХАИЛ ШУГАЕВ

Отдел рекламы ОЛЬГА МАЛЬЦЕВА,
НАТАЛИЯ ЖЕЛЕЗОВА,
АНАСТАСИЯ ПШЕНИЧНАЯ
reclama@tourbus.ru

Отдел распространения
ЛАРИСА ТАРАСЮК
Ltarasyuk@tourbus.ru

Отдел workshop ЛЮДИЛА СИВОВА
workshop@tourbus.ru

Шеф-редактор выпусков *Destinations*
АЛЕКСАНДР ПОПОВ
a.porov@tourbus.ru

Учредитель ООО «Турбизнес»

Издатель ООО ИД «Турбизнес»

Отпечатано в России

Тираж 8 000 экз.

Адрес редакции
Москва, Суворовская площадь, д. 2, стр. 3

Почтовый адрес
107031, Москва, а/я 32
Тел./факс (495) 723-72-72

Интернет www.tourbus.ru

Журнал «Турбизнес
на Северо-Западе» (СПб)
(812) 335-08-83, 310-32-45
E-mail tourbus@westcall.net

Журналы ИД «Турбизнес»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВЫЙ ТУРИЗМ
BUSINESS TRAVEL

Destinations
ТУРБИЗНЕС

Классический бизнес
Пять звезд

Турбизнес
на Северо-Западе

Подписка на «Турбизнес» по каталогу
«Почта России». Подписной индекс 26098
Журнал зарегистрирован в Государственном
комитете

Российской Федерации по печати.
Свидетельство о регистрации № 017214.
Редакция не несет ответственности за
достоверность информации, содержащейся
в рекламных объявлениях.
При использовании материалов ссылка на журнал
«Турбизнес» обязательна.

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...



В середине февраля Группа компаний «Конкорд» отметила свой 20-летний юбилей. Торжество состоялось в Екатерининском зале Культурного центра Вооруженных сил РФ. В празднике приняли участие сотрудники, работавшие в компании в разные периоды, – более 150 человек. ГК «Конкорд» – один из крупнейших операторов России в сфере выставочного и туристического бизнеса. Компания работает на рынке МИСЕ с 1991 года и занимается организацией участия крупнейших предприятий, министерств и ведомств, выставочных объединений и профессиональных союзов в российских и международных выставках и ярмарках, конференциях и конгрессах. Фоторепортаж – стр. 84

В НОМЕРЕ

- | | | | |
|----|---|----|---------------------------------|
| | СОБЫТИЯ | | ГОСТИНИЦЫ |
| | 8 ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК – РОССИЯ | 46 | Не только «люкс» |
| | 10 КРУГЛЫЙ СТОЛ | | РЫНКИ |
| | 12 АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ | 52 | Хорватия под парусом |
| | 14 РЕДАКЦИОННАЯ ПОЧТА | 56 | Болгария: всесезонный успех |
| | ТЕМА НОМЕРА | 58 | Мальта рассчитывает на большее |
| 21 | И шторм плохо, и штиль нехорошо | 60 | Город из сказки |
| 24 | Тормозят дороги и «овраги» | 64 | Рас-эль-Хайма эксклюзивно |
| 26 | Нет плохой погоды? | 66 | В Шарджу с Air Arabia |
| 27 | Искусственные рифы | 68 | Дешево, но не сердито |
| 30 | ПРОФЕССИОНАЛ | 69 | Неизвестные острова |
| 34 | РЕГИОНЫ РОССИИ | 70 | Макао – колония, ставшая музеем |
| | ТРАНСПОРТ | 74 | ОБРАЗОВАНИЕ |
| 38 | Полет продолжается | 76 | СТРАХОВАНИЕ |
| 41 | Дом вдали от дома | 78 | РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ |
| | | 80 | ГОД В ИСТОРИИ |
| | | 82 | VIP-КЛИЕНТ |
| | | 84 | ФОТОРЕПОРТАЖ |

sochi.ru
2014

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ПАРТНЕР
ОФИЦИАЛЬНЫЙ СТРАХОВЩИК

В МИРЕ МНОГО ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ

ПОСЫЛАЮЩИХ
ВОЛНЫ ПОЗИТИВА

НО ИНОГДА И ОНИ
МОГУТ ЗАЦЕПИТЬ

КУПИ ПОЛИС ONLINE
НА WWW.INGOS.RU

Доступное



Страхование
путешествующих

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

(495) 956 55 55

ВОПРОС МЕСЯЦА

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, НУЖНО ВНЕСТИ В ТУРИСТИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО?

29%

Усилить ответственность туроператоров

20%

Усилить ответственность турагентств

17%

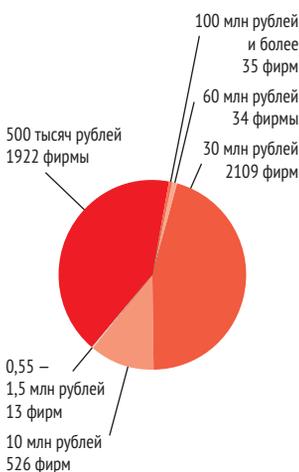
Усилить контроль за страховщиками

34%

Нужно дать участникам рынка больше свободы

Источник: интернет-опрос на сайте www.tourbus.ru

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОССИЙСКИХ ТУРОПЕРАТОРОВ



Источник: Ростуризм

За себя и за других

Несмотря на отрицательную позицию крупнейших отечественных перевозчиков, Росавиация настаивает на создании страхового фонда для авиакомпаний

Бюджетные средства на перевозку клиентов компаний-банкротов подходят к концу, поэтому власти пытаются переложить эти траты на плечи самих эксплуатантов и их пассажиров. По подсчетам главы Росавиации Александра Нерадько, создание страхового фонда может привести к повышению стоимости авиабилетов на 35–45 рублей. Статус самого фонда и механизмы его наполнения обсуждаются.

До сих пор средства для перевозки пассажиров обанкротившихся авиакомпаний выделялись из бюджета. В 2008 году эта сумма составляла 5 млрд рублей, к 2013 году она сократилась до 130 млн рублей. Большая часть этих средств пойдет на перевозку 15 тысяч пассажиров авиакомпании Red Wings.

Планировалось, что уже с 2012 года бюджет перестанет нести ответственность за обанкротившиеся авиакомпании, но затем переход на страховую



схему был отложен. В Минтрансе не исключают возможность временного введения надбавки за покупаемый билет до тех пор, пока в фонде не накопится достаточного количества средств. Перевозчики в свою очередь подсчитали, что при введении такой надбавки в течение года фонд пополнится на 2,4–3,1 млрд рублей, и основная нагрузка ляжет на крупнейшие и самые стабильные авиакомпании.

Тесно не будет

Швейцарская компания Stadler выиграла тендер на поставку двухэтажных пассажирских вагонов «Аэроэкспресс»

На завершающем этапе тендера за поставку двухуровневого подвижного состава боролись три крупнейшие машиностроительные компании — швейцарская Stadler, французская Alstom и чешская Skoda. Победу одержала Stadler, с которой «Аэроэкспресс» заключит контракт на поставку 172 вагонов — 112 по базовому контракту и 60 по двум опционам.

«Решить проблему нехватки провозных мощностей, связанную с постоянным ростом популярности аэроэкспрессов и существующих ограничений по инфраструктуре, можно только посредством нестандартного увеличения вместительности подвижного состава, — гово-



рит генеральный директор «Аэроэкспресса» Алексей Криворучко. — С введением в эксплуатацию новых двухэтажных поездов пропускная способность аэроэкспрессов может возрасти на 30–40%». Новые поезда начнут курсировать в аэропорты Москвы в 2015 году. Полностью парк подвижного состава будет обновлен к концу 2016 года.

Неизвестная Европа

Компания Skyscanner. Ru составила рейтинг европейских городов, которые могут представлять интерес для российских путешественников. В список вошли города и регионы, в которых в 2012 году доля путешественников из России составила менее 10% от общего числа туристов. Рейтинг возглавил голландский Эйндховен. На втором месте — Бриндизи (Италия) и Гданьск. Далее следуют Севилья, Лансароте, Порту, Ивиса, Фуэртевентура, Вроцлав и Жерона.

amazing THAILAND

Always Amazes You

Туристическое Управление Таиланда

Московский офис

info@tourismthailand.ru

Б. Спасоглинищевский пер.,

д. 9/1, стр. 16, офис 4

Тел: (495)6232505, Факс: (495)6232773

www.fanclub.tourismthailand.ru

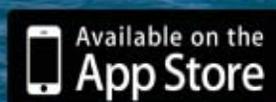
www.tourismthailand.org/ru



Пхукет



Паттая



Всех поведут в музей

Самым посещаемым музеем России сегодня является Петергоф, в прошлом году его посетили 4 млн человек

Вице-премьер РФ Ольга Голодец заявила, что количество посетителей российских музеев необходимо увеличить почти в два раза: «В России работают 2,6 тысячи музеев. В прошлом году их посетили 82 млн человек. Но чтобы культура и музейное дело начали достойно присутствовать в культурном пространстве, количество посетителей должно увеличиться до 143 млн человек к 2017 году». «Российские музеи должны стать современными и технологичными, превратиться в центры культурной жизни, чтобы их было интересно посещать и детям, и взрослым», — считает вице-премьер. Для этого нужно разработать программу реставрации музейных помещений и экспонатов, прописать источники финансирования и активнее работать с благотворителями.



В дорогу без чеков

Компания American Express лишилась крупнейшей сети продажи и обслуживания своих дорожных чеков в России

С 1 марта работу с компанией прекращает Сбербанк. У American Express остаются еще восемь банков-партнеров по чекам в РФ, но их суммарная сеть отделений существенно меньше.



«Это связано с нашим стремлением повысить эффективность продуктового предложения и проведением оптимизации продуктового ряда, — поясняют в Сбербанке. — Сотрудничество с American Express по карточным продуктам продолжится». Спрос на дорожные чеки в последние годы стремительно снижается, в основном это обусловлено ростом популярности безналичных платежей по банковским картам и развитием сети их приема. Кроме того, консульства зарубежных государств все реже требуют от заявителей на получение виз подтверждения их платежеспособности в виде дорожных чеков, довольствуясь выписками с банковских счетов туристов.

Глобализация по-чешски

Авиакомпания Czech Airlines получила разрешение министерства транспорта Чехии на выполнение регулярных полетов между курортом Карловы Вары и пятью российскими городами

Авиалинии свяжут чешский курорт с Екатеринбургом, Ростовом-на-Дону, Нижним Новгородом, Уфой и Пермью. До настоящего времени перевозчик летал сюда только из Праги. Из Карловых Вар выполняются рейсы в Москву и Санкт-Петербург. Обслуживать новые маршруты будут лайнеры Airbus A319 и A320.

У компании есть и более глобальные планы. С 2014 года Czech Airlines намерена расширить сеть дальнемагистральных маршрутов в России. Речь идет о полетах на Дальний Восток. «Например, нам вполне подойдет Владивосток. После этого мы планируем выйти на рынок Китая», — пояснил генеральный директор перевозчика Кристоф Виатт. Это станет возможным после того, как авиакомпания пополнит парк воздушных судов самолетами А-330.



TOP-10

ЛУЧШИЕ В РОССИИ

- 1 Swissotel Красные Холмы, Москва
- 2 Lotte Hotel, Москва
- 3 Mercure Arbat, Москва
- 4 «Отель Пушкин Инн», Санкт-Петербург
- 5 «Отель Катерина Парк», Москва
- 6 «Гранд Отель Европа», Санкт-Петербург
- 7 «Crowne Plaza на Лиговском», Санкт-Петербург
- 8 «Red Stars Hotel, Санкт-Петербург
- 9 Ritz Carlton, Москва
- 10 «Апарат Парк Хайатт», Москва

Источник: TripAdvisor Traveller's Choice-2013

»» На **70%** в 2012 году пассажирооборот российского воздушного транспорта превысил пассажирооборот железных дорог. Еще в 2000 году по этому показателю авиация уступала железнодорожному транспорту более чем в 2 раза.

Яркие Моменты

Перекресток Европы и Азии,
Макао — ближе, чем Вы думали!



MACAU GOVERNMENT TOURIST OFFICE
УПРАВЛЕНИЕ ПО ТУРИЗМУ
ПРАВИТЕЛЬСТВА МАКАО
www.macao-tourism.ru

Узнайте, как быстрее всего добраться до Макао,
а также получите любую справку или брошюры в нашем московском офисе:
Большая Тульская улица, дом 11
Тел. +7 (495) 981 5188

ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ

MACAU

ТЕПЕРЬ — без виз для россиян

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

№5

РОССИЯ

Ежемесячный вестник Департамента туризма и региональной политики Минкультуры России

В ФОКУСЕ

Балтийские приоритеты

В Риге впервые состоялся Российско-Балтийский культурно-туристский форум, организованный Министерством культуры Российской Федерации в сотрудничестве с Балтийским отделением Российского союза туриндустрии и при поддержке Рижского бюро по развитию туризма (РБРТ) и Рижской думы. Форум был посвящен развитию сотрудничества в сфере туризма между Россией, СНГ и странами Балтии.

Россия представила крупнейшие события и проекты: Универсиаду в Казани в 2013 году, Олимпийские и Паралимпийские игры в Сочи в 2014 году, Чемпионат мира по футболу в 2018 году, проекты Северного Кавказа и пассажирского порта Санкт-Петербурга «Морской фасад».

В рамках форума были подписаны соглашения о сотрудничестве между министерством по туризму Калининградской области и Рижским бюро по развитию туризма, между Ассоциацией малых туристских городов России и Ассоциацией муниципальных образований Латвии.

Одновременно прошла крупнейшая туристическая выставка Balttour, в которой приняли участие более 600 турфирм из 34 стран мира.



ПРОЕКТ

Награда за событие

Министерство культуры наградит победителей второй Всероссийской открытой ярмарки событийного и молодежного туризма Russianopen Event Expo-2013, которая состоится в рамках выставки МПТФ-2013. Премия будет вручена в двух номинациях: «Столица событийного туризма» для муниципальных образований и «Лидер событийного туризма» для субъектов РФ. Конкурсная оценка будет складываться исходя из анализа количества и качества событийных проектов, представленных в одной из 12 номинаций: культура, образование, народные традиции, патриотическое и гражданское воспитание, молодежные события, спортивные события, перспективная идея, экотуризм, путешествие по России, бизнес-проекты, событийное пространство, road-show.

ХРОНИКА

В Подмосковье на выходные

Приоритетом развития туризма в Московской области может стать туризм выходного дня. «Данное направление подразумевает развитие агро-, этно-, делового и событийного туризма. Важно, чтобы на территории Московской области появились фестивали такого уровня, как «Дикая мята» в Калужской области или WOMAD, который впервые в этом году пройдет в Кисловодске», – заявил советник министра культуры Николай Новичков на совещании, посвященном формированию кластерной стратегии развития туризма в Московской области.



КОНТАКТЫ:

Департамент туризма и региональной политики Минкультуры России
Москва, Газетный переулок, д. 3, корп.7, стр.1.

Телефон приемной: 8-495-788-30-90
<http://www.mkrf.ru/>

Страна-партнер:



Mitt

Весь мир. Одна выставка.



20-я Московская международная выставка ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ

Получите бесплатный билет на выставку на сайте:

www.mitt.ru

20 – 23 марта 2013

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор:



ITE Москва
+7 (495) 935 7350
travel@ite-expo.ru
www.mitt.ru

Ежегодная официальная поддержка:



Совет Федерации РФ
Правительство РФ



Государственная Дума РФ



Правительство Москвы



Российский Союз Туриндустрии

Задание на пятерку

Как развивается туротрасль в России и что будет сделано в ближайшем будущем для превращения нашей страны в привлекательное туристическое направление? Эта тема активно обсуждается сейчас на разных уровнях, в разных аудиториях. Большая пресс-конференция руководителей отрасли прошла в феврале в «Аргументах и фактах». «ТБ» выбрал наиболее актуальные вопросы для заочного круглого стола, в котором участвуют заместитель министра культуры РФ **АЛЛА МАНИЛОВА**, директор департамента туризма и региональной политики Министерства культуры **СЕРГЕЙ КОРНЕЕВ** и советник министра культуры по развитию туризма **НИКОЛАЙ НОВИЧКОВ**.



АЛЛА МАНИЛОВА

Заместитель министра культуры РФ



СЕРГЕЙ КОРНЕЕВ

Директор департамента туризма и региональной политики Министерства культуры

Каковы основные приоритеты государственной политики в сфере туризма?

Алла Манилова

Мимо России проходят огромные туристские инвестиции. Российские туристы тратят за рубежом порядка триллиона рублей в год. Это гигантские деньги, которые питают другие экономики и не питают нашу. Поэтому Министерство культуры активно работает над созданием условий для роста въездного туризма, а также над продвижением российского культурно-туристского потенциала на мировом туррынке.

Большое внимание мы уделяем внутреннему туризму. Наша цель — вернуть желание и возможности для граждан России путешествовать по своей стране. На 2013 год мы запланировали много проектов, связанных с либерализацией визового режима, с демополизацией рынка авиаперевозок и классификацией гостиниц. Время постановки задач осталось в прошлом. Сейчас мы движемся к результату по разным направлениям. Например, впервые создали национальный календарь событий, в котором представлены наиболее интересные мероприятия российских регионов.

Сергей Корнеев

Туризм изменился, люди устали от глобализации и ищут чего-то настоящего, будь то национальная кухня, национальные традиции, народные ремесла, интересные события, фольклорные праздники. Все это есть в России, и Министерство культуры, осознавая важность проблемы, находится на острие этого процесса. Природные и исторические ресурсы, культурный потенциал России абсолютно уникальны, они позволяют развивать практически все виды туризма во всех регионах России. Мы провели мощный анализ и обозначили перспективные виды туризма — событийный, деловой, экологический, культурно-познавательный, сельский.

Что необходимо сделать для продвижения туризма в регионах?

Алла Манилова

Большое внимание мы уделяем брендингованию регионов. Узнаваемый бренд может превратить регион в привлекательный туристский центр. Мы поддерживаем деятельность Ассоциации малых исторических и туристских городов России. Эта организация очень активна, у нее много собственных проектов. Мы содействуем тому, чтобы ассоциация работала в тесном контакте с аналогичными объединениями в Европе.

Сергей Корнеев

Для небольших городков, моногородов, муниципальных образований в сельской местности туризм является единственным источником создания рабочих мест. Думая о том, как развиваться дальше малым городам, все видят один рецепт — необходимо развивать туризм и связанные с ним сферы деятельности. Туризм — это локомотив экономики. За туризмом идут «вагончики»: транспорт, общественное питание, бытовое обслуживание, потому что турист тратит деньги везде.

Николай Новичков

Приток туристов в российские регионы может обеспечить интересное, привлекательное мероприятие. Поэтому мы постоянно говорим: находите события, находите поводы, чтобы туристы приехали именно к вам. Конкретный пример — в этом году впервые выбралась Новогодняя столица России. Ею стала Казань. На Новый год, который является для России традиционно «мертвым» сезоном, загрузка гостиниц в Казани была практически стопроцентной.

Какие зарубежные туристические рынки являются для России наиболее важными?

Алла Манилова

По итогам Года российского туризма в Китае, во время которого Россия широко презентовала свои туристические возможности, турпоток китайских туристов в нашу страну вырос на 41%. Как сопредседатель российско-китайской правительственной подкомиссии по

культуре хочу отметить, что китайские туристы очень интересуются ленинскими местами. Благодаря переговорам с итальянской стороной мы стремительно развиваем российско-итальянские отношения в сфере туризма. Итальянскому туристу очень интересны наши малые исторические города.

Сергей Корнеев

Наши потенциальные партнеры — это в первую очередь Китай, Япония и Корея. Особое внимание мы уделяем туристическому рынку Германии, Скандинавии и Польши. Очень важен для нас Балтийский регион. Страны Балтии всегда признавали, что Ленинградская область, Санкт-Петербург, Северо-Запад России — привлекательные места для туризма. Отправляясь в круиз по Балтийскому морю, путешественники стараются посетить Санкт-Петербург. Прилетая из Японии или Китая в регион Балтии, люди стремятся побывать в Великом Новгороде, Пскове и других исторических городах России.

Николай Новичков

Три главных «донора» туристов в Россию — Германия, Китай и США — дают турпоток порядка миллиона человек в год. Однако миллион человек на мировом туристическом рынке — это почти ничто. Даже в Москве мы можем встретить туристов лишь в нескольких местах, их присутствие не является привычным для нас. Необходимо решить много задач для выхода России на международный туристский рынок. Мы работаем с тремя глобальными рынками одновременно — азиатским, традиционным европей-

ским и продолжающим расти американским рынком. Для эффективного взаимодействия с зарубежными странами мы будем проводить культурно-туристские форумы в разных частях мира.

Какие меры будут приняты для развития туристской инфраструктуры?

Алла Манилова

В 2012 году стартовала федеральная целевая программа «Туризм», позволяющая на условиях государственно-частного партнерства привлекать — благодаря финансовой помощи федерального бюджета — инвестиции в туристскую инфраструктуру. Мы добьемся, чтобы этот механизм стал реально действующим в 2013 году. У нас целый ряд программ, которые направлены на то, чтобы в регионах для туристов создавали инфраструктуру. Разработана система городской ориентирующей информации, которая будет реализована в российских регионах.

Сергей Корнеев

Мы тесно сотрудничаем с Минтрансом, потому что у нас одни и те же цели и задачи — увеличить туристский поток в Россию. Министерство культуры участвует в принятии решения о расширении авиасообщения с разными городами мира, о снятии различных ограничений. Развивая систему ориентирующей информации, мы решаем вопрос создания единого туристского пространства. Во многих регионах уже организованы туристско-информационные центры на базе домов народного творчества.



**НИКОЛАЙ
НОВИЧКОВ**

Советник министра культуры по развитию туризма

Первые в России — первые в Европе

В Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге планируется открыть первые в Европе тематические развлекательные парки под брендом американской студии Dream Works Animation. Реализацией проекта займется группа компаний «Регионы». Предполагается, что все три объекта будут построены к 2015 году.

В парках будут работать различные аттракционы и детские площадки, посвященные героям мультфильмов студии Dream Works. Территорию разобьют на три тематические зоны: «Дале-



кое-далекое королевство», «Земля крутости» и «Мадагаскарское безумие». Россия станет первой страной Европы, где появятся комплексы Dream Works Animation. Аналогичные парки уже работают

в США, Австралии и Японии. В прошлом году было объявлено об открытии первого в мире полностью крытого парка развлечений под управлением американской компании Universal

Studios. Он войдет в состав МФК «Галактика Парк», который будет возведен на пересечении МКАД и Варшавского шоссе.

В 2014 году в торговом центре Vegas Crocus City планируется открыть детский развлекательный центр под мексиканским брендом Kidzania. Российская группа «Эспро» готовится к открытию двух тематических парков — в Москве и Петербурге. Первый парк разместится в башне Evolution Tower в «Москва-Сити», второй — в торгово-развлекательном комплексе Piterland.

Туризм в эпоху перемен

Нынешний год станет поворотным в плане повышения конкурентоспособности России на глобальном туристическом рынке, — считают в Министерстве культуры РФ. О планах и перспективах развития туристической отрасли корреспонденту «ТБ» рассказывает директор Департамента туризма и региональной политики **СЕРГЕЙ КОРНЕЕВ**.

БЕСЕДОВАЛА
СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

Постановлением правительства Министерства культуры были переданы полномочия по государственному надзору за деятельностью туроператоров в сфере выездного туризма. Как будет осуществляться контроль?

Постановление правительства подкрепляет принятые в мае прошлого года поправки в закон «Об основах туристской деятельности в РФ». Наделение Министерства культуры надзорными функциями связано с приведением в соответствие с законодательством полномочий ведомства. Все происходит последовательно, сначала министерству были переданы общие функции управления туристической отраслью, теперь они конкретизируются и добавляются. Мы будем следить за соблюдением законодательства, в первую очередь в деятельности объединения «Турпомощь». Формирование Единого реестра туроператоров по-прежнему останется прерогативой Федерального агентства по туризму.

В конце января на сайте Минкультуры были опубликованы предложения по новым поправкам в закон «Об основах туристской деятельности». Нуждается ли закон в дальнейшем совершенствовании? Каковы в связи с этим ваши планы?

Необходимость в доработке отраслевого закона действительно назрела. Новые поправки, предусматривающие создание перестраховочного пула для страховых компаний, а также ужесточение административной и уголовной ответственности туроператоров, не являются истиной в последней инстанции. Это лишь некие отправные точки. Мы опубликовали поправки на сайте и разослали проект во все заинтересованные инстанции. После чего начали процедуру общественного обсуждения изменений. Мы придерживаемся принципа открытости, потому все предложения будут обязательно рассмотрены. В апреле планируем закончить обсуждение проекта, сформировать готовый документ и направить его на рассмотрение в Государственную Думу.



Как строится работа недавно сформированного экспертного совета по туризму? При Министерстве культуры были созданы два совета — координационный, объединивший в себе «государственных» людей, и экспертный, куда вошли представители туристической индустрии. Экспертный совет призван осуществлять окончательную экспертизу законопроектов, давать итоговую профессиональную оценку. На повестку дня будут выноситься наиболее острые вопросы, связанные с регулированием туроператорского, турагентского и гостиничного бизнеса. Первое заседание совета, на котором будет утвержден план деятельности на год, состоится в ближайшее время.

Какие задачи, стоящие перед вашим ведомством, вы считаете приоритетными в 2013 году?

Большое внимание мы планируем уделить регулированию гостиничного бизнеса. Нормативная база, регламентирующая индустрию гостеприимства, серьезно устарела и нуждается в значительном обновлении и приведении к международным стандартам. Мы сформировали несколько рабочих групп, которые занимаются разработкой правил оказания гостиничных услуг. Второй блок задач, которые призвано решить наше ведомство, касается разработки стандартов в сфере туризма. В январе состоялось первое заседание обновленного состава Технического комитета по стандартизации ТК 199 «Туристские услуги и услуги средств размещения». На нем, в частности, обсуждался вопрос о введении стандартов для малых средств размещения, вопрос использования в качестве гостиниц зданий исторических усадеб.

Кроме того, мы по-прежнему придаем большое значение развитию событийного и познавательного туризма в России. Наша страна богата событиями, а мировой опыт показывает, что именно они способны привлечь внимание зарубежных гостей. Еще в наших планах — поэтапное восстановление системы детско-юношеского туризма.

« Я считаю, что самые «брендовые» мероприятия, способные привлечь большое количество иностранных туристов, — это праздник выпускников «Алые паруса» в Санкт-Петербурге, а также фестиваль военно-исторической реконструкции «Время и эпохи» в Москве »»

**СЕРГЕЙ
КОРНЕЕВ**

Когда в России будет введена обязательная классификация гостиниц? Существует реальная необходимость в изменении системы классификации гостиниц. Эта система должна быть адекватна современным реалиям. Думаю, что повсеместно она будет принята к 2018 году. Обязательная классификация отелей уже внедрена в Сочи в связи с проведением Олимпиады и в городах, которые примут чемпионат мира по футболу. Количество звезд на фасаде отеля должно соответствовать уровню предоставляемых услуг. Однако обязательная классификация не должна стать административным барьером для двух- и однозвездных гостиниц.

На какой стадии находится работа над Национальным календарем событий? Какие мероприятия, на ваш взгляд, представляют наибольший интерес? Информационная база сформирована, национальный календарь событий уже опубликован на сайтах welcome2russia.ru и культура.рф. Сейчас разрабатываются объективные критерии оценки мероприятий. Все события необходимо рассортировать и систематизировать: что за мероприятие, каков его рейтинг, федерального оно уровня или регионального, организовано при участии Министерства культуры или самостоятельно. Словом, добавление новых интересных событий в национальный календарь и их систематизация — это бесконечный процесс. Кстати, для оценки тех или иных мероприятий на сайтах налажена онлайн-связь.

>>> На **15%** увеличился объем въездного турпотока в Россию в 2012 году — это произошло впервые за последние пять лет.

Где искать «Смоленскую Тоскану»

В феврале в Смоленске прошел первый Международный туристско-инвестиционный форум «Смоленщина-2013», организованный администрацией Смоленской области, Смоленским областным информационным центром, Смоленским областным центром предпринимательства и Смоленской торгово-промышленной палатой.

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

В мероприятии приняли участие около 200 представителей туристической отрасли и прессы из регионов России, Белоруссии и столицы Латвии — Риги. Форум прошел в знаменательные для Смоленска и Смоленской области даты — в минувшем году отмечалось 200-летие Отечественной войны 1812 года, а в нынешнем отмечается 1150-летие самого областного центра. Первый вице-губернатор Смоленской области Михаил Питкевич подчеркнул, что основными целями форума являются презентация туристического потенциала Смоленской области, развитие частного-государственного партнерства в сохранении, использовании и популяризации историко-культурного наследия региона, оказание экспертно-практического содействия развитию туристической отрасли, а также продвижение смоленского турпродукта на внутреннем и международном рынках.

В рамках деловой программы форума проведены пленарное заседание, два круглых стола, посвященных событийному туризму и инвестициям в туристическую индустрию, заслушаны доклады и выступления представителей федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, представителей турфирм, музеев, вузов и общественных организаций. Прошла презентация международного 5–6-дневного маршрута «К истокам Руси», который включает пять регионов России и Белоруссии. Подробный разговор шел о сохранении и эффективном использовании в туризме башен «ожерелья России» — Смоленской крепостной стены, построенной в конце XVI века знаменитым зодчим Федором Конём — сейчас из 18 полностью или частично сохранившихся башен используется всего 6. Отмечалось, что хотя в области есть положительные примеры восстановления и введения в

туристический оборот старинных дворянских усадеб (Хмелита — усадьба Грибоедовых, Герчики — усадьба Лесли, превращенная ныне в усадьбу-отель), многие первоклассные усадебные комплексы (например, Пречистое и Самуйлово Голицыных) по-прежнему находятся в полном запустении. Заметную часть форума составили презентации муниципальных образований Смоленской области. Некоторые из них, например, являются кандидатом на вступление в Ассоциацию малых туристических городов — это Вязьма и Кардымовский район. Но многие «прозвучали» впервые. Это, в частности, Духовщинский район — родина Григория Потёмкина, где ему установлен единственный в России памятник. Ельнинский район представил новый водный маршрут «По водной глади Смоленщины» (из Десногорска в Новоспасское), который поможет возродить сильно



уменьшившийся в последние годы поток туристов в усадьбу М. Глинки. Рассказали о своем потенциале представители Ярцевского, Дорогобужского, Краснинского, Демидовского (недавно открывшийся частный музей Бересты в деревне Аносинки) и Тёмкинского районов. Исключительно интересной стала презентация передовых космических технологий, используемых в организации экологического туризма в национальном парке «Смоленское поозерье», представленная научно-производственной корпорацией РЕКОД. На более отдаленную перспективу — до 2018 года — рассчитан проект развития аграрного туризма в северном-восточном районе Смоленской области «Смоленская Тоскана», в который предполагается вложить около 60 млрд рублей.

С детства — угол рисовать

Президент РФ Владимир Путин заявил о необходимости возрождения в стране детского туризма. Почему об этой проблеме заговорили с самых высоких трибун? Ситуацию комментирует председатель Комиссии по детскому и молодежному туризму СЗРО РСТ, генеральный директор группы компаний «Петротур» **ИГОРЬ МАЗУЛОВ**.

ПОДГОТОВИЛ
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



Главное, пожалуй, заключается в том, что нас, давно и на всех уровнях заявляющих о развале детского и молодежного туризма, наконец-то услышали «наверху». О необходимости помогать этим направлениям отдыха недавно говорил Владимир Путин, а теперь большой интерес к данной проблематике проявляет Министерство культуры, в котором действует департамент туризма, возглавляемый Сергеем Корнеевым. Он, в частности, просил нас подготовить необходимые документы, которые помогут изменить ситуацию.

Сейчас не только у нас, но и в других регионах (в первую очередь в Москве) активно идет процесс сбора предложений, способных существенно повлиять на положение с детским и молодежным туризмом. При Общественной палате РФ действовала рабочая группа, которая также занималась этим вопросом: ее рекомендации вполне могут помочь скорейшему принятию необходимых законодательных изменений. Наивно, конечно, полагать, что эти перемены

будут в точности соответствовать нашим ожиданиям, но усилия прилагать сейчас крайне необходимо.

В частности, в настоящее время продолжается сбор информации о той реальной ситуации, в которой находится детский туризм — нужна совершенно конкретная статистика, которая наглядно продемонстрировала бы падение объемов, вызванное введением запретительных и ограничительных мер. Пока такой статистики нет — ее еще нужно собрать.

Что касается наших предложений, то они уже выработаны. Например, в части полномочий, относящихся к ведению Министерства транспорта РФ, мы предлагаем расширить возрастные границы льготного проезда в сидячих и плацкартных вагонах до 23 лет, а если таких вагонов на направлении нет, предоставлять возможность льготного проезда в вагонах фирменных поездов.

Кроме того, считаем необходимым отменить запрет на ночные автобусные перевозки детей по

«Наверху» заметили

Владимир Путин дал поручение заместителю министра культуры РФ Алле Маниловой возродить в стране детский туризм. «Проблема очевидна: не так давно этот вид туризма процветал. Посещение Москвы, Петербурга, а также регионального центра для детей из провинции было просто обязательным. Сейчас детский туризм в силу разных причин почти сведен на нет», — констатирует Алла Манилова.

Число детей, посещающих Москву и Петербург, не идет ни в какое сравнение с былыми показателями. Сократилась и продолжительность пребывания — сейчас детские группы нечасто приезжают на несколько дней. Главные проблемы заключаются в слабой координации действий по разработке единой политики в сфере детского отды-

ха и туризма, противоречиях нормативной базы, а также во всевозможных ограничениях. Поездка учителя с детьми сейчас нередко рассматривается руководством школ не как работа, а как отпуск за свой счет, поэтому в учебных заведениях нет энтузиастов, готовых брать на себя ответственность и организационные хлопоты.

Не складывается и сотрудничество турфирм с детскими оздоровительными лагерями. По словам специалистов, из многих десятков лагерей Петербурга и Ленинградской области только полтора десятка работают с турфирмами. Далеко не все они готовы воспринимать турфирму как партнера по продвижению своего продукта и платить агентское воз-

награждение за реализацию путевок, а расходы на продвижение лагеря часто вообще не закладывают в сметы.

Как подчеркнула Алла Манилова, президент поручил руководителю ее ведомству изучить все нюансы деятельности детского туризма и предложить комплекс мер, который мог бы помочь этому направлению вновь стать действительно массовым.

автомагистралям и унифицировать требования к документам при бронировании железнодорожных билетов для групп и индивидуальных в возрасте до 23 лет в интернете по аналогии с существующими требованиями для детей до 10 лет. Большой блок предложений есть и для Минобрнауки России. В частности, наша комиссия считает нужным ввести в штат ГОУ должность координатора по организации туристских и экскурсионных поездок, которую на правах совместительства мог бы занимать не обремененный классным руководством активный педагог. Вообще оценка деятельности школ и их руководителей должна проводиться с учетом их активности в организации турпоездок для детей, особенно по России. А для успешного взаимодействия учебных заведений и турбизнеса нужно утвердить два вида типовых договоров, один из которых должен заключаться между туроператором и учебным заведением, а другой — между оператором и педагогом-сопровождающим.

Кроме того, турпоездки групп учащихся в ряде случаев стоит включать в учебные планы дисциплин с соответствующим отражением в расписании, а эксперимент по введению скользящего графика осенних и весенних каникул в ряде регионов страны, на мой взгляд, должен быть расширен. Хотя бы для того, чтобы дети могли попасть в музеи тогда, когда они не слишком загружены посетителями.

Наверное, государство должно поддерживать те объекты размещения, которые ориентированы на обслуживание детских и молодежных групп, предлагая доступные для них цены. Предложений у нас много — проблемы накапливались годами и касаются самых разных областей деятельности, а не только сферы влияния Роспотребнадзора. Кстати, в этой части мы согласны с рекомендациями рабочей группы Общественной палаты РФ. Сейчас «наверху» проблемам детского и молодежного туризма уделяют внимание — и нам надо этим воспользоваться, чтобы устранить порой драконовские и малообъяснимые с точки зрения здравого смысла требования, которые внутренний детский туризм уже свели к минимуму. Ситуация однозначная: либо мы сумеем переломить тенденцию и возродить этот вид туризма (и молодежный тоже), либо минимум постепенно скатится до нуля.



- Новый формат страхового полиса — электронный!
- Комплексные страховые продукты, которые включают:
 - ✓ Страхование медицинских и медико-транспортных расходов
 - ✓ Страхование отмены прерывания поездки
 - ✓ Страхование от несчастных случаев
 - ✓ Страхование багажа
 - ✓ Страхование гражданской ответственности
- Медицинская помощь в результате обострения хронических заболеваний, аллергии и солнечных ожогов
- Страхование активного отдыха и экстремального туризма
- Страхование расходов, связанных с осложнением протекания беременности
- Отсутствие возрастных ограничений
- Уникальные страховые программы:
 - ✓ «ОПТИМА»
 - ✓ «Отмена поездки Плюс»

Наша задача – всегда быть на несколько шагов впереди



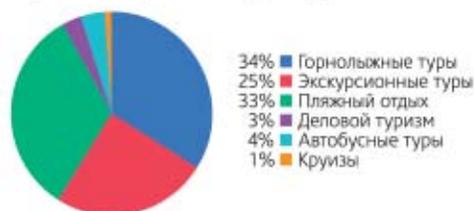
Частые новости о тех или иных происшествиях, происходящих с туристами за рубежом, заставляют задуматься о собственной безопасности. Именно поэтому важность страхования перед поездкой уже ни у кого не вызывает сомнений. Об итогах года, главных его тенденциях и перспективах рассказывает директор департамента массовых видов страхования одной из крупнейших российских страховых компаний **Ренессанс страхование** **ЕКАТЕРИНА КУЗЬМИНОВА**.

Главный вопрос, который задает себе каждый, дорожающий своей репутацией туроператор: как защитить туриста. Учитывая последние события на туристическом рынке, за словом «репутация» сейчас стоит многое: устоявшаяся клиентская база, свой сегмент рынка, налаженные финансовые отношения с партнерами – авиакомпаниями, отелями, страховыми компаниями. Основные критерии выбора страхового партнера – это стабильность, опыт и широкий спектр возможностей для оказания оперативной и качественной медицинской помощи в любой точке земного шара. Рыночная практика говорит о том, что стоит выбирать надежную страховую компанию, способную обеспечить качественный сервис для туристов по самым востребованным рискам, а также предоставляющую дополнительные опции для взыскательных клиентов. Не менее важным фактором при построении продуктивных отношений туроператора и страховой компании является клиентоориентированность:

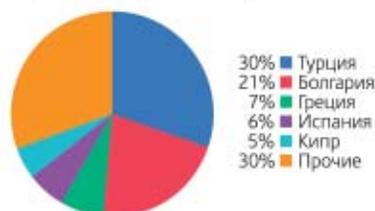
взаимное стремление к улучшению качества туристического продукта. Наша компания предлагает каждому путешественнику возможность выбора оптимальной программы страхования, соответствующей цели, бюджету и специфике поездки.

Что касается основных тенденций прошлого года, то одна из главных – это рост туристической грамотности клиентов. Путешественники осваивают новые направления, пробуют различные виды отдыха. Кроме того, при сохраняющемся выраженном делении по направлениям, туристический рынок сегментирован и по целям поездок. Однозначно выделяются пляжный, горнолыжный, экскурсионный, круизный и экологический отдых, также завоевал свои позиции деловой туризм. Для каждого из перечисленных видов отдыха необходим свой подход в процессе урегулирования страховых случаев, что и обеспечивает наша компания. По статистике Ренессанс страхование, в 2012 году страховые случаи разделились по типам отдыха и странам следующим образом:

Страховые случаи по видам отдыха



Страховые случаи по странам



Классификация страховых случаев по заболеваниям



Всего в 2012 году нашей компанией было урегулировано порядка 8,5 тысяч страховых случаев на общую сумму свыше 67 млн рублей. Рост нашего портфеля по итогам года составил 15%. Клиентами нашей компании стали 900 тысяч человек.

Вместе с ростом грамотности туристов повышаются и их требования, начиная с процесса покупки полиса и заканчивая урегулированием страхового случая. Для туристов, которые готовы самостоятельно организовывать свой отдых, мы разработали два инновационных решения: покупку полиса путешественника на нашем сайте и приобретение полиса одновременно с покупкой билетов, бронированием гостиниц и т. д.

Уже в марте этого года каждый посетитель нашего сайта сможет купить полис на время путешествия в любом удобном для него месте. Весь процесс оформления и покупки полиса займет не более 5 минут. Для сайтов on-line бронирования билетов, гостиниц и финансовых услуг наша компания запустила уникальную технологию Link, которая является современным высокотехнологичным инструментом для продажи страховых продуктов. Для туроператоров мы встраиваем приложение Link в web-интерфейс компании для автоматизации продаж как годовых, так и разовых страховых полисов для путешественников.

Мы стараемся обеспечивать качественный сервис для наших клиентов и партнеров, продумывая все на два шага вперед. Поэтому уже к концу этого года мы предложим своим партнерам усовершенствованную систему взаимодействия, которая позволит упростить документооборот, сделав весь процесс взаимодействия еще более оперативным и качественным для наших партнеров.



Вас ждут дальние страны и неизведанные маршруты, романтика морей и величие гор, ритм больших городов и скромное обаяние провинциальных улочек.

В любой стране мира, на любом маршруте мы заботимся о вас и всегда готовы помочь в трудную минуту.

Формула путешествия®

8 800 333 8 800

www.renins.com

UTS24: альянс опыта и технологий

В феврале 2013 года группа компаний UTS представила свой новый продукт – сервис онлайн-бронирования UTS24. Работа над ним началась достаточно давно, ведь рынок онлайн-туризма в последние годы стремительно вырос. Для запуска такого рода проекта необходимо было тщательно изучить конкурентную среду и проанализировать новые тенденции в сфере онлайн-туризма.

«ХОЧУ» – ЗНАЧИТ «МОГУ»

»»» UTS24 будет полезен для начинающих агентов в сегменте FIT. Для этого создана функция с красноречивым названием «Ленивый заказ». Это альянс онлайн- и офлайн-технологий. Если клиенту удобно общаться с менеджером, просто сказав волшебное слово «Хочу!», то он без проблем может ввести краткие пожелания в специально отведенное поле, и сотрудник службы поддержки тотчас свяжется с ним.

UTS24 создавался по многочисленным запросам корпоративных клиентов компании как онлайн-инструмент для организации поездок. Легкость в навигации позволяет спланировать путешествие от «А» до «Я»: авиационные и железнодорожные билеты, большая база отелей, визовая поддержка, страхование.

Заместитель генерального директора UTS Group Ирина Васильева уверена, что сервис будет современным, эффективным и крайне интересным для клиентов. «UTS Group всегда был туроператором, работающим с разными типами клиентов: туристическими агентствами, корпоративными клиентами, частными лицами, — рассказывает она. — Именно для них и создан UTS24, позволяющий работать со всеми продуктами UTS в режиме онлайн в соответствии с индивидуальными договорными условиями и настройками в личном кабинете. Наш новый сервис — это дополнительный эффективный инструмент оптимизации бизнес-процессов в руках наших клиентов».

Изначально планировалось запустить UTS24 как корпоративный сервис. Но информация стала стремительно распространяться по рынку и к нему стали проявлять интерес турагентства. «А почему бы и нет?» — решили в UTS. Ведь в рамках сервиса собраны все услуги, которые необходимы туристическим компаниям, работающим с индивидуальными турами. При этом сервис может побаловать пользователя многими удобными дополнениями: это календарь событий, модуль альтернативной перевозки, различные формы оплаты, бонусные программы и еще ряд полезных сервисов. Всех секретов UTS пока не раскрывает, отвечая: «Попробуйте сами!»

«Совместно с нашими партнерами была успешно разработана удобная платформа для онлайн-бронирования авиабилетов, — рассказывает руководитель департамента e-commerce UTS Group Евгений Бибилуров. — Пользователь получает доступ к лучшим тарифам на рейсы свыше 420 авиакомпаний мира. Технологические возможности платформы позволяют настроить процесс



бронирования с учетом правил Travel Policy, принятых в компании данного клиента. Обращаю внимание на модули бронирования железнодорожных билетов, визовое консультирование и страхование. Немногие компании на рынке могут похвастать сервисом бронирования этих услуг в онлайн».

«Многие компании, работающие на туристическом рынке, часто допускают стратегическую ошибку, акцентируя свое внимание только на IT-поддержке своих интернет-ресурсов. UTS Group — это не только IT-компания. Это, прежде всего, многопрофильный туристический холдинг с 20-летней историей. Весь свой опыт работы в туризме мы реализуем в этом проекте, — подчеркивает директор по маркетингу UTS Group Ирина Юзова. — С нами возможно все и всегда! Можно сделать все самому в онлайн-системе, можно поручить заказ нашим менеджерам, не выходя из дома, можно прийти в офис. Наша основная задача — сделать так, чтобы клиенту был доступен любой продукт в любое время». UTS24 будет активен в социальных сетях. PR-директор компании Владимир Демин отмечает: «Социальные сети будут использоваться в первую очередь не как инструмент продаж, а как место, где просто приятно общаться, делиться мнениями и опытом. Компания предложит на своих страничках большое количество разнообразных флешмобов, акций, фото- и видеоинформации».

Сервис UTS24 уже запущен, официально он будет представлен на выставке МИТТ-2013. Ознакомиться с возможностями нового сервиса можно будет на стенде холдинга UTS Group.

Московская Международная
осенняя неделя профессионалов турбизнеса

17–20 сентября 2013

МВЦ «Крокус Экспо», Москва

www.matiw.ru



ОТДЫХ Leisure



19-я Международная
туристская выставка

www.tourismexpo.ru

0+



MIBEXPO Russia

9-я Международная выставка
и конференция по деловому туризму
и корпоративным мероприятиям

www.mibexpo.ru

16+



LUXURY Leisure

8-я Международная выставка
эксклюзивного туризма

9-я Международная конференция
Medical Tourism, Spa & Health

www.luxury-moscow.ru

0+

Организатор:

МОСКВА РОССИЯ
ЕВРОЭКСПО



WIENNA AUSTRIA
EUROEXPO
Exhibitions and Congress Development GmbH



При поддержке:



Федерального
агентства
по туризму



Ассоциация
туроператоров
России



Российского
союза
Туриндустрии



И шторм плохо, и штиль нехорошо

Круизная индустрия в очередной раз доказала, что является наиболее уверенным и стабильным сегментом мирового туррынка. Еще год назад его «лихорадило» после крушения Costa Concordia, но уже во второй половине 2012 года влияние последствий этой катастрофы на клиентский спрос постепенно сошло на нет, и турпоток начал расти.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

По словам директора по маркетингу и PR компании «Виа Марис» Елены Кармановой, круизные операторы столкнулись с резким снижением среднего уровня цен. «Это следствие экономического кризиса и падения платежеспособности. Но не стоит забывать и о том, что мировой круизный флот растет более быстрыми темпами, чем турпоток. В результате мы получаем переизбыток мест, который приводит к снижению цен», — говорит эксперт. Впрочем, не все компании прибегают к таким радикальным мерам. Например, Holland America Line и Oceania Cruises иногда делают спецпредложения, но это скорее исключение, чем правило. При этом большинство их круизов проходит со 100%-ной загрузкой. «За редким исключением, круизные компании сегодня вынуждены экономить буквально на всем, — считает директор компании «Метрополис Круиз» Ольга Килимник. — Предлагая сравнительно невысокую базовую цену на круиз, они делают все возможное для того, чтобы пассажиры потратили как можно больше денег на борту. Качество сервиса за последние годы снизилось. Для путешествующих впервые это не так заметно. А вот постоянные клиенты почувствовали разницу». По свидетельству руководителя круизного отдела Ras Group Михаила Фельдмана, пассажиропоток из России на круизы MSC Cruises в нынешнем зимнем сезоне вырос в два с лишним раза и превысил 5,5 тысячи человек. Разнообразие маршрутов в близких к России регионах (Средиземноморье, Красное море, Персидский залив) и привлекательная ценовая политика круизных компаний обеспечивают лайнерам высокую загрузку и в зимний период.

По оценке Елены Кармановой, некоторый спад спроса в 2012 году компенсируется быстрым ростом турпотoka в настоящий момент. «Это отмечают практически все участники рынка. Все мы рассчитываем по итогам 2013 года выйти на хорошие показатели», — говорит она.

ТРОЙНАЯ СИЛА

Обсуждаемая новость — компания Royal Caribbean Cruises решила назначить своими официальными партнерами сразу трех российских операторов — «Инфлот», «Нептун» и «Магазин круизов и путешествий». Royal Caribbean Cruises Ltd — оператор круизов Royal

Caribbean International, Celebrity Cruises, Azamara Club Cruises, Pullmantur, CDF Croisieres de France и TUI Cruises. Компания владеет 40 кораблями. Ее единственным генеральным партнером в нашей стране долгое время была «Ланта-тур вояж».

После прекращения всех связей с «Лантой» официальным партнером Royal Caribbean стал оператор «Инфлот» (INFLOT Cruise & Ferry), получивший исключительное право продажи круизов компаний Royal Caribbean International, Celebrity Cruises и Azamara Club Cruises, входящих в состав холдинга Royal Caribbean в России, странах СНГ и Грузии.

Теперь стало известно, что у Royal Caribbean появятся еще два партнера, также хорошо известных на российском рынке. Ожидается, что официально новая схема работы компании в России будет представлена в рамках выставки МИТТ-2013.

«Это решение кажется мне вполне логичным и разумным. Произошло это, скорее всего, из-за того, что «Инфлот» не оправдал ожидания Royal Caribbean Cruises по объемам продаж, — комментирует ситуацию начальник отдела продаж компании «Нептун» Александр Горбунов. — Мы рады решению Royal Caribbean и с удовольствием будем продавать их круизы. То, что круизная компания начала сотрудничество с тремя российскими партнерами, благотворно повлияет на рынок, возникнет здоровая конкуренция».

«Решение Royal Caribbean Cruises понятно, — считает начальник отдела продаж компании «Магазин круи-

Второе открытие Японии

Заместитель директора компании Breeze Line **ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ**

Круизные программы по Японии, которые мы организуем совместно с Princess Cruises с апреля по июль 2013 года, в каком-то смысле станут повторением событий 1862 года, когда Япония открылась миру.

Сейчас мы открываем Японию для наших круизных туристов. Никто и никогда еще не предлагал на нашем рынке такие емкие и всесторонние программы по этой стране за такие разумные деньги. В Токио мы органи-

зуем специальные наземные туры на два-три дня с посещением горы Фудзи, городов Нара и Киото. Путешественники увидят старейшие буддийские храмы Японии, посетят центральный район столицы.

ВЕСЕННИЕ КРУИЗЫ 2013

- 1 «Китай и майские праздники в Японии» (Пекин – Токио), Diamond Princess, 3 – 10 мая
- 2 «Канарские острова» (Рим – Рим), Costa neoRomantica, 22 апреля – 3 мая
- 3 «Панамский канал», (Вальпараисо – Форт-Лодердейл), Veendam, 13 апреля – 1 мая



зов и путешествий» Евгений Опарин. — Мы, конечно, довольны, что теперь имеем прямой контракт с этим круизным оператором. Не думаю, что между нашей компанией, «Инфлотом» и «Нептуном» начнется «война». У всех есть свои клиенты, поэтому мы не будем друг другу мешать. А агенты сами определяют, с кем им сотрудничать и какому партнеру доверять».

«Создание конкуренции — это попытка изменить ситуацию с продажами в лучшую сторону, — полагает заместитель генерального директора компании «Бриз Лайн» Илья Милитицкий. — Круизные компании ведут себя по-разному: некоторые выбирают одного партнера и не меняют его. Другие работают со всеми, но подчас надеются одну турфирму эксклюзивным правом продаж».

ВСЕ СРЕДСТВА ХОРОШИ

Острая конкуренция вынуждает западные круизные компании разрабатывать новые виды развлечений на борту своих судов, которые превратились в плавучие курорты. Так, недавно компания Naraag Lloyd построила на судне собственную пивоварню.

В этом году на воду будет спущен новый флагман компании Princess Cruises — Royal Princess. К услугам его пассажиров будет еще больше новых возможностей по сравнению с другими «Принцессами». Например, прогулочный панорамный туннель над морем со стеклянным полом на верхней палубе, новый бассейн на верхней палубе «только для взрослых» с роскошными массажными шатрами и плюшевыми лежаками. Из категории «самый большой во флоте» — атриум с разнообразными развлечениями и ресторанами, бассейн, превращающийся каждый вечер в дискотеку с шоу фонтанов, кино-театр под открытым небом «Кино под звездами». Новый флагман сможет принять на борт 3600 пассажиров.

ИЗМЕНЧИВОЕ НАСТРОЕНИЕ

Лидером весеннего спроса на круизном рынке традиционно считается Средиземноморье. В марте-апреле еще популярны экзотические направления — Южная Америка, Юго-Восточная Азия, ОАЭ. В мае растет интерес к круизам вокруг Европы и по Северной Европе.

По мнению Ильи Милитицкого, в этом году спрос на майские праздники сдвинулся в сторону Азии: «Круизные компании хорошо угадали настроения клиентов, которые уже устали от майских праздников в Европе. Продажи азиатских круизов уже выросли на 15–20% и это не предел». В компании Ras Group ждут заметного роста турпотока благодаря выходу компании MSC в новый для нее регион плавания — Западную Европу. «Летние маршруты MSC Cruises теперь охватывают не только Средиземноморье и Северную Европу, но и Атлантическое побережье Старого Света: Англию, Шотландию, Францию, Бельгию, Нидерланды, Германию, Испанию, Португалию. MSC Cruises предлагают целую палитру путешествий по этому региону с выходом из Гамбурга, Амстердама и Санкт-Петербурга. Это туры «Европейская коллекция», «Романтика Старого Света», «Курс на Европу», «На краю Старого Света», — рассказывает Михаил Фельдман.

Спуск на воду нового лайнера MSC Preziosa в марте 2013 года позволит MSC Cruises поставить на все популярные средиземноморские маршруты суда самого современного класса Fantasia (до 4 тысяч пассажиров на борту).

ЗА ГОРИЗОНТОМ

Отечественный круизный рынок занимается переделом сфер влияния. Операторы меняют партнеров, подписывают новые договоры и практически не взаимодействуют друг с другом. По мнению ведущих специалистов, это большой минус, так как сотрудничество могло бы привести к большему росту рынка. Нет единого подхода к работе с российскими операторами и у западных круизных компаний. Кто-то заключает договоры с несколькими отечественными компаниями (например, Royal Caribbean), а кто-то по-прежнему работает с одним представителем.

Круизный отдых по-прежнему является самым быстрорастущим сегментом мировой туристической индустрии. Число его поклонников увеличивается. А вот говорить о стремительном развитии круизного рынка в России пока не приходится. В 2012 году в морских путешествиях побывали более 20 млн туристов. Доля наших соотечественников смехотворно мала — около 0,1%. «На зимних и летних курортах отдыхает на порядок больше россиян. Морской державе нужен флот. Только тогда можно будет говорить о полноценном рынке, его возможностях и перспективах», — уверена Ольга Килимник.

КРУИЗЬ
на все времена...

МОСТУРФЛОТ
КОМПАНИЯ

(495) 220170222
www.mosturflot.ru



ТЕЛЕТРЕЙН
билеты для турфирм

www.teletrain.ru
email: info@teletrain.ru; тел.: +7 (495) 783-16-11



Организуй продажу

авиа и жд билетов без затрат и формальностей!



Реализуй перевозки

через собственную web-кассу!





Тормозят дороги и «овраги»

Ситуация с выполнением круизов через главные морские ворота России — Петербург — становится все более определенной: в ближайшие годы количество судозаходов быстро расти не будет, а ежегодное увеличение круизного пассажиропотока вряд ли превысит 6%.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

В 2012 году пассажирский порт «Морской фасад» принял 226 судозаходов: 221 круизный лайнер и 5 паромов (в 2011 году судозаходов было 326). По итогам года пассажиропоток вырос только на 2% — до 422,6 тысячи человек. В 2011 году высокие показатели были достигнуты за счет приема паромных судов компаний St. Peter Line и S-Continental, а в 2012 году они из «Морского фасада» не ходили. Самыми частыми гостями в Петербурге в круизном сезоне 2012 года стали лайнер Emerald Princess (за навигацию совершил 11 судозаходов, доставив в город 30,8 тысячи туристов) и MSC Poesia (30 тысяч человек). 16 судов впервые зашли в Северную столицу. Относительно небольшие круизные лайнеры (в основном, премиум-класса) могут швартоваться на некоторых набережных Невы прямо в центре города, а также на Морском вокзале, построенном в 1982 году (там сейчас останавливаются паромы). В целом Петербург в 2012 году принял свыше 300 круизных судозаходов, а общий поток туристов, прибывших на них в город, составил 530 тысяч человек.

НЕ КОЛИЧЕСТВОМ, А КАЧЕСТВОМ

«241 судозаход в сезоне 2013 года — цифра предварительная: окончательно ситуация будет ясна только в апреле, — подчеркивает Серик Жусупов, президент управляющей «Морским фасадом» компании. — Однако мы уже проанализировали

свои возможности и направили всем заинтересованным сторонам информацию о том, что сможем дополнительно принять еще около 50 судов, соответствующим образом увеличив и количество обслуженных в порту пассажиров. Ждем от партнеров ответов».

В 2012 году в «Морском фасаде» полностью завершены работы по развитию транспортной инфраструктуры и прилегающих территорий, закончено строительство комплекса объектов транспортной безопасности: в порту появилась даже вертолетная площадка. Все это позволяет быстро обслуживать массу пассажиров, у которых время — деньги: стоянка даже в таком порту, как Петербург, обычно занимает не более двух дней. Чтобы понять масштаб, стоит привести несколько фактов. 25 августа 2012 года «Морской фасад» принял сразу 7 судов с общим количеством пассажиров — почти 14,5 тысячи человек. Один только лайнер Azura привозит в Петербург сразу 3,6 тысячи круизеров. «Тенденция такова, что принимаемые нами лайнеры становятся все крупнее и способны доставлять в Петербург гораздо больше пассажиров, — комментирует Серик Жусупов. — Если в 2012 году самым крупным судном, принятым в «Морском фасаде», стал Celebrity Eclipse длиной в 317 метров, то на 2014 год у нас уже есть заявка на прием Royal Princess в 330 метров. Тренд приводит к тому, что количество судозаходов растет незначительно, а вот круизный пассажиропоток — заметно».

»» В навигацию 2013 года лайнер Emerald Princess выполнит

11 судозаходов в Петербург, корабли Poesia и Musica (MSC) — по десять. Только эти три лайнера смогут доставить в город на Неве около 90 тысяч пассажиров.

ПРИБЫЛИ И ПОТЕРИ

Что нового ожидает клиента на круизных маршрутах, которые проходят через Петербург?

Основной новинкой, скорее всего, стоит считать возвращение в город на Неве компании Carnival Cruises (в России ее эксклюзивно представляет «Атлантик Лайн») с уникальным маршрутом на лайнере Carnival Legend.

Судно в сезоне 2013 года меняет акваторию плавания: из Средиземноморья переходит в Северную Европу. Для этого Carnival Legend совершит длинный круиз по оригинальному маршруту из Барселоны в Лондон, по пути побывав в Монте-Карло, Марселе, Флоренции, Риме, Малаге и Лиссабоне, затем из столицы Великобритании начнет ходить по морям Северной Европы (с заходом в Петербург). Маршруты будут начинаться из Лондона, потом лайнер осуществит заходы в порты Шотландии, Ирландии и ряда других стран, а затем — посетит норвежские фьорды. В Петербурге лайнер этой компании появится впервые после 2008 года.

Компания MSC (ее интересы в России эксклюзивно представляет Ras Group) для круизного Петербурга — завсегда. В навигацию 2013 года она предлагает целую палитру новых круизов по Европе с отправлением из города на Неве, продолжительностью от 8 до 22 дней на судах уровня 5 звезд: Poesia, Musica и Magnifica. Кроме ставшего хитом маршрута «Музыка фьордов и города Балтики» в этом сезоне клиенту предложат круизы «Курс на Европу», «На краю Старого Света», «Европа с Севера на Юг». Будет выполнен один 22-дневный рейс из Петербурга в Одессу с посещением более чем десятка зарубежных стран.

На всех круизах MSC гарантированы наличие русской группы и услуги русскоговорящего сотрудника Ras Group на борту.

Лайнеры Costa Cruises, главного конкурента MSC за российского туриста, в Петербурге будут довольно частым гостем: в навигацию 2013 года, по предварительным данным, суда Pasifica, Luminosa, NeoRomantica и Fortuna выполнят в город на Неве 20 судозаходов.

«МЕСТЕЧКОВЫЕ» ПРОБЛЕМЫ

Из 25 круизных компаний, регулярно выполняющих заходы в Петербург, посадку пассажиров в нем выполняют только две — Costa и MSC. В связи с ростом спроса сесть в родном порту на круизное судно для россиян становится еще сложнее. Проблема обусловлена политико-экономическими причинами. С прошлого года финские власти

грозятся по полной программе досматривать всех пассажиров (включая иностранцев) в Хельсинки в том случае, если до столицы Финляндии посадка пассажиров осуществлялась в порту Петербурга. В результате большинство круизных компаний посадку пассажиров в Петербурге не делают.

Да и MSC и Costa из города на Неве сразу же ведут свои лайнеры не в соседнюю Финляндию, а в Германию или Данию.

Есть и внутригородские трудности, связанные с круизным туризмом. Почти все портовые мощности Петербурга по приему круизных судов находятся на Васильевском острове, и до основных достопримечательностей города (Русский музей, Пушкин, Эрмитаж и т. д.) туристам нужно доставлять на автобусах. Легко посчитать, что в пиковые летние дни для этого необходимо около 200 машин вместимостью до 50 человек. Если учесть, что «пробковая» ситуация на питерских дорогах, особенно в центре, мало отличается от московской, а летом 2013 года один из двух ближайших мостов из-за ремонта будет наполовину закрыт — положение и впрямь патовое.

«Проблема во многом могла бы быть решена при использовании внутригородского водного транспорта, — считает руководитель Ассоциации владельцев пассажирских судов Санкт-Петербурга Евгений Зубарев. — Вполне логично пересаживать пассажиров круизных лайнеров на такой транспорт, чтобы без всяких пробок доставить их к Эрмитажу или в Петергоф». Согласен с ним и президент УК «Морской фасад» Серик Жусупов. Однако выполнять такую операцию фактически негде: речной пассажирский порт, который должен был появиться по соседству с «Морским фасадом», до сих пор существует лишь на бумаге.

ГЛАДКО НА БУМАГЕ

Согласно перспективным планам «Морского фасада», его пассажиропоток в период до 2020 года станет расти с ежегодным темпом в 6%. При этом число круизных судозаходов увеличится незначительно: в 2020 году, например, «Морской фасад» планирует принять 254 круизных судна, на которых в Петербург смогут прибыть 634 тысячи пассажиров. К тому времени порт в целом собирается обслуживать почти 1,2 млн человек в год, поскольку все же намерен принимать и паромы (в 2020 году планируется принять 276 паромных судов с общей численностью пассажиров в 544 тысячи человек).

ПАССАЖИРСКИЕ КРУИЗЫ В ПОРТУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ГОД	КОЛИЧЕСТВО ПАССАЖИРОВ, ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК	КОЛИЧЕСТВО СУДОЗАХОДОВ
2005	300	364
2006	306	299
2007	299	274
2008	396	317
2009	428,5	323
2010	364,5	273
2011	456,5	298
2012	486	304
2013 (прогноз)	530	310

Источник: Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга

Нет плохой погоды?

Директор по внутреннему туризму компании «ВодоходЪ» **АНДРЕЙ СМОЛИН**: «Попытки анализа ситуации на внутреннем рынке круизов позволяют говорить о том, что какой-то ясной картины здесь мы еще не наблюдаем».



ТРИ РЕЧНЫХ КИТА

»» Новые комфортабельные речные суда на реках и озерах России способны решить три главные проблемы рынка. Первая – это невозможность полностью удовлетворить спрос на продукт более высокого качества по приемлемым ценам. Вторая – недостаточная осведомленность населения о круизах как таковых. Выход новых теплоходов создаст мощный информационный повод и даст толчок к росту спроса. И третья, новые суда повысят доверие клиентов к турпродукту, дадут уверенность в его безопасности и высоком качестве.

Не секрет, что два последних сезона были сравнительно неудачными, причем в 2012 году отмечалось дальнейшее падение спроса по отношению к 2011 году.

Из-за этого, несмотря на рост себестоимости продукта, большинство операторов сделали все, чтобы рост цен был минимальным и фактически имел форму индексации существующих расценок.

В нашей компании цены даже не были проиндексированы, то есть клиент может приобрести продукт на навигацию 2013 года по расценкам 2011 года.

Возможно, эти усилия не напрасны, поскольку сейчас мы наблюдаем некоторое увеличение объемов продаж по сравнению с аналогичным периодом прошедшего сезона. Но какой-то окончательный «диагноз» ставить, поверьте, еще рано.

Если говорить о рынке въездного туризма, то здесь 2012 год также обозначил серьезное ухудшение ситуации. Если ранее мы еще могли говорить о стагнации на въездном направлении со стороны туристов из европейских стран, то результат 2012 года иначе как падением рынка назвать нельзя. Даже сезон 2009 года, на который все ссылаются как на «кризисный», не принес таких печальных результатов.

Мы по-прежнему фиксируем серьезный спад спроса со стороны государств, экономика которых находится в наиболее трудном положении. Это, прежде всего, Испания и Италия. Франция и Германия, экономические лидеры Европы, также не спасают положение: сохранение турпотока французов и немцев не может компенсировать падение по другим направлениям. Таким образом, мы можем уверенно говорить о падении европейского рынка на въезде. Турпоток из таких стран, как США, Канада, Австралия, пока остается стабильным.

Больше всего трудностей у турфирм вызывает ведение грамотной ценовой политики. В связи с падением спроса у многих компаний возникает желание привлечь как можно больше клиентов за счет различного рода сиюминутных «горящих» предложений, а это, как мы неоднократно повторяли, путь в никуда. Такая тактика губительна для рынка: может показаться, что привлечение клиентов за счет низких цен поможет одномоментно спасти «провальный» рейс. Однако подобные шаги приводят к таким нежелатель-

ным последствиям, как общее падение спроса на турпродукт, рост недоверия клиента к ценам и турфирмам, невозможность работать по схеме раннего бронирования. Сейчас цена должна повышаться в связи с ростом себестоимости тура, но мы стараемся избежать этого, чтобы сохранить имеющийся уровень спроса.

Серьезную проблему представляет конкуренция со многими выездными направлениями. Для наших соотечественников определяющим фактором при выборе тура является цена. Люди подчас готовы рисковать собственной жизнью и здоровьем, отправляясь в страны с нестабильной политической ситуацией, если на этом направлении предлагают дешевые туры. В результате человек оказывается перед выбором между отдыхом в своей стране и поездкой за рубеж по практически одинаковой цене. Побеждает во многих случаях загранпоездка.

Если говорить о специфических проблемах круизных операторов, то здесь я бы выделил не всегда продуманный подход к вопросу о требованиях безопасности при перевозке на речных судах. Требования к безопасности, бесспорно, должны быть самыми серьезными и мы, как социально ответственная компания, полностью разделяем это убеждение. Но не менее важной задачей является налаживание механизма по контролю их соблюдения. Зачастую мы получаем информацию о новых требованиях, которые вводятся в срочном порядке, их выполнение требует от нас серьезных затрат. А механизм контроля за соблюдением требований оказывается абсолютно «сырым».

Кроме того, ситуация на внутреннем рынке зависит от климатических условий в средней полосе России, где проходят предлагаемые нами туры. Мы отмечаем прямую зависимость числа покупателей от погоды за окнами офиса продаж. Люди вспоминают о теплоходах, когда пригревает солнце, температура повышается и для комфортного самочувствия хочется оказаться поближе к воде. Ну, а если мыслить более глобально, то улучшить ситуацию может только качественный скачок в развитии сферы речного туризма, который можно сделать за счет строительства новых судов, что на сегодняшний момент реализуемо исключительно при условии государственной поддержки.

Искусственные рифы

Итоги 2012 года и успешные продажи начала 2013 года позволяют специалистам круизного рынка говорить о подъеме направления, во многом связанном с наличием отложенного спроса. О ситуации в целом и о некоторых «подводных камнях» корреспондент «ТБ» беседует с генеральным директором петербургской компании Astarta Group **ОЛЬГОЙ СМЫЧКОВСКОЙ**.

подготовил ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Тенденция налицо: все крупные круизные компании мира рассматривают Россию как очень перспективный рынок. Однако для наших операторов и их клиентов в этом есть как плюсы, так и минусы. Какие?

Сейчас очень многое значит наличие на борту русскоязычного сервиса, а также проведение на родном для наших туристов языке экскурсий. Уверена, что круизные компании, на лайнерах которых такие услуги в полном объеме или хотя бы частично уже есть (MSC, Costa, NCL), получают преимущество.

Идет передел рынка продаж круизного турпродукта: российские покупатели круизов все чаще склоняются к их приобретению у российских же представителей мировых гигантов. Это объясняется тем, что клиент получает больше гарантий и услуг, значительная часть которых предоставляется ему бесплатно.

У наших операторов появилась возможность организовать на своих сайтах автоматическое обновление данных с сайтов круизных компаний, наладить онлайн-бронирование. При этом продвигаться на рынке пытаются и агенты круизных компаний, работающие в Европе: сайты у них вполне современные и способны привлечь часть наших клиентов из числа тех, кто особенно не разбирается. Но, не являясь зарегистрированными в РФ туроператорами, они продают круизы без всякой гарантии и страховки. Если закроются — никто ничего не получит.

Что касается причин, сдерживающих российский круизный турпоток, то для каждого региона они свои. В Москве цена на тур не имеет большого значения — там рост продаж скорее сдерживают устаревшие стереотипы: люди нередко не рассматривают круиз как возможный вариант отдыха. Несмотря на преимущества (в том числе ценовые), часть потенциальных покупателей уверена, что круиз — это не для них. Не привыкли, хотя при существующих ценах недельный круиз вокруг Италии при более высокой степени комфорта будет стоить столько же (или дешевле), чем наземный тур. В Петербурге, а тем более в регионах, уровень доходов ниже. Поэтому и количество реализуемых круизов отличается. В южных регионах,

например, востребованность круизов ниже. Особенно осторожно клиенты подходят к первому бронированию: при повторной поездке туристы, как правило, выбирают каюты более высоких категорий, обращают больше внимания на уровень компании. Клиенты из регионов более «привязаны» к русскоязычному сервису: для них этот вопрос может иметь принципиальный характер. Costa Cruises, Carnival Cruise Line и MSC, например, пользуются огромной популярностью благодаря русскоязычному сервису и ценовой политике. Если такой сервис есть, то даже не слишком комфортные условия размещения имеют меньшее значение.

В свое время мы продавали круизы компании «Метрополис». Да, по разнообразию видов сервиса их лайнер был не очень похож на нынешних океанских гигантов. Но... Рейсы выполнялись из удобных для россиян портов (Петербург, Сочи, Одесса), обслуживание было «заточено» под них, а круиз происходил в стиле «Аншлага» — сплошное веселье. Несмотря на высокие цены, продукт, особенно в регионах, продавался на ура. Другой пример — «Кристина Катарина». В ее случае не слишком комфортные условия компенсируются шикарными маршрутами и чартерными перелетами под круиз из Хельсинки. И, опять же, экскурсиями на русском языке.



«25 негрятят»

Конкуренция за клиента не всегда носит экономический характер. Показательна история запуска из Петербурга летом 2012 года круиза на лайнере NCL Norwegian Sun, которая оказалась не слишком удачной. И вовсе не потому, что был плох маршрут или лай-

нер — они-то как раз были отличными. Однако из-за визовых проблем, созданных искусственно, лайнер не смог осуществлять посадку пассажиров в порту Петербурга: иначе финские власти обещали полную визовую проверку всех пассажиров в Хельсинки. В результате сейчас

из 25 круизных компаний, осуществляющих заходы в Петербург, посадку пассажиров в нем выполняют только две (Costa и MSC). Но если ситуация будет как-то урегулирована — российский круизный рынок явно получит дополнительный стимул к развитию.

Три шага до круиза мечты

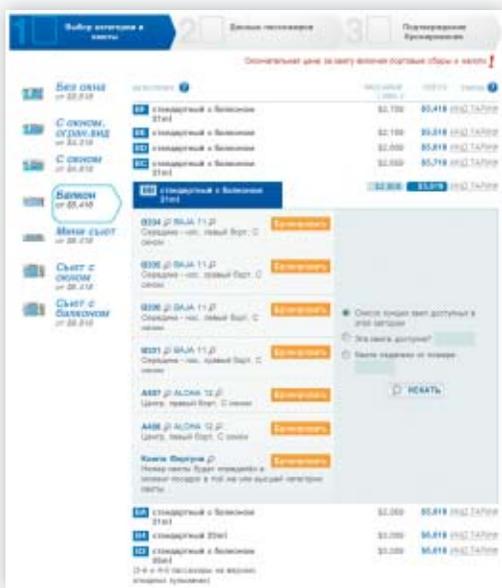
«Бриз Лайн», ведущий туроператор по морским круизам в России и СНГ, закончил работу над системой онлайн-бронирования круизной компании Princess Cruises

Агенты могут самостоятельно зайти в базу данных Princess, выбрать и забронировать своим клиентам любую каюту, которая на данный момент есть в продаже по всему миру. Если на сайте агента, подключенного к онлайн-системе бронирования круизов Princess Cruises, установлена наша поисковая система, то и частные клиенты через сайт этого агента могут самостоятельно забронировать себе каюту и оплатить ее в офисе турфирмы, на сайте которой они выбрали себе круиз. В своем «личном кабинете» на нашем сайте www.breeze.ru вы можете бронировать места, которых нет в продаже в общей системе. Это места из наших блоков.

Поисковик дает возможность искать круиз по многим параметрам: по региону плавания, классу лайнера, сезону, круизной компании, продолжительности и предполагаемому бюджету поездки.

Далее вы попадаете собственно в систему бронирования. На первом экране необходимо ввести логин и пароль (если вы являетесь зарегистрированным пользователем системы). Вы также можете продолжать бронировать дальше как частное лицо. Регистрация для частных лиц не требуется. На этом же экране вам будет предложено выбрать количество пассажиров в каюте — от одного до четырех, указать возраст пассажиров и страну, в которой вы находитесь и предполагаете купить круиз. На этом этапе вы можете указать номера постоянных клиентов Princess Cruises, если такие есть у пассажиров (это можно сделать и позднее).

ПЕРВЫЙ ШАГ – ВЫБОР КАТЕГОРИИ РАЗМЕЩЕНИЯ И КАЮТЫ



на палубах), а потом — конкретный номер каюты. Вы получаете список из лучших, по мнению круизной компании, кают, но также можете запросить наличие конкретного номера или самой близкой к нему каюты. Вы можете открыть и посмотреть план той палубы, на которой находится выбранная

вами каюта, а также схему каюты. На этом экране отражена и полная стоимость каюты, включая все налоги и сборы. Вы также можете ознакомиться с правилами тарифа, который применяется к выбранной каюте.

ВТОРОЙ ШАГ – ВВОД ДАННЫХ ПассаЖИРОВ



На этом экране вы вводите данные пассажиров. Выбранная вами каюта изымается круизной компанией из продажи на 15 минут, для того, чтобы вы успели завершить процесс брони-

рования. Вводите фамилии пассажиров латиницей — так, как они указаны в заграничном паспорте. До оплаты каюты вы сможете откорректировать данные пассажиров. На этом же экране выбирается система питания в круизе.

ТРЕТИЙ ШАГ – ПОДТВЕРЖДЕНИЕ БРОНИРОВАНИЯ

На экране вы видите всю информацию по вашему бронированию. В частности, размер и сроки предоплаты (если такая опция доступна для выбранного круиза), размер и сроки финальной оплаты. Здесь же можно выбрать способ оплаты круиза и указать свои контактные данные, на которые по завершении процесса вы получите подтверждение на забронированную каюту, а также все другие необходимые для оформления продажи документы.

Обращаем ваше внимание на удобный «помощник», расположенный вверху справа. «Помощник» показывает все, что вы бронировали на текущий момент, дает возможность вернуться на один или два шага назад, оперативно уточнить цены, посмотреть план палуб или схему каюты.

Подключиться к системе онлайн-бронирования компании Princess Cruises можно, посетив наш интенсив и круизную конференцию, которые пройдут с 18 по 20 марта в Москве. Подключиться к системе также могут те, кто уже зарегистрирован в «личном кабинете» на нашем сайте www.breeze.ru.



Ваш круиз за три шага

PRINCESS CRUISES
escape completely

CUNARD

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
PRINCESS CRUISES И CUNARD LINE
В РОССИИ И СНГ

КРУИЗЫ ОТ БРИЗА

ЖДЕМ ВАС НА ВЫСТАВКЕ

МИТТ 2013 – «ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ»
С 20 ПО 23 МАРТА (СТ. М. «ВЫСТАВОЧНАЯ»)
ЭКСПОЦЕНТР | ПАВИЛЬОН 2, ЗАЛ 2, СТЕНД С250

ПРИГЛАШАЕМ НА КОНФЕРЕНЦИЮ

«КРУИЗЫ НА АМЕРИКАНСКИХ ЛАЙНЕРАХ»
19 МАРТА (СТ. М. «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»)
ГОСТИНИЦА «САЛИУТ»



РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ГРУППЫ | ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ | ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

WWW.BREEZE.RU
(495) 926-99-40



PRINCESS CRUISES
escape completely

CUNARD

SEABOURN

Regent
WORLD CRUISES

SILVERSEA

CRYSTAL

КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КРУИЗНЫХ КОМПАНИЙ

PRINCESS CRUISES
escape completely
от 2149\$
66.999 руб

НОВЫЙ ЛАЙНЕР ROYAL PRINCESS 5* LUX NEW
Большое Средиземноморье 13 дн.
ВСЁ ЛЕТО С ИЮНЯ ПО СЕНТЯБРЬ 2013
ИНАУГУРАЦИОННЫЙ КРУИЗ – 23 ИЮНЯ
ВАРСЕЛОНА – ТУЛОН (ФРАНЦИЯ) – ЛИВА/ФЛОРЕНЦИЯ (ИТАЛИЯ) – РИМ –
НЕАПОЛЬ/ПОМПАИ – О. МИКОНОС (ГРЕЦИЯ) – СТАМБУЛ (ТУРЦИЯ) –
ЭФЕС (ТУРЦИЯ) – АФИНЫ – ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ, 2 ДНЯ)
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

NEW



PRINCESS CRUISES
escape completely
от 799\$
24.999 руб

ЛАЙНЕР RUBY PRINCESS 5* LUX
Адриатика и Венеция 7 дней
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ВСЁ СЕЗОН С МАЯ ПО НОЯБРЬ 2013
ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ, 2 ДНЯ) – ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) – О. ХОРФУ (ГРЕЦИЯ) –
ОЛИМПИА (ГРЕЦИЯ) – АФИНЫ (ГРЕЦИЯ)

PRINCESS CRUISES
escape completely
от 1499\$
45.999 руб

ЛАЙНЕР RUBY PRINCESS 5* LUX
Средиземноморские Каникулы 13 дней
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ВСЁ СЕЗОН С МАЯ ПО НОЯБРЬ 2013
ВЕНЕЦИЯ (ИТАЛИЯ, 2 ДНЯ) – ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) – О. ХОРФУ (ГРЕЦИЯ) –
ОЛИМПИА (ГРЕЦИЯ) – АФИНЫ (ГРЕЦИЯ) – О. МИКОНОС (ГРЕЦИЯ) – ЭФЕС (ТУРЦИЯ) –
О. САПОРИНИ (ГРЕЦИЯ) – НЕАПОЛЬ/ПОМПАИ (ИТАЛИЯ) – РИМ

PRINCESS CRUISES
escape completely
от 1599\$
49.999 руб

ЛАЙНЕР CARIBBEAN PRINCESS 5* LUX
Британские острова, Лох-Несс и Париж 17 дней
04 АВГУСТА 2013 – РУССКАЯ ГРУППА + НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ
29 ИЮНЯ, 16 АВГУСТА 2013 – РУССКИЕ ГРУППЫ
12 И 24 МАЯ, 05 ИЮНЯ, 11 И 23 ИЮЛЯ 2013
ЛОНДОН (АНГИЯ) – О. ГЕРНСИ (АНГИЯ) – КОРК (ИРЛАНДИЯ) – ДУБЛИН (ИРЛАНДИЯ) –
ПЛАТБО (ШОТЛАНДИЯ) – БЕЛФАСТ (СЕВ. ИРЛАНДИЯ) – ОРКНЕЙСКИЕ О.ВА. (ШОТЛАНДИЯ) –
ЛОХ-НЕСС (ШОТЛАНДИЯ) – ЭДИНБУРГ (ШОТЛАНДИЯ) – ПАРИЖ (ФРАНЦИЯ) – ЛОНДОН (АНГИЯ)

PRINCESS CRUISES
escape completely
от 1499\$
45.999 руб

ЛАЙНЕР SUN PRINCESS 5*
Вся Япония в круизах 10/13 дней
27 АПРЕЛЯ, 06 МАЯ 2013
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ТОКИО – АОМОРИ (ЯПОНИЯ) – Ю. КОРЕЯ – КИАНДЖА (2 ДНЯ) – ГОРОД САМБРАВЕ
И ТЕШУ – ФЕСТИВАЛИ В ЯПОНИИ – КИОТО (ГОРОД ТЫСЯЧИ ХРАМОВ) –
НАГОЯ (РОДИНА ТОЯТЫ) – ТОКИО (ЯПОНИЯ)

PRINCESS CRUISES
escape completely
от 999\$
29.999 руб

ЛАЙНЕР DIAMOND PRINCESS 5* LUX
Китай и майские в Японии 8 дней
03 МАЯ 2013 – РУССКАЯ ГРУППА + ЭКСКУРСИИ
НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ + НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ
ЛЕКИН (КИТАЙ) – ДАЛЬ (КИТАЙ) – ПУСАН (Ю. КОРЕЯ) –
ОСАКА, КИОТО (ЯПОНИЯ) – ТОКИО (ЯПОНИЯ)



ЦЕНЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ СДАЧИ В ПЕЧАТЬ

7 ИЗ 10
ЛЮБИТЕЛЕЙ
КРУИЗОВ В РОССИИ
ПРЕДПОЧИТАЮТ
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ
С НАМИ



Парадный вход в историю

В Парадных сенях Государственного Исторического музея недавно состоялось долгожданное для Москвы событие. Презентация первой в столице туристической карты Moscow Pass для российских и иностранных гостей. Место для мероприятия было выбрано весьма удачно – одно из самых знаковых и значимых в стране. ГИМ хранит множество уникальных экспонатов, связанных с нашим прошлым и настоящим. И вместе с тем ведет активный живой диалог с любителями истории.

Музеи – профессионалы туриндустрии. «Речь идет не только о росте количества посетителей в нашем музее и модернизации доступа в ГИМ, но и о повышении туристической привлекательности Москвы, об интеграции ее музеев и объектов культуры в международную туристическую систему, о повышении туристического статуса города», – говорит директор Государственного Исторического музея **АЛЕКСЕЙ ЛЕВЫКИН**.

ПОДГОТОВИЛИ ЕЛЕНА ОЛЬШАНСКАЯ, ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

Какими особенно важными для вас событиями отмечен нынешний год? 2013 год — год 400-летия династии Романовых. Мы разработали целую программу, которая включает дальнейшее совершенствование экспозиции в Боярских палатах. Уже выполнили работы по изготовлению золотых тканей, сделанных по технологии XVII века — из шелковых нитей, с применением тонкой крученой серебряной и позолоченной проволоки. Из такой ткани шились предметы церемониала и одежда. Также она использовалась в богатых домах для обивки стен вместо обоев. Сейчас готовим трапезную палату бояр Романовых в том виде, в каком она могла существовать в XVI веке.

В марте мы откроем большую выставку, посвященную первым Романовым на русском троне — Михаилу Федоровичу и Алексею Михайловичу. В ней примут участие многие ведущие российские и зарубежные музеи.

В 2013 году заканчивается год культурного обмена России и Германии. Его завершающим аккордом станет выставка «Эпоха бронзы», которая представит коллекции Эрмитажа, Пушкинского музея и Исторического музея, в том числе уникальные памятники, найденные во время раскопок Шлимана в Трое. Выставка начнет работу в Эрмитаже, а потом переместится в Исторический музей.

Осенью мы откроем еще одну выставку, связанную с 400-летием династии Романовых. Это выставка исторического портрета, где будут представлены лица всех представителей этой династии.

На что вы делаете акцент в экскурсионных программах музея и его филиалов — на эпоху, на уникальность объектов или на темы? Конечно, на уникальность объекта. Например, собор Василия Блаженного. Это действительно уникальный объект. В 2011 году мы сделали там новую экспозицию, посвященную его истории. Но главное, это сам храм.

Вообще Исторический музей призван рассказывать об истории России. Я понимаю, что иногда, когда иностранные туристы отдыхают, им не очень интересно слушать об истории какого-то другого государства. Но мы представляем историю на уникальных памятниках, которые подчас существуют в одном-единственном экземпляре. И они ничуть не хуже, чем те, которые хранятся, к примеру, в Британском музее. Это древняя иконопись, произведения живописи, ювелирное искусство, оружие, предметы декоративно-прикладного искусства, памятники археологии.

В прошлом году вы открыли новый объект — Музей войны 1812 года. Расскажите о нем.

Это был очень сложный проект. За два года нам пришлось спроектировать и создать экспозицию совершенно нового музея. Нам эта работа удалась. Музей оказался очень ярким, он находится в интересном архитектурном пространстве. С одной стороны его ограничивает памятник XVIII века, с другой — конца XIX века. Между ними построен экспозиционный павильон. При создании экспозиции использовались современные мультимедийные технологии, что позволило нам создать сильный информационный ресурс и даже воссоздать утраченные шедевры, например, панораму «Березина».

Вы превосходите следующий вопрос и начали рассказывать о новых подходах. Они в области технологий? Работа по совершенствованию музея продолжается. Мы готовим целую систему аудиогидов, которые сразу будем переводить на иностранные языки. У многих наших посетителей есть смартфоны, планшетные компьютеры. Мы хотим, чтобы они могли получать информацию прямо на свои мобильные устройства.

Вы сотрудничаете с туристическими фирмами? У нас подписаны договоры с 56 туристическими организациями. Однако сегодня мы не удовлетворены нашим сотрудничеством. Считаю, что охват московских музеев туристами пока незначителен. Это видно в сравнении: в Лондоне и в Париже музеи переполнены туристами. Что удивительно, потому что нередко статус того или иного музея не очень высок.

У нас на территории Москвы турфирмы, как правило, работают активно только с одним-двумя музеями. В первую очередь это Московский Кремль. Там большой наплыв гостей, потому что традиционно считается, что каждый приезжающий в Москву должен посетить Кремль. Более того, мы прекрасно знаем, что турфирмы как бы оставляют музеи «на потом» — после переезда в Санкт-Петербург.

Интересно, иностранных туристов больше привлекает то, что связано с Россией или Советским Союзом? Их интересует все. Например, Покровский собор. Но к нам приходит и очень много запросов о том, чтобы мы продолжили работу и создали экспозицию XX века. Это одна из наиболее востребованных тем.

Такой обширный музей, как ваш, не может ограничиваться только экспозициями. Наверное, у вас есть и интерактивные программы?

Интерактивные программы в основном проводят-

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Левыкин Алексей
Константинович

МЕСТО РОЖДЕНИЯ

Москва, 1959 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ им. М.В. Ломоносова,
исторический факультет,
специалист по русским
средним векам

КАРЬЕРА

Музей Ленина, экскурсовод.
Музей Кремля, хранитель
коллекции холодного
оружия — научный
руководитель. С 2009 года —
директор Государственного
Исторического музея

НАУЧНЫЕ РАБОТЫ

Диссертация «История
русской артиллерии второй
половины XVII века»

Автор книги «Московский
Кремль. Императорская
Рюст-камера»

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ

Английский

ХОББИ

Работа



« Сейчас нас посещают около 850 тысяч человек ежегодно. Этого недостаточно. Мы хотели бы больше миллиона. А еще лучше — два, как в советские времена. ГИМ серьезно модернизирует сферу приема. Одними из первых в Москве мы внедрили систему ticket.net. К концу будущего года должна появиться система продажи билетов в режиме онлайн »

**АЛЕКСЕЙ
ЛЕВИКИН**

ся в главном здании музея. В большей степени они рассчитаны на детскую аудиторию, но дети ведь одни не приходят, поэтому получается, что это программы для всех. У нас много игровых программ, связанных и с древнейшей историей России и с Петром I. Для них мы приглашаем актеров, и все это проводится в больших залах. Очень интересна программа «Поезд времени». Она проходит на территории всего музея, где в залах вместе с экспонатами гостей встречают персонажи той или иной эпохи. Во время каникул подобные программы проходили в Палатах бояр Романовых в Зарядье.

Как вы сотрудничаете с Комитетом по туризму и гостиничному хозяйству Москвы?

Чем он вам помогает? Мы ведем активную совместную работу. Начали ее в прошлом году, провели два семинара. Пытаемся добиться сдвигов в работе с турфирмами. Хотя я понимаю, что это очень сложный вопрос. Москва — «тяжелый» город для туризма. Пробки, уровень питания, цены за гостиницы ...

...И сервиса, кстати говоря. В кассах музеев с этим нередко сталкиваешься. Встречаются и грубость, и хамство...

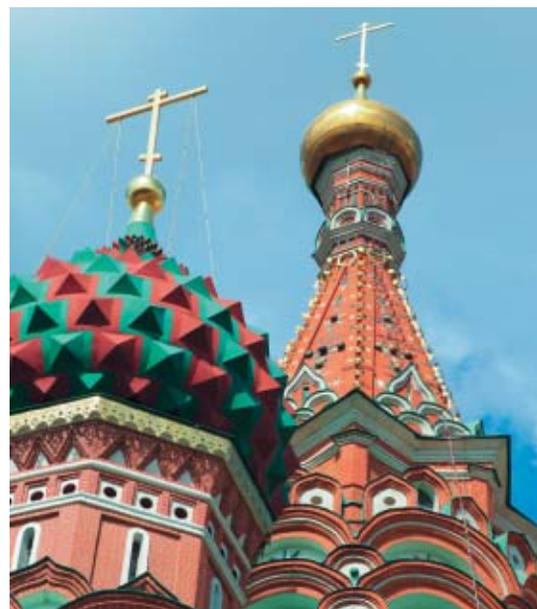
И это тоже. Очень часто сталкиваешься с тем, что сидит в кассе человек, который считает, что ему все обязаны. Но если люди приходят к нам через турфирму, то совсем другое обслуживание. Билеты покупаются заранее, через автоматизированную систему.

У вас, я знаю, открылся Туристический информационный центр?

Да, Комитет по туризму и гостиничному хозяйству обратился к нам с такой просьбой, и мы сделали первый в Москве туристический инфоцентр. Мы хотим продолжить эту работу и переместить его поближе к Красной площади. Либо на Никольскую, либо на проезд Воскресенских ворот. ТИЦы необходимы, без них Москва очень проигрывает другим городам мира.

На ваш взгляд, есть ли перспективы развития одной из самых уникальных исторических улиц Москвы — Варварки?

Музеи на Варварке — это уникальный комплекс, я говорю не только о нашем музее. Хотя нам сильно мешает ситуация в Зарядье. Мы потеряли много туристов после уничтожения гостиницы «Россия». Это был крупный трехзвездный отель, который давал хороший поток людей. Они шли в Покровский собор, в Исторический музей. Как только гостиницу уничтожили, мы сразу почувствовали это на себе. А вообще это интересный участок. Ведь в Москве можно по пальцам пересчитать памят-



ники светской архитектуры XVI–XVII веков, такие как палаты бояр Романовых. Подобные объекты в Западной Европе рекламируются и продаются туристическими операторами, даже если в них нет хороших коллекций.

А так называемый Измайловский остров?

Этот музейный проект мы только начали реализовывать. Сейчас эта территория требует больших капиталовложений. Нам надо осознать, как мы будем ее использовать. Мы получили помещения не дворцового типа, поэтому в первую очередь хотим решить насущные административные задачи, которые помогли бы нам освободить площади в центральной части острова. Но мы все же переведем туда свои коллекции и получаем дополнительные зоны для экспозиции. Будем использовать их для представления истории Измайловского острова, для выставочного зала, где можно было бы показывать временные выставки. Например, тех работ, которые выходят после реставрации.

Когда планируете начать?

Работы много, не на один год. Если финансирование будет достаточным, то к 2017 году мы сможем создать там реставрационный центр, улучшить условия для работы с посетителями. Мы предложили сделать в Измайлово депозитарий открытого типа, где предметы не только хранятся, но и демонстрируются. В Москве это был бы первый такой опыт. У нас есть лучшая в России коллекция: бронза, дерево, мебель, ткани, костюмы, декоративно-прикладное искусство. На ее базе в Измайлово может быть создан музейный центр, не уступающий знаменитому музею Виктории и Альберта.

Приглашаем посетить **WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»:**

ВЕСНА
2013

МАРТ

18.03	Казань	гостиница «Корстон», ул. Ершова, д. 1 А
19.03	Самара	«Холидей Инн Самара», ул. Алексея Толстого, д. 99
25.03	Ставрополь	гостиница «Интурист», пр-т Карла Маркса, д. 42
26.03	Краснодар	гостиница «Интурист», ул. Красная, д. 109
27.03	Ростов-на-Дону	отель DON-PLAZA, ул. Бол. Садовая, д. 115
28.03	Волгоград	гостиница «Южная», ул. Рабоче-Крестьянская, д. 18
29.03	Саратов	гостиница «Словакия», ул. Лермонтова, д. 30
28.03	Киров	гостиница «Центральная» 3*, ул. Ленина, д. 80
29.03	Нижний Новгород	Торгово-Промышленная Палата, КЗ «ЮПИТЕР», пл. Октябрьская, д. 1

АПРЕЛЬ

2.04	Челябинск	отель «Холидей Инн Челябинск-Риверсайд» 4*, ул. Университетская наб., 18
3.04	Уфа	AZIMUT Отель Уфа, Проспект Октября, д. 81
4.04	Пермь	гостиница «Амакс Премьер-отель» 3*, ул. Орджоникидзе, д. 43
5.04	Ижевск	гостиница Park Inn Izhevsk 4*, ул. Бородина, д. 25
8.04	Омск	гостиница «Ибис Сибирь-Омск» 4*, ул. Ленина, д. 22
9.04	Тюмень	отель «Тюмень» 4*, ул. Орджоникидзе, д. 46
10.04	Сургут	отель «Бизнес Отель», пр-т Мира, д. 42, строение 1
18.04	Баку	отель Marriott Absheron, пл. Азадлыг, д. 674
22.04	Мурманск	отель «Парк Инн Полярные Зори» 3*, ул. Книповича д. 17
23.04	Архангельск	отель «Пур-Наволок», Набережная Северной Двины, д. 88, корп. 1

Во время workshop проводится лотерея для посетителей с призами от участников, вход свободный

Список участников:

ANEX TOUR, Compagnie De Vichy, Coral Travel, DANKO Travel Company, DSBW Екатеринбург, Hotelbook, Hotel Jardin Tropical, Imperial Travel, JA Resorts & Hotels, Online Voyage, Open Tour, Open Up, Pac Group, Pegas Touristik, Space Travel, Sunmar Tour, АВАНТИ - чешское туристское агентство, Ависта, Акрис, АLEAN, Альфа Тревел Консультантс Германия, Английский Клуб, АРТ-ТУР, Астравел, Библио-Глобус, Веди тур групп, Вест Тревел, Випсервис, Газета «Про Туризм и путешествия», Глобал Тревел, Голубая Птица, Де Визу, Дельфин, ЕвробизнесТур, Интерштамп, туристическая сеть Каприз, Курорты Зауралья, Лабиринт, Ла тур, Мир СПб, Музыка Путешествий, Петротур, Планета Сочи, Примавера, РВС, Роза ветров Юг, Роза Хутор Тюлип Инн, РоссТур, Русалтурс, Самараинтур, Согласие, Солвекс-Трэвэл, Спутник Ростов, Телетрейн, Трансаэро Тур, Туртранс Вояж, Туроператор Ай Ти ЭМ групп, Тюменьзарубежтур, Чайна Лайн, Чайна тур энд Бизнес тревел, Экка-Сочи-Трэвэл, Экспресс-Лайн, Эрцог, Юрмальский туристический инфоцентр и др.

ОРГАНИЗАТОР:
WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

 Workshop
ТУРБИЗНЕС

ИСПАНИЯ – СТРАНА-ПАРТНЕР
WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»



Дополнительная информация:

по тел.: (495) 723-72-72, workshop@tourbus.ru, www.tourbus.ru
Евгения Шуманская, Кристина Сивова

Турбизнес
Travel Trade Russia

WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» с 1998 по 2012 год – 260 деловых встреч в 45 регионах России, стран СНГ и Европы

Загадки природы И ТОПОНИМИКИ



Упавший на Урале метеорит может превратить Чебаркуль в частности и Челябинскую область в целом в место туристического паломничества иностранцев и россиян

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ, ГЕОРГИЙ ОСИПОВ



« Метеорит упал в озеро примерно в двух километрах от городского пляжа. Ближайший к месту падения берег принадлежит Гослесфонду. В окрестностях города есть десяток санаториев, гостей которых можно вывозить на экскурсию к месту падения »

АНДРЕЙ ОРЛОВ

Мэр Чебаркуля

« **О** т иностранцев поступают разные заказы — от индивидуальных поездок к месту падения метеорита до организации туристических групп до 48 человек, — рассказала в интервью РИА «Новости» владелица челябинского турагентства «Акбэст Тур» Марина Алексеева. — Наибольший интерес проявляют японцы.

ЧТО ТАКОЕ ЧЕБАРКУЛЬ

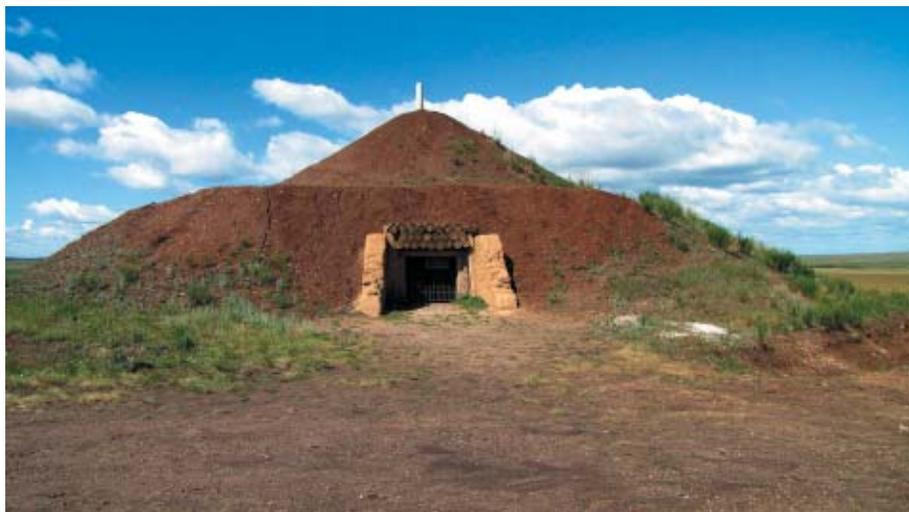
Вопрос с ценами на подобные программы пока не решен, для этого необходимо продумать вопрос доставки иностранных туристов в Челябинск и маршрут поездки, включающей посещение озера Чебаркуль. «Место падения метеорита — это, конечно, интересная, но не единственная наша достопримечательность. Хочется, чтобы у иностранных туристов остались только хорошие впечатления о России, поэтому к разработке тура мы подойдем серьезно», — заявила Марина Алексеева. Планы по организации подобных программ есть и у других турфирм. «Наши зарубежные партнеры в один голос говорят, что событие такого масштаба не может не привлечь туристов из разных стран. Сегодня все чаще поводом для путешествий становится специальный интерес, определенная тема. И падение метеорита, несомненно, уже привлекло внимание к Уралу тех, кто интересуется этой темой», — рассказал директор

компании «Екатеринбургский центр гидов» Константин Брыляков. По его словам, было бы интересно разработать маршрут, например, от Екатеринбурга до Челябинска, включив в него посещение озера Чебаркуль, куда упал метеорит, а также наиболее интересные города Челябинской области — Златоуст, Миасс и другие, в которых туристы смогут посетить местные музеи и полюбоваться природными красотами.

БАКТРИАН И ДРОМАДЕР

На гербах Челябинской области и города Челябинска изображены золотые верблюды под поклажей — двугорбый и одногорбый, бактриан и дромадер. Поклажа, вероятно, символизирует богатое историческое прошлое этого края. Теперь анналы истории пополнились прошедшим здесь метеоритным дождем. До самого конца XX века туристические достопримечательности региона были мало кому известны. Во-первых, из-за перенасыщенности секретными военными предприятиями образованной лишь в 1930-х годах области. Во-вторых, из-за того, что такие жемчужины мировой цивилизации, как городище Аркаим, просто еще не были открыты. Теперь Челябинская область, по площади превосходящая такое европейское государство, как Австрия, является постоянным гостем крупных туристических выставок и все активнее заявляет о себе на российском туррынке.

Курган «Темир» в историко-культурном заповеднике «Аркаим».



Минувшей осенью область фактически присоединилась к соглашению Пермского края, Тюменской и Свердловской областей, задачей которого является создание межрегиональных туристских маршрутов. Тематикой их, в числе прочих, является и горнозаводская цивилизация, оставившая очень заметный след на территории нынешней Челябинской области.

ПОРТ-АРТУР, ВАРНА, ФЕРШАМПЕНУАЗ

При участии областной администрации недавно был выпущен едва ли не первый универсальный путеводитель по Челябинской области, сделанный если и не по образу и подобию одной из популярнейших европейских серий, то явно с учетом ее опыта и дизайна (Челябинская область: Путеводитель / Составитель Н. Денисова. — Челябинск, 2012. — 400 с. 10 000 экз.). Прямо на обложке книги перечислены важнейшие, с точки зрения составителя Натальи Денисовой, бренды челябинской земли: Аркаим, уральские пельмени, Транссиб, Танкоград, Магнитка, уральские самоцветы, уральский Париж, каслинское литье. Общие географические и исторические сведения об области, информация о каждом из регионов, на которые она делится (центр, север, юг и горнозаводская зона), и о входящих в них административных единицах: о районах — не более одного разворота, о миллионном Челябинске, некогда уездном городке Оренбургской губернии, а также Магнитогорске, Златоусте — специальные разделы. Особо выделены главки о памятниках природы, особенно пещерах, храмах, горнолыжных курортах, очень

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ



симпатична глава о «нетрадиционных» памятниках Челябинска, находящихся в его историческом центре. Полезные для туриста сведения — гостиницы, рестораны, музеи, транспорт, сувениры, связь — вынесены в заключающий книгу раздел.

Еще одна важная особенность издания — удобство пользования, высокий полиграфический уровень, отменное качество больших и малых иллюстраций. При этом несомненные недостатки книги — продолжение ее достоинств.

Безусловно, куда большего внимания заслуживали «недотянувшие» до областного бренда, но тем не менее чрезвычайно колоритные достопримечательности. Например, когда-то заселенная казаками область, где практически все названия населенных пунктов связаны с воинской славой России — Лейпциг, Бородино, Порт-Артур, Варна, Фершампенуаз.

Малые города Челябинской области, например, Троицк — родина Федора Плевако и Ивана Крылова, Верхнеуральск, Кыштым. Вполне можно было бы написать подробнее о «диковинках», которых не найти ни в одном другом регионе: о построенной без единого гвоздя деревянной 15-главой церкви в Верхней Санарке (Пластовский район), о первой в России ГЭС «Пороги», давшей еще в 1910 году первый промышленный ток на предприятия и в крестьянские избы, о храме, посвященном букве «ё».

Существенный недостаток книги — отсутствие списка полезных информационных сайтов, которые могли бы развить и дополнить полученную в путеводителе информацию (особенно это относится к сайтам учреждений культуры).

>>> Прямо на обложке путеводителя перечислены важнейшие бренды челябинской земли: Аркаим, уральские пельмени, Транссиб, Танкоград, Магнитка, уральские самоцветы, уральский Париж, каслинское литье.





Время перечитывать Чехова

Туризм придет на Курильские острова еще до конца текущего десятилетия: это следует из положений долгосрочной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Сахалинской области на 2013–2018 годы». Документ был представлен на состоявшихся в Государственной Думе РФ Днях Сахалинской области, посвященных 65-летию образования региона в его современных границах.

ТЕКСТ
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН

»» К 2018 году объем внутреннего турпотока в Сахалинскую область должен увеличиться до

330

тысяч человек, объем платных туристских услуг – до 760 млн рублей, платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения – до 2,8 млрд рублей.

Программа составлена в весьма критическом и вполне конструктивном ключе. Во введении авторы прямо указывают на достойные сожаления социально-экономические условия, которые являются фоном для намеченного рывка в развитии туризма. Как отмечается в документе, у частного бизнеса отсутствует интерес как к развитию и обустройству территорий даже с наибольшей посещаемостью, созданию мини-кластеров для комплексного предоставления услуг.

Отсутствие инфраструктуры пляжного, бальнеологического, экологического туризма обуславливает равнодушие населения к окружающей среде, что проявляется в виде загрязнения территорий активного отдыха. Недостаточное благоустройство культурно-исторических памятников порождает вандализм подрастающего поколения, формирует определенные стереотипы у иностранных туристов в отношении менталитета россиян. Программу развития туризма на Сахалине планируется реализовать в два этапа: 2013–2015 годы – закрепление позитивных тенденций и создание условий для дальнейшего формирования конкурентоспособного туристского комплекса Сахалинской области; 2016–

2018 годы – создание условий для повышения конкурентоспособности регионального туристского рынка.

СПА НА КУРИЛАХ? УЖЕ СКОРО

В содержательной части программы описано много интересных проектов. Нынешней весной на острове Итуруп начнется строительство туристического комплекса, базой которого станут лечебные серные источники «Жаркие воды». Остров Кунашир также располагает арсеналом лечебно-рекреационных ресурсов, которые позволяют планировать создание инфраструктуры туристско-бальнеологического комплекса. На Курилах оборудуют экологические тропы, в том числе на вулкан Тятя и вулкан Менделеева. Туристы смогут пройти по оборудованным маршрутам и в других частях островной территории – в Сахалинском лососевом парке, по старой японской дороге, к памятнику природы «Озера горы Спамберг», на водопады реки Черемшанка. Развитие этнографического туризма на Сахалине с участием представителей коренных малочисленных народов Севера в местах их традиционного прожи-

САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ



вания и традиционной хозяйственной деятельности определяется как одна из приоритетных задач Концепции устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, утвержденной правительством РФ. Одним из пунктов программы предусматривается воссоздание на территории родового хозяйства «Ларга» традиционной нивхской деревни, включающей также жилища нанайцев, ульчей и эвенков. Выглядеть это будет как этнографический музей под открытым небом.

С благоустройством территорий исторических памятников связан проект создания историко-культурной туристской зоны «50-я параллель» — здесь с 1905 по 1945 годы проходила государственная граница, которая разделяла Россию и Японию, пересекая остров Сахалин на две части.

В рамках программы будут созданы условия для развития новых, не используемых ранее видов туризма, например, конного и яхтенного. Полное отсутствие современных оборудованных пляжей и мест массового отдыха требует срочных мер для развития пляжного отдыха, в первую очередь на территории Анивского, Корсаковского, Холмского и Долинского районов Сахалинской области.

ДЕНЬГИ ЕДУТ, КОГДА-ТО БУДУТ

В программе прямо указывается на то, что инвестиции в туристический сектор экономики на Сахалине сейчас практически отсутствуют, а государственная поддержка носит символический характер. Теперь положение должно в корне измениться: общий объем финансирования по программе на 2013–2018 годы составляет почти 2,4 млрд рублей.

ТОР-5

ПРОЕКТЫ ТУРИНДУСТРИИ В САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Термальный комплекс «Жаркие воды», о. Итуруп

Этнографический комплекс «Ларга», о. Сахалин

Историко-культурный комплекс «50-я параллель», о. Сахалин

Центр зимних видов спорта, о. Сахалин

Экологические тропы на вулканах Тятя и им. Менделеева



В 2012 году в Сахалинской области на стадии реализации находились 14 масштабных проектов, в ближайшие годы будет запущено еще около десятка. Объем туристских услуг за последние пять лет увеличился в 2,5 раза (в 2011 году он составил 364,1 млн рублей). В рейтинге инвестиционной привлекательности область оказалась на пятом месте в стране.

Выступая в Думе, губернатор области Александр Хорошавин подчеркнул, что Сахалин можно считать одним из лидеров по привлечению иностранных инвестиций в региональную экономику: в 2011 году — свыше 7 млрд долларов, а совокупный объем накопленных инвестиций превысил 40 млрд долларов. Ключевыми конкурентными преимуществами Сахалинской области были названы ее географическая близость к динамично развивающимся рынкам в странах АТР, значительные запасы природно-сырьевых и водно-биологических ресурсов.

Серьезная проблема — инфраструктурные ограничения на транспорте, которые в первую очередь сдерживают развитие островной территории. Отсутствие устойчивой связи с внешним миром негативно влияет на жизнь людей и развитие региона в целом.

Так, существующая паромная переправа, созданная в 1960-х годах, морально и технически устарела. Современным технологическим решением этой проблемы должен стать проект строительства мостового перехода через пролив Невельского и железнодорожной линии Селихино — Ныш. Реализация проекта обеспечит третий железнодорожный выход России к Тихому океану через незамерзающие порты Сахалина. Проект нужен и материковой части России, поскольку даст ей кратчайший выход в Азиатско-Тихоокеанский регион.

СПОРТОМ ПО БЕЗДОРОЖЬЮ

>>> Губернатор Сахалина попросил депутатов Государственной Думы РФ поддержать инициативу по созданию в регионе Центра зимних видов спорта, который мог бы использоваться в качестве тренировочной базы российской сборной в рамках подготовки к зимним Олимпийским играм 2018 года в южнокорейском Пхёнчхане. Думский комитет по спорту, физической культуре и молодежной политике поддержал идею внесения сахалинского центра по подготовке сборной России к Олимпиаде-2018 в федеральную целевую программу.



Полет продолжается

Международная ассоциация воздушного транспорта опубликовала статистические данные о работе мировой гражданской авиации в 2012 году. Рост спроса на пассажирские перевозки (5,3%) оказался несколько ниже аналогичного показателя за 2011 год (5,9%), но он превысил средний показатель за 20 лет (5%). При этом коэффициент загрузки пассажирских кресел достиг почти рекордного уровня и составил 79,1%. Спрос на международные перевозки рос более быстрыми темпами (6,0%), чем на внутренние (4,0%). По мнению экспертов ИАТА, в обоих случаях основными факторами роста послужили развивающиеся рынки.

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР

»» **1,3%**
должна составить рентабельность мировой авиаотрасли в 2013 году, согласно прогнозам ИАТА. По сравнению с 2012 годом этот показатель увеличится на 0,3%. Доходы в отрасли должны повыситься с 6,7 до 8,4 млрд долларов.

ДЕРЖАТЬ НОС ПО ВЕТРУ

«Несмотря на преобладающие в последние 12 месяцев неблагоприятные экономические прогнозы, спрос на пассажирские перевозки в 2012 году существенно увеличился, — отмечает генеральный директор ИАТА Тони Тайлер. — Это свидетельствует о том, что мировой рынок авиаперевозок стал неотъемлемой частью современного мира в условиях глобализации. Вместе с тем рекордные значения коэффициентов загрузки показывают, с какой тщательностью авиакомпании относятся к провозным емкостям. Этот рост, а также высокая интенсивность использования самолетов способствовали тому, что в 2012 году, несмотря на высокие цены на топливо, авиакомпании получили приблизительно \$6,7 млрд прибыли. Однако при коэффициенте рентабельности продаж

около 1% отрасль едва держится на плаву». «В 2013 год мы вступаем осторожно, но с оптимизмом, — продолжает Тони Тайлер. — Достаточно высок индекс доверия к отрасли в деловых кругах. Ситуация в зоне евро стабильнее, чем год назад, а США удалось избежать очередного финансового кризиса. Тем не менее сдерживающие факторы все еще оказывают значительное влияние на развитие ситуации». Эксперт считает, что в ближайшем будущем не предвидится снижение завышенных цен на нефть, а рост мирового ВВП ожидается на уровне 2,3%. Тенденция, сформировавшаяся в конце года, скорее всего, приведет к увеличению объемов пассажирских перевозок примерно до 5%. 2013 не принесет каких-либо рекордных результатов с точки зрения доходности, но по сравнению с 2012 годом ситуация все-таки улучшится.

В ГОНКЕ ЗА ЛИДЕРАМИ

На общем фоне темпы развития отечественной гражданской авиации выглядят более чем динамичными. По данным ГосНИИ ГА, темпы роста пассажирооборота российских авиакомпаний в XXI веке почти в три раза превысили темпы роста мирового рынка авиаперевозок. По данным Росавиации, в 2012 году отечественные авиакомпании перевезли более 74 млн пассажиров, пассажирооборот составил почти 196,8 млрд пкм.

По сравнению с 2011 годом пассажиропоток вырос на 15,5%, пассажирооборот — на 17,4%. И это на фоне достаточно высокого показателя загрузки пассажирских кресел — 78,3% (+1,1%). При этом ведущие российские авиакомпании упрочили свои лидирующие позиции на рынке. Если в 2011 году на долю первой пятерки перевозчиков пришлось 57,9% от общего объема пассажирских перевозок в отрасли, то по итогам 2012 года этот показатель увеличился до 62,6%. Пятнадцать авиакомпаний РФ обеспечили 86,5% пассажиропотока и 90,9% пассажирооборота (в 2011 году — 80,6% и 87,5% соответственно). Лидерами в сфере пассажирских перевозок традиционно стали «Аэрофлот», «Трансаэро», «ЮТэйр», S7 и «Россия». Все они продемонстрировали рост производственных показателей на уровне 20–25%.

50 СВОИХ СРЕДИ ЧУЖИХ

За последние 5 лет авиакомпании РФ приобрели около 600 воздушных судов, — сообщает портал AEX.RU. Из них 540 самолетов зарубежного производства и 50 новых российских авиалайнеров. В 2012 году российский парк пополнили 133 пассажирских самолета, в том числе 114 иностранных воздушных судов. В настоящее время действующий коммерческий парк российских авиакомпаний РФ насчитывает 2745 воздушных судов. Доля лайнеров зарубежного производства в парке пассажирских самолетов достигла 63%, а их доля в пассажирообороте оценивается в 93%.

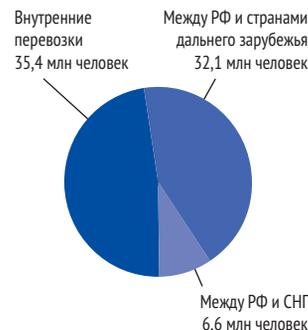
ВЕДУЩИЕ АВИАКОМПАНИИ РФ

«Аэрофлот»	17,7*
«Трансаэро»	10,3
«ЮТэйр»	7,8
S7	6,4
«Россия»	4,2
«Уральские авиалинии»	3,5
«Оренбургские авиалинии»	3,2
«Северный ветер»	2,2
«Глобус»	1,9
«ВИМ-авиа»	1,5

* — пассажирооборот в 2012 году, млн человек

Источник: Росавиация

ПАССАЖИРОПОТОК АВИАКОМПАНИЙ РФ В 2012 ГОДУ



Источник: Росавиация

НОВЫЙ ПОДМОСКОВНЫЙ

Свежая новость — в 100 км от российской столицы может появиться новый международный аэропорт. До него можно будет добраться на «Сапсане» — за час из Москвы и за три часа — из Санкт-Петербурга.

«По предварительным прогнозам, аэропорты Домодедово, Шереметьево и Внуково к 2025 году будут обслуживать 120 млн человек в год и выйдут на свою максимальную мощность, — поясняет первый замглавы дирекции Московского транспортного узла Виктор Еремин. — В связи с этим необходимо построить новый крупный международный аэропорт в Московской области. Процедура выбора места для него начнется после 1 июля, когда консорциум

компаний, создающий модель развития московского авиаузла, представит окончательные результаты работы».

По информации AEX.RU, на сегодняшний день эксперты озвучили несколько вариантов размещения воздушной гавани. Свои площадки для этого предлагают аэропорты Ермолино, Раменское, Клин-5. ГосНИИ аэронавигации считает оптимальным вариантом новую площадку, расположенную в 80–120 км к северо-западу от Москвы.

По словам директора ГосНИИ аэронавигации Сергея Пятко, главная проблема МАУ — большое количество пересекающихся потоков прилетающих и вылетающих воздушных судов и ведомственные ограничения. Именно поэтому площадка аэропорта Раменское и других близко расположенных к столице аэродромов не подходит для масштабного строительства. Новый аэропорт должен взять на себя почти половину пассажиропотока, проходящего через Московский регион.

ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ РФ В 2012 ГОДУ*



* — динамика по отношению к 2011 году

Источник: Росавиация

BudgetAir метит в тройку

На российском рынке интернет-бронирования туруслуг прибавление — запущен онлайн-сервис BudgetAir, являющийся частью голландской корпорации Travix International. Россия стала 18-й страной, в которой корпорация открыла свое представительство. BudgetAir хочет войти в тройку ведущих ресурсов онлайн-бронирования туруслуг в России.

ТЕКСТ
СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

»»» В ближайших планах BudgetAir — разработка единой платформы для бронирования всех услуг, введение автоматической системы сравнения конкурентов, построение базы клиентов BudgetAir и разработка техники для создания клиентских файлов.



«Россия наряду с Бразилией, Китаем и Индией является динамично развивающимся и перспективным рынком. Несмотря на то, что на него непросто войти, мы уверены, что наш международный опыт поможет сделать это быстро и эффективно», — заявил Реймонд Вриенхоек, управляющий директор Travix International.

Его коллега Виктория Дубровская, бренд-менеджер BudgetAir.ru, объяснила, что за последние несколько лет объем российского рынка онлайн-бронирования путешествий вырос в 4,5 раза. Только за прошедший год он увеличился на 45%. Данный сегмент в России лишь формируется, его объем по сравнению с традиционными каналами продаж невелик — около 10–15%. В США он достигает около 60–70%, в Великобритании — 60%, в других странах Западной Европы — порядка 50%. Виктория Дубровская выразила уверенность в том, что иностранные онлайн-агентства начнут приходить в Россию и первое время между ними не будет конкуренции — настолько большой потенциал и широкие возможности для развития есть на российском рынке.

Посетители сайта BudgetAir могут самостоятельно забронировать авиабилет, отель и услуги по прокату автомобиля. Примерно через год онлайн-агентство

пополнится новыми сервисами, такими как аренда домов и квартир, заказ экскурсий и концертов. Один из плюсов BudgetAir заключается в том, что он дает возможность сравнить цены на рейсы различных авиакомпаний в режиме реального времени на любые направления. База данных агентства охватывает 150 авиакомпаний и 72 тысячи отелей в ста странах мира. Лучшие предложения бюджетных авиаперевозчиков занесены в отдельную базу, которая в ближайшее время будет активирована на сайте BudgetAir.ru. «Предлагать charterную перевозку мы не планируем, ее очень сложно бронировать в онлайн. Тем более такие рейсы не всегда выполняются вовремя и формируются порой в последнюю минуту», — пояснила Виктория Дубровская. Среди других преимуществ BudgetAir — круглосуточная поддержка клиентов по всему миру, удобство интерфейса, прозрачность платежей. Ежегодно через компанию проходит 2 млн авиабронирований, она обслуживает 2,5 млн клиентов. Своим принципом BudgetAir считает грамотное сочетание глобального и локального подходов. Объем продаж онлайн-агентства в 2012 году составил 2 млрд долларов, что в два раза больше, чем в 2011 году. «По предварительным оценкам, в 2013 году объем отечественного рынка онлайн-туризма вполне может достигнуть \$10 млрд.

Готовность номер два

Руководство компании «Аэрофлот» конкретизировало планы по созданию бюджетного перевозчика. «Принципиальное решение уже принято, дискаунтер может быть создан через полгода после внесения необходимых поправок в Воздушный кодекс и Федеральные авиационные правила», — заявил глава «Аэрофлота» Виталий Савельев. По его словам, сегодня рассматриваются различные варианты: формирование лоукостера «с нуля» или на базе одного

из уже действующих дочерних предприятий. В парке дискаунтера будет около полутора десятка лайнеров. «Самых лучших», — уточнил Виталий Савельев, хотя конкретные модели машин пока не называются. Не решен еще и вопрос о том, из какого аэропорта бюджетный перевозчик будет выполнять свои рейсы.

Идея создания собственного дискаунтера была впервые озвучена Виталием Савельевым во время его встречи с президентом РФ

в конце 2012 года. Тогда же он назвал основные проблемы, препятствующие реализации этого проекта. Пока Воздушный кодекс РФ запрещает продавать невозвратные билеты. В России нельзя привлекать к работе пилотов-нерезидентов. Кроме того, согласно закону, пассажира на рейсе определенной продолжительности должны кормить и он имеет право на бесплатный провоз 10 кг багажа. Именно отмена этих правил, по мнению руководства «Аэро-



флота», даст импульс к развитию в нашей стране индустрии бюджетных авиаперевозок.

Дом вдали от дома

Основанный в 1949 году перевозчик «El Al Израильские авиалинии» со временем превратился в одно из ведущих авиапредприятий международного класса. По оценке журнала Travel&Leisure, в 2012 году El Al вошла в двадцатку лучших авиакомпаний мира. Собеседник «ТБ» — руководитель отдела продаж El Al в России **ТАТЬЯНА ТОКАРЕНКО**.

БЕСЕДОВАЛА СВЕТЛАНА КОНОВАЛОВА

Что выделяет El Al среди других авиакомпаний? основополагающие принципы нашей работы — эффективность, пунктуальность, профессионализм и, конечно, безопасность. Перед посадкой в самолет все без исключения пассажиры проходят собеседование со службой безопасности. Багаж тоже подвергается специальной проверке. Мы просим туристов, чтобы они относились к опросам и осмотрам серьезно, с терпением. Впрочем, с каждым годом все больше людей понимает, что в современном мире повышенное внимание к безопасности — большой плюс. Также мы прилагаем максимум усилий, чтобы каждый пассажир на борту чувствовал себя комфортно и уютно, поэтому один из наших девизов — «Дом вдали от дома».

У наших соотечественников очень популярен курорт Эйлат, российские перевозчики давно летают в аэропорт Овда. Появится у El Al в ближайшем будущем беспосадочный перелет из России на красноморское побережье Израиля? Открывать новый рейс до Эйлата мы не планируем, но предлагаем пассажирам удобный транзит через Тель-Авив. Пересадка настолько проста, что разберется даже человек, впервые воспользовавшийся стыковочным рейсом. Более того, при индивидуальном бронировании G-класса внутренний перелет предоставляется бесплатно: стоимость билета до Овды будет равна цене билета до аэропорта имени Бен Гуриона. У El Al есть кодшеринговое соглашение с российской авиакомпанией S7. Поэтому жители десяти крупных городов России могут отправиться в Тель-Авив стыковочным рейсом через московский аэропорт Домодедово по специальной цене.

Какие дополнительные услуги вы предлагаете своим пассажирам? Мы предлагаем широкий спектр услуг, большая их часть связана

с сервисом на борту. Например, мы создали специальные условия для пассажиров, которые летят в Израиль на лечение. Они могут перевезти дополнительные 10 кг багажа бесплатно и изменить дату обратного вылета без штрафных санкций. Кроме того, туристам, отправляющимся в страну на лечение, предоставляется скидка на билет до 15%. Для получения всех этих льгот пассажиру достаточно подтвердить цель поездки документом из клиники (это может быть и факс). Родителям, отправляющим детей одним рейсом El Al, мы предлагаем услугу Child Care, благодаря которой взрослые могут быть уверены, что их ребенок находится под присмотром и в надежных руках. Программа El Al Upgrade позволяет повышать уровень обслуживания с туристического до бизнес-класса, предоставляет возможность приобретения дополнительного кресла рядом со своим.

Расскажите о клубе постоянных пассажиров авиакомпании и системе накопления баллов за полеты. Наш клуб постоянных пассажиров позволяет своим членам получать бонусные билеты, повышать класс обслуживания, участвовать в специальных акциях. Постоянные пассажиры накапливают баллы, летая самолетами авиакомпании и приобретая товары и услуги, на которые распространяются партнерские программы. К сожалению, большая их часть работает только в Израиле. Но Москва активно ведет переговоры, и мы надеемся, что уже в ближайшее время сможем предложить партнерские программы членам клуба постоянных пассажиров в России. В El Al также действует программа GlobaLY, в рамках которой компания жертвует сумму в размере 5% от накопленных членами клуба баллов на благотворительные цели. Например, на помощь больным детям и полеты к семьям для солдат Армии обороны Израиля, находящихся за границей.



>>> Парк авиакомпании на сегодняшний день составляют 34 «боинга» различных модификаций. В ближайшем будущем флот El Al пополнится новым лайнером Boeing-787 Dreamliner.

>>> 200
тысяч человек в 2012 году вылетели из Москвы в Израиль на самолетах El Al, это на 5% больше, чем в 2011 году.



Сервисы поиска и продажи туров online

слетать.ру
поиск и бронирование туров

Откройте свой интернет-магазин туров!

Модули поиска
100% актуальные данные в результатах поиска

Прием платежей по пластиковым картам
Быстрый и безопасный способ оплаты туров

Online-консультант
Постоянная обратная связь с туристом

Мобильная версия
Готовый магазин туров для мобильного интернета

Индивидуальный дизайн
Адаптация под Ваш фирменный стиль

И другие сервисы Ваших успешных продаж!

Узнайте больше на www.sletat.ru

Бесплатно со всех городских и мобильных РФ
8 800 700 33 09
info@sletat.ru

Присоединяйтесь:   

Виртуальные пограничники в Пулково

По объемам пассажиропотока в 2012 году аэропорт Петербурга уверенно занял третье место в стране, пропустив вперед только московских конкурентов – Домодедово и Шереметьево.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

По данным ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» (ВВСС), управляющего аэропортовым комплексом, в 2012 году Пулково обслужило 11,1 млн пассажиров — на 16% больше, чем годом ранее. На международных рейсах рост пассажиропотока составил 20%. «Благодаря своему географическому положению и стремлению стать международным авиахабом Пулково имеет весьма благоприятные перспективы, — считает исполнительный директор компании «Авиапорт» Олег Пантелеев. — В отличие от московского авиаузла, над Петербургом воздушное пространство гораздо свободнее, появление в декабре 2013 года современного терминала позволит аэропорту быстро развиваться». Генеральный директор ВВСС Сергей Эмдин заявил, что по итогам 2013 года пассажиропоток воздушной гавани должен превысить 12 млн человек. Для этого в существующих зданиях будут расширены накопители, аэропорт закупит еще 4 больших автобуса, наймет дополнительный персонал, для удобства пассажиров рядом с Пулково-2 появится шатер для пассажиров. В ближайшем будущем в аэропорту Петербурга появится еще больше возможностей для самообслуживания. Речь, в частности, идет об автоматах для регистрации на рейсы и даже о «виртуальных пограничниках». Сейчас идут переговоры с соответствующими службами и, возможно, передовые кабинки паспортного контроля установят в новом терминале Пулково. Суть идеи такова: пограничник будет обслуживать сразу три кабинки, в которых пассажиры (при наличии биометрического паспорта) с помощью считывающего устройства самостоятельно станут себя идентифицировать — сотруднику останется только поставить штамп. Правда, воспользоваться такой услугой смогут только граждане России. На пограничном контроле повысится и общая пропускная способность: для этого в текущем году в Пулково дополнительно откроют еще 10 кабин, доведя их общее количество до сорока. В результате даже летом при необходимости посадки в широкофюзеляжные лайнеры очередей не ожидается.

»» **12** млн пассажиров планируется обслужить в аэропорту Пулково в 2013 году.

АЭРОПОРТЫ РФ В 2012 ГОДУ

Домодедово – 28,2 млн пассажиров
Шереметьево – 25,5 млн пассажиров
Пулково – 11,1 млн пассажиров

Венгрия 2013



vengria.ru

Венгрия – небольшая страна, расположенная в центре Европы. Сюда можно легко добраться из Москвы (прямые перелеты выполняет авиакомпания «Аэрофлот», стыковочные рейсы через Ригу – Air Baltic) и Екатеринбурга (прямой рейс авиакомпании «Уральские Авиалинии»). В будущем планируется открыть воздушное сообщение с Санкт-Петербургом.

Венгрия славится своими термальными источниками и занимает пятое место в мире по запасам термальных вод. Именно благодаря этому оздоровительный туризм стал одним из главных турпродуктов Венгрии, наравне с MICE-туризмом, турами в Будапешт и на Балатон.

В 2012 году в гостиницах Венгрии зарегистрировано 582 тысячи ночевок россиян, что на 32% больше, чем годом ранее. Сегодня Россия прочно занимает третье место среди государств, отправляющих наибольшее количество туристов в Венгрию. В прошлом году Венгрия приняла 149 тысяч гостей из РФ, это на 27% больше аналогичного показателя 2011 года. По продолжительности пребывания в стране россияне занимают первое место – в среднем они проводят в Венгрии почти 4 дня.



Расположение	Центральная Европа
Граничит	Австрия, Словакия, Украина, Румыния, Сербия, Хорватия, Словения
Территория	93 тысячи квадратных километров
Население	9,9 млн человек
Столица	Будапешт (1,7 млн человек)
Крупные города	Будапешт, Дебрецен, Сегед, Мишкольц, Печ, Дьёр, Ниредьхаза
Язык	Венгерский
Валюта	Форинт (HUF)
Климат	Умеренно континентальная зона
Зимнее время	-3 часа (разница с Москвой)
Летнее время	-2 часа (разница с Москвой)
Главные реки	Дунай и Тиса
Крупнейшее озеро	Балатон
Член Европейского Союза	С 2004 года
Член Шенгенской зоны	С 2007 года



vengria.ru

Важнейшую роль в венгерской индустрии гостеприимства играет оздоровительный туризм. У россиян наибольшей популярностью пользуются курорты Будапешт, Хевиз (регион Балатона), Дебрецен и Хайдусобосло (Северный Алфёльд), Бюкфюрдэ и Шарвар (Западно-Задунайский край), Залакарош (регион Балатона) и Харкань (Южно-Задунайский край).

Курорт Хевиз известен благодаря одноименному термальному озеру, Хайдусобосло славится йодированной водой и крупным аквапарком, Бюкфюрдэ и Шарвар – расположением в тихих и укромных уголках страны, курорт Харкань востребован благодаря возможностям лечения псориаза. Венгрия также может похвастаться своей пещерной купальней на курорте Мишкольцтапольца, собственным «Паммукале» в Эгерсалоке и лечебной пещерой в Талольце.

В 2012 году российские туристы провели 201 тысячу ночевков в бальнеоотелях Венгрии, что на 16% больше аналогичного показателя за 2011 год. В этом сегменте рынка россияне твердо занимают второе место по числу ночевков в гостиницах и первое – по динамике роста этого показателя.



MICE-туризм



Развитие делового туризма способствует пролонгации туристического сезона и привлечению в страну нового сегмента гостей. Как правило, участник конференции, посетивший Венгрию с деловыми целями, возвращается сюда уже в качестве обычного туриста.

Для проведения конференций предлагаются различные конференц-площадки, расположенные как в столице, так и в провинциях. К услугам гостей – тысячи отелей по всей стране: малые и большие, провинциальные и столичные, с национальными чертами и сетевые, в тиши островов и на оживленных площадях, гостиницы во дворцах и замках. Многие гостиницы расположены непосредственно на термальных источниках, что очень привлекательно для постояльцев.

Венгрия предлагает широкий выбор инсентив-туров в любое время года. Весной – фестивали искусств, экскурсии по средневековым замкам, летом – отдых на озере Балатон, осень – пора винных фестивалей. А лучший способ расслабиться зимой – искупаться в купальне и закупить подарков на знаменитой Рождественской ярмарке Будапешта.

Как правило, средняя продолжительность проведения конференции в Венгрии составляет 3 дня, наиболее популярной темой является медицина.



Будапешт – единственный город на планете, имеющий статус «спа-столицы». На его территории действуют более 130 термальных источников.

Город был основан в 1873 году, когда произошло объединение трех населенных пунктов – Пешта, Буды и Обуды (старой Буды).

С туристической точки зрения Будапешт разделяют на холмистую и горную Буду и раскинувшийся на равнине Пешт, естественной границей служит широкий и величавый Дунай. Как в Буде, так и в Пеште расположены известные достопримечательности и знаменитые купальные комплексы, музеи и кондитерские, торговые центры и необычные рыночные площадки. В любой части города турист найдет то, что интересует именно его.

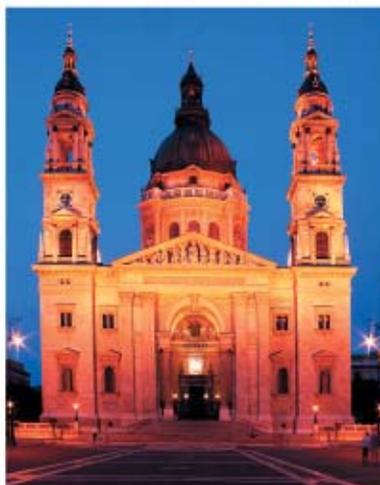
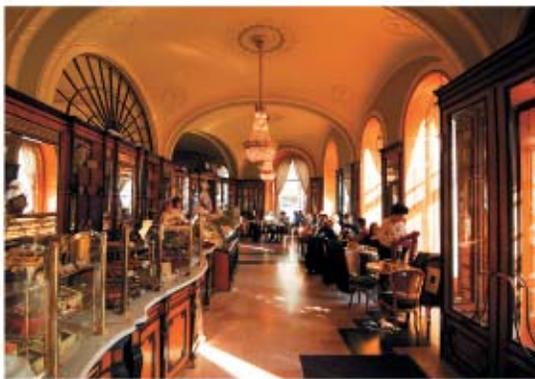
Символом города считается Цепной мост, названный по имени венгерского графа Иштвана Сечени. Это первый постоянный каменный мост через Дунай.

На будайской стороне гостей ждут великолепный Королевский дворец, храм Святого Матяша, Рыбацкий бастион, Дом вина, Будаваарский лабиринт, Венгерская картинная галерея, кондитерская Ruszwurm, которую любила посещать императрица Елизавета Баварская (Сисси), кондитерская известного венгерского кондитера Кароя Сабо, расположившаяся в здании отеля Hilton. На территории Буды расположена одна из самых красивых купален Будапешта – купальня Геллерт. Отдельного упоминания также заслуживают турецкие купальни: Рудаш, Кирай, Рац и Вели-Бей.

На пештской стороне туристы увидят величественное здание Парламента, базилику Святого Иштвана – самый монументальный храм Будапешта, бульвар Андрашши со зданием Венгерского Государственного Оперного театра и бутиками модных европейских дизайнеров. Именно под бульваром Андрашши проходит первая на континенте подземная железная дорога (метро), открывшаяся в 1876 году. В конце бульвара расположен памятник тысячелетия – Площадь Героев (скульптуры самых значимых в истории государства венгерских королей, военачальников и политиков). Здесь же находится Музей изобразительных искусств. За Площадью Героев, в парковой зоне, скрывается самый красивый купальный комплекс Европы – купальня Сечени. В Пеште работают Венгерский Национальный музей, самая большая в Европе синагога, известный венгерский ресторан Gundel, кондитерские Gerbeaud, New York, Lukacs и Szamos.

В 1987 году вид на набережную Дуная, а также Будайская крепость были внесены в список Всемирного наследия человечества ЮНЕСКО. В 2002 году к ним присоединился бульвар Андрашши.

В 2012 году Будапешт посетили почти 109 тысяч российских туристов (+22%). Россияне занимают шестое место по числу ночевков в городе – 332 тысячи (+23%).



vengria.ru

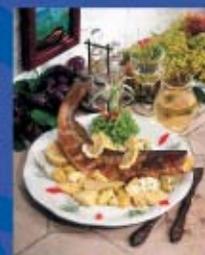
«Изумрудное» море Европы



Озеро Балатон – одно из самых красивых мест Венгрии. Регион предлагает не только пляжный отдых, но и богатую экскурсионную программу: Кестхей, Тапольца, полуостров Тихань, Балатонфюред, Шиофок, Национальный парк северного побережья Балатона. Здесь можно отдохнуть душой и телом в велнес-гостиницах, отключиться от повседневных забот, катаясь на спортивных яхтах, прогулочных парусниках или катерах. Детей ждет шелковистая вода изумрудного Балатона, молодежь – активный отдых и развлечения. Разнообразные конные и велосипедные туры ждут любителей активного отдыха. Вокруг Балатона расположились пять винодельческих регионов, вина которых известны по всей Европе.

Не откажите себе в удовольствии продегустировать блюда местной кухни, такие как «Судак по-балатонски» и балатонская уха, и убедитесь в гостеприимстве местных жителей.

В 2012 году Балатон принял 26 тысяч гостей из РФ (+28%). Россияне провели в гостиницах региона 212 тысяч ночевков (+40%).





vengria.ru



11 - 14 июля – 16-й Фестиваль «Эгерская бычья кровь» (красное вино) – Эгер и Токайский винодельческий регион – www.egrihegykozseg.hu

26 - 28 июля – Венгерский этап гонки «Формула-1» TM Grand Prix – Модьород (Будапешт и окрестности) – www.hungaroring.hu

5 - 12 августа – Фестиваль SZIGET – Будапешт и его окрестности – www.sziget.hu/fesztival



16 - 20 августа – «Дебреценский карнавал цветов» – Дебрецен – www.iranydebrecen.hu/info/flower-carnival/

11 - 15 сентября – 22-й «Будапештский Международный Винный Фестиваль» – Будапешт и его окрестности – www.winefestival.hu

4 - 6 октября – Фестиваль, посвященный сбору винограда в винодельческом регионе Tokaj-Hegyalja – Токайский винодельческий регион – www.tokaj.hu

13 октября – Марафон в Будапеште – Будапешт и его окрестности – www.futanet.hu



Контактная информация

Посольство Венгрии в РФ:
Москва, ул. Мосфильмовская,
д. 62.
Тел.: (495) 642-75-00,
факс: (495) 641-75-20,
e-mail: mission.mow@mfa.gov.hu

**Генеральное консульство
в Санкт-Петербурге:**
ул. Марата, д. 15.
Тел.: (812) 312-92-00,
факс: (812) 312-64-32,
e-mail: mission.spt@mfa.gov.hu

**Генеральное консульство
в Екатеринбурге:**
ул. Гоголя, д. 15.
Тел.: (343) 355-92-54,
факс: (343) 355-92-55,
e-mail: mission.jkb@mfa.gov.hu

Посольство РФ в Венгрии:
Будапешт, ул. Байза, д. 35.
Тел.: (8-10-36-1) 302-52-30,
www.hungary.mid.ru

**Бюро Советника по туризму
Венгрии**
Москва, ул. Поварская,
д. 21, оф. 23.
Тел.: (495) 632-01-44,
Факс: (495) 632-01-53,
E-mail: info@vengria.ru

Новые издания Бюро Советника по туризму Венгрии
Готовятся к выходу новые туристические издания,
посвященные Венгрии: «Шаг за шагом», «Курорты
Южного Альфельда», брошюра по оздоровительному
туризму в Венгрии. Планируется переиздание
брошюры «Венгрия. Бюкфюрд и Шарвар»,
переиздана брошюра «Венгрия. Дебрецен
и Хайдусобосло».

Профессиональные мероприятия, в которых принимает участие Бюро
Советника по туризму Венгрии:

16 - 19 марта	Международная туристическая выставка «Intourmarket-2013» (Москва)
20 - 23 марта	20-я Московская международная выставка «Путешествия и туризм / MITT-2013» (Москва)
5 - 6 апреля	21-я Международная туристическая выставка «ЛЕТО 2013 / LETO 2013» (Екатеринбург)



Настоящая Шотландия

Шотландия – идеальное и престижное круглогодичное туристическое направление. В стране можно найти все, что нужно путешественнику: от потрясающих курортов до модных торговых центров в Глазго и Эдинбурге.

Шотландия предлагает невероятно большое количество вариантов размещения гостей: пятизвездные гостиницы, великолепные средневековые замки с оздоровительными комплексами, восхитительные загородные отели, эксклюзивные центры отдыха в прибрежных районах.

По свидетельству специалистов, в стране работают лучшие гольф-курорты в мире. Для поклонников этого вида спорта созданы специальные объекты размещения, в которых гости могут жить буквально в двух шагах от гольф-поля. Будь то центр города или спрятанное среди великолепных пейзажей уютное местечко, Шотландия предлагает отдых на любой вкус.

На весь мир славятся девственные озера, реки, горы и долины Шотландии. Столь же неизгладимое впечатление на путешественника производит и разнообразие кулинарных изысков. Здесь используют только натуральные ингредиенты, например, говядину Aberdeen Angus, свежайшую оленину, лосося и множество морепродуктов, зачастую выловленных вручную. У туристов есть уникальная возможность попробовать самому

приготовить понравившееся блюдо под руководством лучших шеф-поваров. А знаменитый шотландский виски сегодня стал настоящим культурным достоянием страны, наряду с тартаном и волынкой. Путешественники могут принять участие в процессе приготовления этого напитка и взять с собой домой виски собственноручного розлива.

2013 год объявлен Годом природы Шотландии – страны с потрясающими пейзажами и историческими местами, производящими натуральные продукты питания. Туристы найдут вдохновение в природных и исторических ландшафтах Шотландии, которые предоставят им прекрасную возможность для активного отдыха, такого как верховая езда, рыбалка или гольф. Блюда традиционной шотландской кухни предлагают 15 ресторанов, отмеченных звездой Michelin, они расположены по всей стране. Можно исследовать маршрут Malt Whisky или «Маршрут морепродуктов», отведать свежих местных продуктов с популярных фермерских рынков. Год природы Шотландии – прекрасная возможность для путешественников, чтобы насладиться настоящей Шотландией.



«« Замок Данробин близ Голспи в регионе Хайленд.

© Paul Tomkins

Дополнительная информация:
www.visitscotland.org/yntoolkit

Регистрация для участия в программе «Шотландский турагент» –
www.scotlandagent.ru

Контакты:
scots@visitscotland.com



«Шотландский турагент» в России

Visit Scotland внедряет в России интерактивную обучающую программу «Шотландский турагент». С ее помощью менеджеры турфирм получают важные сведения, которые необходимы для того, чтобы увеличить поток клиентов в страну. После регистрации пользователь участвует в программе, состоящей из шести онлайн-семинаров. Зарегистрированные агенты получают регу-

лярные обновления и свежую информацию о туристическом продукте, событиях, фестивалях, эксклюзивных предложениях и многом другом.

«С момента своего появления программа «Шотландский турагент» завоевала популярность во всем мире, на сегодняшний день этой разработкой пользуются более 7 тысяч турфирм из разных стран. Мы очень рады, что теперь она

доступна в России, – отмечает Мэлали Ангус, ответственная за развивающиеся рынки в Visit Scotland. – Семинары в режиме онлайн станут большим подспорьем в работе турагентств и туроператоров. Это уникальный источник полезной информации, которая поможет менеджерам овладеть искусством продаж и организации отдыха клиентов в Шотландии».

«Шотландский турагент» – это специалисты туристических агентств, продающих туры в Шотландию, все они являются экспертами по Шотландии и пользуются в своей работе информацией от национальной туристической организации VisitScotland.
Регистрация для участия в программе «Шотландский турагент» –
www.scotlandagent.ru



«Випсервис» всегда думает о вас

Холдинг «Випсервис», основанный в 1993 году, сегодня считается признанным лидером российского рынка продаж авиационных и железнодорожных билетов. Недавно проведенный ребрендинг сделал компанию еще более эффективной, клиентоориентированной и конкурентоспособной.

Генеральный директор холдинга «Випсервис»
ДМИТРИЙ ГОРИН

Рыночные изменения заставляют нас активно брать на себя функции консолидатора, а это требует серьезных ресурсов и усилий: материальных, человеческих, идеологических. Мы хотели, чтобы ребрендинг помог трансформировать «Випсервис» в более эффективную, клиентоориентированную и конкурентоспособную организацию. Эти стратегические изменения давно назрели и новый бренд призван отразить их. Важной задачей стало выстраивание новых стратегий коммуникации с клиентами, партнерами и сотрудниками. Без сильного бренда эффективная коммуникационная стратегия компании невозможна. Именно бренд в интуитивно ясной и простой форме доносит миссию и ключевые ценности до каждого сотрудника и потребителя услуг. Мы уверены, что только комплексный подход делает бизнес-процессы эффективными. Одновременный ребрендинг как самого холдинга, так и его ведущего b2c онлайн-проекта позволил нам достичь этого эффекта и усилить его. Было бы странно, если бы в «Випсервисе» был проведен ребрендинг, а Biletix остался без изменений.

Огромную роль в жизни и успешной работе любой компании, даже если это гигантский холдинг, такой как «Випсервис», играет человеческий фактор. Наша новая концепция «Мы работаем так, чтобы нас выбрали сердцем» требует значительных усилий со стороны всех сотрудников — от линейных менеджеров до топ-менеджмента. Каждый должен оказывать услуги экстра-класса, постоянно демонстрировать клиентам и партнерам свою доброжелательность, готовность всегда прийти на помощь и удовлетворить любые запросы. Изначально соответствовать этим требованиям было не так просто, но сейчас все уже перестроилось на новый лад. Об этом свидетельствуют наши замыслы эффективности проводимых изменений, основанные на регулярных опросах персонала и клиентов. Уже можно говорить о первых результатах. Холдинг «Випсервис» и его b2c онлайн-проект Biletix вошли в шорт-лист претендентов на награду самого престижного европейского конкурса в области бренд-менеджмента Transformation 2013. Приятно, что нашу новую корпоративную стратегию по достоинству оценили ведущие мировые эксперты. Благодаря ребрендингу мы акцент



сделали на том, что наши услуги адресные, а подход — индивидуальный. Каждый, с кем мы общаемся, — сотрудник, партнер или клиент — оставляет след в нашей душе. «Випсервис» стал более привлекательным HR-брендом, теперь нам легче подбирать персонал, соответствующий нашим запросам.

Специалисты, отвечавшие за ребрендинг, были выбраны не случайно. Мы не могли не обратить внимания на богатый опыт Ирины Соловьевой: уже 20 лет она занимается стратегическими коммуникациями, 7 лет специализируется на создании и корректировке стратегий корпоративных брендов компаний — лидеров российского рынка. Мы были уверены, что ее опыт управления комплексными ребрендинговыми проектами станет для нас полезным.

**Генеральный директор онлайн-проекта Biletix
АЛЕКСАНДР СИЗИНЦЕВ**

Мы стремимся к тому, чтобы качество услуг и общение с нами формировали у клиентов позитивный и запоминающийся опыт коммуникации с брендом. Внимательно отслеживая меняющиеся запросы потребителей, а также инновации в мировой индустрии онлайн-трелвел услуг, мы решили визуально и функционально адаптировать наш сервис под новые требования и ожидания клиентов. Biletix — ведущий b2c онлайн-проект холдинга «Випсервис». Мы неразрывно связаны с холдингом и являемся одной большой семьей, в которой «Випсервис» играет роль строгого, но справедливого «папы», а Biletix — молодого и креативного «сына-подростка». Как и в настоящей семье, все духовные и событийные изменения мы переживаем вместе. Поэтому мы решили одновременно пройти все концептуальные и визуальные преобразования. И не прогадали: вместе сделать это было намного легче и эффективнее. Конечно, нам было сложно принять решение об отказе от логоти-

па «с человечком». К нашей фигуре с чемоданом уже успели привыкнуть не только клиенты, но и партнеры, сотрудники. Поэтому поначалу всем было жалко с ним расставаться. Но теперь мы не жалеем об этом: новый логотип лучше отражает концепцию нашего проекта, а яркие цвета и сочные образы привлекают внимание и выгодно отличают от конкурентов.

На мой взгляд, ребрендинг в полной мере решил поставленные перед ним задачи. Уверен, что он позволит нам и дальше быть проактивными и первыми предлагать нашим клиентам передовые виды сервиса. Biletix приобрел абсолютно новый визуальный образ, который передает аудитории суть проекта: мобильность, свобода передвижения и перемещения в пространстве. Яркие «указатели» в логотипе символизируют вариативность в выборе направлений и показывают, что с Biletix для путешествий не бывает ограничений.

Важным результатом ребрендинга стал запуск новой версии сайта. Изменения произошли как в визуальном образе, так и в функционале. Обновленный сайт Biletix содержит такие изменения, как сокращение количества шагов при бронировании, расширение функционала личного кабинета, отражение последних поисковых запросов пользователей, новый формат подачи информации о рейсах и обновленные фильтры. Клиентам стало еще проще и удобнее пользоваться системой. Платформа и дизайн-концепция бренда разработаны международной командой брендинговых консультантов под руководством Ирины Соловьевой, ранее сотрудничавшей с такими компаниями, как группа ВТБ, ОАО «РЖД», «Ингосстрах». Мы по достоинству оценили как ее опыт и богатое портфолио, так и предложенную концепцию, содержащую глубокий и интересный подход к проекту, решающий все поставленные перед ним задачи.



Не только «ЛЮКС»

Несмотря на то, что в российской столице представлены уже многие люксовые бренды международных операторов, известно о планах строительства новых объектов. Можно ли говорить о том, что предложение в сегменте «люкс» на гостиничном рынке Москвы примерно соответствует спросу? Насколько интересен гостиничным операторам эконом-сегмент? Каковы перспективы развития туризма в регионах страны?

Собеседник «ТБ» – директор по развитию Hilton Worldwide в России и СНГ **ВЛАДИМИР ИЛЬЧЕВ**.



« На ближайшие несколько лет основной целью для нас станет развитие линейки отелей Hilton в Москве, Санкт-Петербурге и в других регионах России, с фокусом на отели среднего ценового сегмента и экономкласса »

ВЛАДИМИР ИЛЬЧЕВ

Директор по развитию Hilton Worldwide в России и СНГ

К каким последствиям приведет усиление конкурентной борьбы в сегменте люксовых гостиниц? Мы верим, что в Москве и Санкт-Петербурге есть огромный потенциал для всех брендов из линейки Hilton, но в большей степени для среднего ценового сегмента и экономкласса. Хотя мы все еще видим перспективы и для отелей класса «люкс», несмотря на то, что в этих городах они уже достаточно широко представлены, например, для наших брендов Waldorf Astoria или Conrad.

На ближайшие несколько лет основной целью для нас станет развитие линейки отелей Hilton в Москве, Санкт-Петербурге и в других регионах России, с фокусом на отели среднего ценового сегмента и экономкласса.

Если говорить о Москве и Санкт-Петербурге, то эти города притягивают туристов из разных стран, гостей разных возрастов и разного достатка, и тут есть большие перспективы для отелей этого сегмента. Чтобы соответствовать растущему интересу иностранных туристов, необходимы новые достойные проекты. В регионах мы видим еще больше возможностей — в ближайшие годы Россия примет у себя такие крупные спортивные мероприятия, как Олимпиада в Сочи и Чемпионат мира по футболу в 2018 году, когда количество приезжающих туристов значительно увеличится. И если Москва и Санкт-Петербург еще смогут как-то справиться с наплывом туристов, то регионы нуждаются в помощи. Наиболее подходящим для городов-миллионеров мы считаем бренд Doubletree by Hilton. Также у нас есть отели средней ценовой категории Hilton Garden Inn и экономкласса — Hampton by Hilton. Мы активно развиваем эти бренды не только в «миллионниках», считаем, что для них есть перспективы и в городах с числом жителей от 500 тысяч человек.

Можно ли говорить о том, что с появлением альтернативных видов размещения, таких как хостелы и 3-звездные гостиницы от ведущих операторов, изменится состав тех, кто приезжает в Москву? Мы смотрим оптимистично на развитие въездного туризма в России. Инте-

рес к ней достаточно высок. К тому же правительство сейчас активно поддерживает развитие туристического рынка. В соответствии с отчетом о перспективах развития туристической индустрии, выполненным по заказу Hilton в 2012 году, Россия достаточно интересна не только туристам из стран СНГ, но и китайцам, американцам, британцам и многим другим. Интерес с каждым годом растет, соответственно, растет и спрос на предложения экономкласса.

Не стоит забывать и о бизнес-туристах. Все чаще международные компании отдают предпочтение более экономичным и качественным предложениям по размещению.

Проблема визового режима стоит достаточно остро. Хотя некоторые меры по улучшению ситуации были уже приняты, и мы надеемся, что в ближайшие годы процесс оформления визы значительно упростится. Это позволит в разы увеличить количество туристов, приезжающих в Россию.

Столица может играть роль своеобразных ворот в Россию, хаба, из которого иностранные гости будут отправляться в туры по стране? Москва — традиционно самый посещаемый город как для иностранных, так и для российских туристов. Я думаю, интерес к Москве не иссякнет.

В городе много исторических памятников, музеев, театров, картинных галерей, много хороших ресторанов, баров и клубов, к тому же это финансовый центр страны и просто красивый город. Уверен, что Москва всегда будет интересна для туристов разных возрастов и разных национальностей, каждый найдет тут что-то интересное для себя.

При этом я вижу и большой туристический потенциал в регионах. У нас очень много красивых мест, например, города Золотого кольца, Карелия, Байкал, Алтай. Конечно, для того, чтобы все эти регионы стали более популярными у иностранных и местных туристов, нужно значительно улучшить инфраструктуру. Со своей стороны мы уже сделали первый шаг — в ближайшие несколько лет откроем более 20 отелей в различных регионах страны: в Краснодаре, Самаре, Ульяновске, Ярославле, Омске, Казани, Волгограде, Воронеже.

Партнер, на которого МОЖНО ПОЛОЖИТЬСЯ

Туроператор «Профкурорт», специализирующийся на санаторно-курортном лечении, успешно работает на рынке без малого 20 лет. О компании, ее преимуществах и планах на ближайшее время рассказывает коммерческий директор, руководитель коммерческого комплекса ЗАО СКО ФНПР «Профкурорт» **МАРИНА РОЗАНОВА**.



Какую нишу занимает компания «Профкурорт» на современном рынке внутреннего туризма, санаторно-курортного лечения? Какие направления для нее приоритетны? Сегодня наша компания является одним из крупнейших туроператоров по санаторно-курортному лечению и оздоровительному отдыху в санаториях и пансионатах России. Это крупнейшая сеть, объединяющая 65 регионов РФ — от Дальнего Востока до Калининградской области. Только на Кавказских Минеральных Водах «Профкурорт» реализует около 30% от общего числа мест в санаториях. У компании множество регалий и наград за вклад в развитие санаторно-курортного лечения и оздоровления в России. Диплом «За вклад в здоровье нации» — престижная награда, которая вручается действительно лучшим представителям отрасли. Поэтому я могу с уверенностью говорить о том, что компания «Профкурорт», основанная 18 лет назад, с честью поддерживает свою марку, хранит традиции, переданные нам Центральным Советом по управлению курортами, и сейчас находится на подъеме.

Длительный опыт успешной работы позволяет говорить о профессиональной зрелости. Сколько объектов размещения и санаториев вы предлагаете? Есть ли у вас эксклюзивный турпродукт? В объединение входят 374 здравницы в разных регионах России. Эти санатории объединяет наша «материнская» структура — Федерация независимых профсоюзов России. На современном рынке нам нет аналогов. Согласитесь, далеко не все туроператоры имеют собственные санатории. Это придает уверенность нашим партнерам. Они видят нашу экономическую стабильность и надежность. А положительная динамика развития зависит только от нашей настойчивости и профессионализма.

Какие новинки ваша компания подготовила к сезону 2013 года? В июле после капитального ремонта первых гостей примет легендарный санаторий «Металлург» в Сочи. Это один из шедевров архитектуры сталинской эпохи, памятник регионального значения. При реконструкции мы постарались максимально сохранить уникальность лепнины, колорит и стиль здравницы. «Металлург» будет одним из крупнейших объектов в регионе уровня 3 звезды. Территория санатория — это уникальная парковая зона с собственным бьюетом. Порадуют отдыхающих и крытый бассейн с морской водой. Главный «козырь» санатория — мощнейшее лечебно-диагностическое отделение, предлагающее широкий спектр медицинских услуг для гостей и жителей города. В ноябре 2013 года мы открываем отель уровня 4 звезды. Раньше на этой территории располагался один из корпусов санатория «Светлана». Отель

находится на побережье. Думаю, что спа-центр и конференц-возможности сделают его привлекательным объектом для туристов и бизнесменов в течение всего года. Это новое для нас направление, но перспективное. Название отеля я вам пока не сообщаю — это сюрприз. В ближайшее время мы презентуем его, как полагается.

Какова стратегия развития компании на ближайшие годы? Планируется ли открытие новых офисов и представительств?

Пока не буду раскрывать все карты. Наша цель — укрепление позиций в регионах, расширение сферы деятельности компании. В 2012 году мы открыли офис в Астрахани. Планируем расширить свое присутствие и в других городах. Для нас остается перспективным и интересным южный регион страны, этому направлению мы сейчас уделяем особое внимание.

Что можно сказать о сотрудничестве с турагентствами? Как вам удается привлекать большое число партнеров на этом рынке? Мы не будем хвастаться, как это делают многие туроператоры, тысячами агентов, реализующих наш продукт. Мы открыты, честны, надежны, последовательны, технологичны, это позволило нам увеличить число агентств-партнеров в десятки раз за последние три года. И это — не результат каких-то немислимых вложений в рекламу, нет. Просто нам повезло: мы любим то, чем занимаемся. Любим и ценим своих партнеров. Кроме того, мы много внимания уделяем профессиональному развитию менеджеров турфирм: разрабатываем специальные инфотуры, организуем семинары, презентации и региональные конференции. Просто стараемся больше общаться, чтобы понимать все трудности и потребности агентств.

Насколько с вами удобно работать технологически? Наша автоматизированная система бронирования позволяет видеть наличие свободных мест в санаториях и бронировать их в режиме онлайн. Ни одно из ведомственных объединений санаторно-курортных учреждений не реализовало автоматизацию в таком объеме, как это сделали здравницы профсоюзов. Примечательно, что увеличивается число здравниц, желающих сотрудничать с ЗАО СКО ФНПР «Профкурорт» и автоматизировать не только продажи санаторно-курортных путевок, но и внутренние бизнес-процессы.

115035, Москва, ул. Болотная, д.18
Тел.: +7(495) 664-23-28



ФОКУС-ОТКРЫТИЕ



**BEST WESTERN PLUS
ATAKENT PARK HOTEL**

КАТЕГОРИЯ
4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ
Февраль 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ
Казахстан, Алма-Ата, ул. Тимирязев-
ская, д. 42

НОМЕРНОЙ ФОНД

Отель предлагает 196 номеров и 23 сьюта. Во всех номерах установлена система климат-контроля, есть мини-бары и сейфы. Гости могут воспользоваться прямым выходом на международную телефонную линию и бесплатным доступом в интернет по протоколу Wi-Fi.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От \$199 за двухместный номер в сутки.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

В гостинице действуют ресторан Bastau, специализирующийся на традиционной казахской и европейской кухне, лобби-бар Nomad. К услугам гостей – тренажерный зал и спа-салон, конференц-зона вместимостью до 500 человек.

СПРАВКА «ТБ»

Best Western Plus Atakent Park Hotel – первый отель гостиничной группы Best Western International в Казахстане. Он удобно расположен (30 минут езды от международного аэропорта) и является частью крупнейшего в городе выставочного комплекса «Атакент».



HELIO PARK FREESTYLE
КАТЕГОРИЯ
3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ
4 февраля 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ
Сочи, Краснополянский поселковый
округ Адлерского района, горнолыж-
ный курорт «Роза Хутор»

НОМЕРНОЙ ФОНД

174 номера категорий double, twin и studio.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

Около 3000 рублей с человека в сутки в стандартном двухместном номере.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

В отеле работают развлекательный клуб HotIce, лобби-бар, караоке, бильярд, велнес-центр. Предусмотрены детская комната, помещения для хранения горнолыжного инвентаря и охраняемая автостоянка.

СПРАВКА «ТБ»

Отель HelioPark Freestyle – часть Олимпийской деревни и горнолыжного курорта международного класса, функционирующего по концепции круглогодичного экокорта. Объем инвестиций в проект составил 28 млн долларов.



«АТЕЛИКА ГРАНД ПРИБОЙ»

КАТЕГОРИЯ

5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ

Февраль 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Анапа, Пионерский проспект, д. 81

НОМЕРНОЙ ФОНД

Отель состоит из двух пятиэтажных и одного трехэтажного корпуса. В нем 124 номера – одноместные, двухместные, двухкомнатные семейные и двухкомнатные люкс. Все номера оборудованы кондиционерами, телевизорами, сейфами, телефонами и мини-барами.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 3200 рублей за ночь в низкий сезон и от 5400 рублей – в высокий сезон (двухместное размещение).

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Открытый подогреваемый бассейн, детский бассейн с горкой, песчаный пляж с собственной выделенной

зоной, ресторан, бар у бассейна, бесплатный интернет по протоколу Wi-Fi, экскурсионное бюро.

СПРАВКА «ТБ»

«Ателика Гранд Прибой» – первый пятизвездный гостиничный комплекс в Анапе. Он расположен в центре курортной зоны города на первой береговой линии и ориентирован на семейный отдых. Сеть «Ателика» управляет и другими гостиницами на черноморском побережье: в Геленджике, Небуге, Джемете, а также отелем в Подмоскowie.



RADISSON РОЗА ХУТОР

КАТЕГОРИЯ

4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ

31 января 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Сочи, Адлерский район, поселок Эсто-Садок, ул. Олимпийская, д. 35

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 4000 рублей с человека в сутки в стандартном двухместном номере.

НОМЕРНОЙ ФОНД

81 номер категорий «стандарт», «люкс» или «представительский люкс», номера для людей с ограниченными возможностями. Дизайн интерьеров разработан шведским гостиничным дизайнером Кристианом Люндвалем. Гости могут выбрать номер, выполненный в одном из трех стилей, – Natural Cool, NewYork Mansion и Urban. Все номера оборудованы индивидуальным климат-контролем и бесплатным высокоскоростным доступом в интернет.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Фитнес-центр Pyramid Health Club&Spa, ресторан Black Bar&Grill, бар Cosmo Night Bar, 10 конференц-залов площадью от 30 до 340 квадратных метров, вместимостью до 280 человек. В гостинице создана специальная зона для хранения лыж и спортивного инвентаря.



Бронирование онлайн – отели, экскурсии и трансферы по Испании. Исключительно для агентств. Резервирование – три простых действия! Принимающее агентство путешествий.

www.iptours.ru



Зарегистрируйтесь и получите дополнительно 5% комиссионных за первое бронирование. При регистрации отметьте в примечаниях кодовое слово "Турбизнес3".

Летние козыри «Невы»

Оптимальное соотношение цены и качества услуг, повышенное внимание к агентствам – залог успешной работы любого оператора. В компании «Нева» этих принципов строго придерживаются уже много лет. Что нового подготовила турфирма к летнему сезону 2013 года – об этом рассказывают специалисты «Невы».

ПОДГОТОВИЛ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ



Руководитель отдела Хорватии
БОРИС ТЫРИН



Чистейшее море, замечательный климат и богатое историческое наследие Хорватии не нуждаются в дополнительной рекламе. В последние годы страна пользуется популярностью у различных категорий туристов. Несмотря на введение визового режима в 2013 году, объемы раннего бронирования уже позволяют делать позитивные прогнозы на лето. Можно сказать, что стоимость визы не влияет на решение о покупке тура. Конечно, с наступлением сезона возникнет много вопросов относительно оформления виз. Но хочу всех заверить, что сложностей не будет, специалисты «Невы» – профессионалы своего дела и подготовлены к новой схеме работы. Ни один турист не останется без внимания. Совершенствуется отельная база Хорватии. Лидирующие позиции по-прежнему занимает полуостров Истрия. Самые популярные курорты – Пореч, Ровинь, Умаг, Пула. Наибольшим спросом пользуются гостиницы уровня 3–4 звезды. В этом сезоне наша компания вновь предлагает отдых на курортах полуострова Истрия и в Средней Далмации, а также в Южной Хорватии – Дубровнике.



Исполнительный директор офиса турфирмы «Нева» в Черногории
НИКОЛАЙ ПОТУДАНСКИЙ



Интерес к Черногории на отечественном туррынке стабильно растет с каждым годом, все больше туристов приезжают сюда из регионов РФ. Многие возвращаются в страну не в первый раз. Повышенным спросом пользуются центральные курорты Будванской ривьеры, а также гостиничные комплексы с большой территорией, широким спектром услуг, разнообразным питанием, анимацией. По-прежнему популярно размещение в частном секторе на всем побережье страны.

В этом году наша компания предложит клиентам прямые авиаперелеты из Москвы, Санкт-Петербурга и регионов России в Тиват и Подгорицу. Мы сформировали много групповых и индивидуальных экскурсионных программ с русскими гидами по Черногории, Хорватии, Боснии и Герцеговине, Сербии, Албании, Италии. А еще мы предлагаем интересные условия по организации различных мероприятий и также паломнических туров по всему Балканскому полуострову (при наличии шенгенской визы в них можно включать посещение Италии и Греции). Прием и обслуживание гостей ведет собственная принимающая компания «Нева-Черногория». У нас есть все необходимые инструменты для организации интересного отдыха наших гостей.



Руководитель отдела Болгарии
Светлана Морева



Более 20 лет «Нева» отправляет россиян на отдых в Болгарию. Вылеты в Варну и Бургас сегодня выполняются из шести городов РФ. В прошлом году был разрешен въезд в страну по шенгенским визам. С июля 2012 года посольство Болгарии стало выдавать годовые мультивизы для тех, кто приезжает сюда повторно, что позволило увеличить поток туристов. Сейчас мы предлагаем отдых более чем в 300 отелях на всем побережье Болгарии. В нашем каталоге есть предложения для различных категорий туристов, в том числе бальнеолечение и спа, отдых в апартаментах. Отдельного упоминания заслуживает собственный детский лагерь «Невы» – «Эскана». Здесь работают педагоги из России, программа адаптирована под потребности российских групп. Сбалансированное меню, развивающие и развлекательные программы, творческие фестивали, прием танцевальных и спортивных детских групп – все это «Эскана». Заключены договоры с отелями с предоставлением квоты мест по всему Черноморскому побережью. «Нева» имеет собственные представительства на всех курортах Болгарии. И они прилагают все усилия для того, чтобы отдых туристов прошел отлично.



Руководитель отдела Франции
НАТАЛЬЯ ЛУНИЧЕВА



Франция является для нашей компании одним из стратегически важных направлений. Первых туристов мы отправили в Париж в 1994 году, с тех пор постоянно увеличиваем объем турпотока в эту страну. Особым спросом пользуются недельные экскурсионные программы в столицу Франции: «Париж классический», «Париж дворцов и замков», «Париж — Диснейленд». Стали более востребованы выездные экскурсии в средневековые замки, комбинации нескольких стран и городов, например, Париж — Амстердам, Париж — Прага.

В весенне-летнем сезоне 2013 года мы предлагаем комбинированные программы Париж — Ницца, Париж — Канны — Монако, Франция — Испания, Франция — Италия. Отмечу также, что в этом году мы увеличили блоки мест на авиарейсах в Париж. В ассортименте «Невы» — перелеты в страну самолетами «Аэрофлота», Air France и Aigle Azur. Еще одна новинка — туры на отдых в Ниццу (8, 11 и 15 дней) с гарантированным перелетом Москва — Ницца — Москва рейсами ГТК «Россия».



Руководитель отдела Италии
СВЕТЛАНА КОВАЛЕВА



В прошлом году поток туристов в Италию значительно вырос. Повышенным спросом пользовались курорты южной части страны — Искья, Сицилия, Побережье Одиссея. С каждым годом итальянское направление становится все более доступным для массового туриста, а итальянское консульство — все более лояльным к россиянам. Прекрасно продается отдых на Адриатическом побережье — в Римини. Уверенно набирают популярность Сицилия и другие острова. Есть спрос на поездки в Кампанию и Калабрию. В этом году мы предложим клиентам максимально широкий спектр курортов и экскурсионных программ: все побережья материковой Италии, отдых на всех островах. Новинка сезона — Эоловы острова. Хотим также обратить внимание на новый отель, открывшийся на Сицилии, — Domina Coral Bay Sicilia. Он работает по системе «все включено».

Интерес к отдыху в Италии в этом сезоне увеличится. Этому будут способствовать новые прямые перелеты и новые интересные программы по стране, сочетающие отдых на море и знакомство с итальянскими достопримечательностями.



Руководитель отдела Испании
ИРИНА АБУЛОВА



Испания — одно из профильных направлений турфирмы «Нева». Его развитие обеспечивается благодаря «трем китам»: хорошей отельной базе, высокому качеству обслуживания туристов на курортах и привлекательной ценовой политике. На протяжении многих лет мы предлагаем гарантированные номера в испанских отелях. Наши туристы обслуживают профессиональные гиды, которые очень любят Испанию и стараются, чтобы она понравилась гостям. Многие клиенты, побывав на одном курорте, отправляются в путешествие по всей стране.

В этом году «Нева» расширяет спектр предложений по отельной базе во всех курортных зонах Испании. Помимо хорошо зарекомендовавших себя гостиниц категорий от 2 до 5 звезд, мы будем предлагать апартаменты для семей и молодежных компаний.

Испания — страна с великолепной архитектурой и богатой историей. Теперь клиенты «Невы» могут остановиться на отдых в «Парадорах» — гостиницах в исторических зданиях, многие из которых были построены еще в Средние века. Мы также разработали новые программы, совмещающие авиаперелеты и переезды на автобусах. Для школьников мы предлагаем изучение иностранных языков в детских лагерях.



Руководитель отдела России и стран СНГ
ЕЛЕНА БОРОДАЙ



В 2013 году мы расширяем ассортимент баз размещения в Краснодарском крае. На курортах Черного моря будем предлагать как известные санатории и отели, так и экономичные частные гостиницы. В Анапе это клубный отель «Ривьера», санаторий «Родник», пансионаты «Южный Парус», «Селена», «Соната», «Легенда», «Фея 1», «Фея 2», «Фея 3». В Геленджике «Нева» делает ставку на ЛОК «Солнечная» и пансионат «Кабардинка».

Отдельно стоит упомянуть сборные экскурсионные туры для людей разных возрастных категорий. В них можно не только увидеть достопримечательности и памятники городов России, но и окунуться в неповторимую атмосферу маленьких уездных городков. В этом году у нас появилось несколько интересных новинок: экскурсионные программы по Средней полосе России. Большим спросом также пользуются экскурсионные туры по Украине и Белоруссии продолжительностью от 2 до 7 дней.

Хорватия под парусом

Адриатическое побережье Хорватии с его причудливо изогнутой береговой линией, тысячами островов и рифов — настоящий рай для любителей морских путешествий. Эти места привлекают туристов первозданной и неповторимой красотой: сосновые рощи, которые спускаются прямо к морю, таинственные, завораживающие прибрежные пещеры, скалы, озера, живописные заливы и бухточки.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Лучшие яхтенные порты — марины — расположены в непосредственной близости от исторических центров средневековых городов Хорватии. Разнообразие местных ресторанов и баров с чарующей средиземноморской атмосферой делает путешествие по прибрежной Адриатике незабываемым. Хорватия — настоящий рай для яхтсменов.

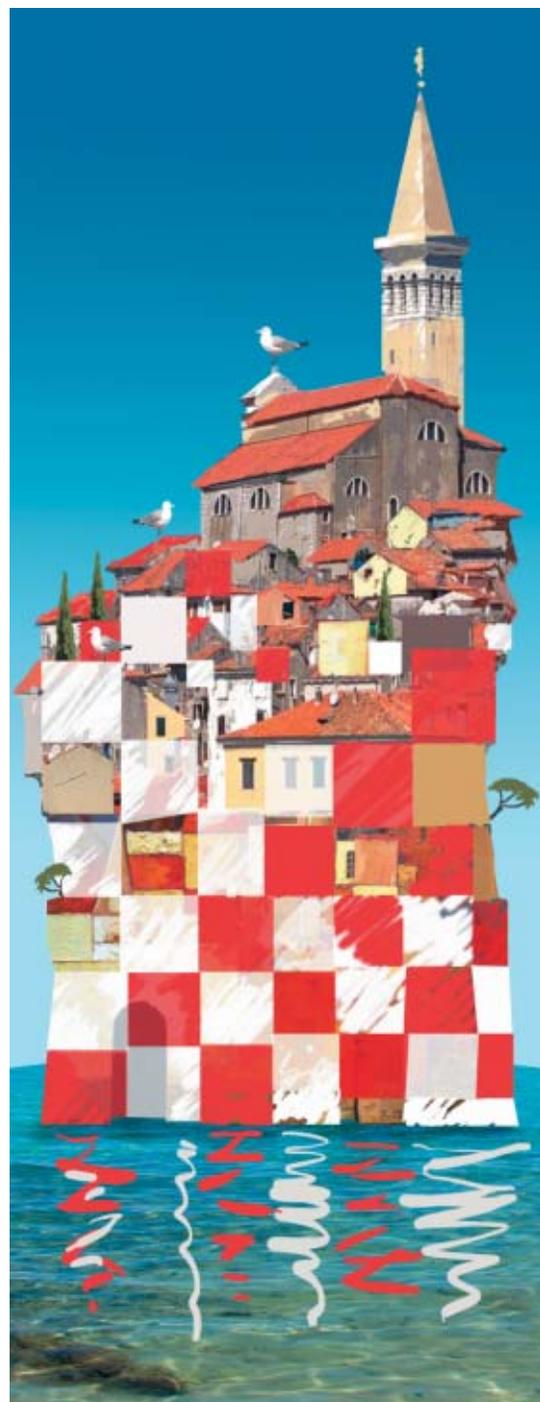
Арендовать яхту можно заранее или в любой точке на побережье. Для аренды необходимо, чтобы один член экипажа имел лицензию на управление яхтой RYA, IYT или другую, признаваемую властями страны. Сертификаты нелицензированных российских школ не действительны. Около 50 марин, предлагающих широкий спектр услуг по обслуживанию и ремонту яхт, расположены на береговой линии материковой части страны. Почти половина марин принадлежит Adriatic Croatia International Club. Клуб был основан в 1983 году и предоставляет своим членам высокий уровень сервиса. Подписав годовой контракт, члены клуба получают скидку в 10% на стоянках и в маринах сети. Это своеобразное парусное братство, где понимают и разделяют чувства людей, влюбленных в море. Клуб предлагает яхты по всему побережью от Умага до Дубровника.

ЯХТА НА ЛЮБОЙ ВКУС

Яхты в зависимости от размеров и оснащения делятся на несколько классов. Любую из них можно сравнить с комфортабельным мини-отелем на воде. Дополнительная установка двигателей делает суда независимыми от воли ветра и обеспечивает мореплавателям максимальную безопасность.

Наиболее «демократичный» тип яхты — это маломерные суда. Число членов экипажа здесь сведено к минимуму, помощь гостей в работе необязательна. Яхты такого класса оснащаются самым современным оборудованием, которое позволяет работать с парусами даже в одиночку. Во время путешествия туристы по желанию могут освоить искусство управлять яхтой под руководством капитана. Сам факт того, что путешественники провели неделю не на пляже, а на море, значительно поднимает их престиж в кругу друзей.

Оптимальное число туристов на яхте — 4–6 человек.



»»» К услугам туристов свыше 350 удобных естественных гаваней, 600 маяков помогают сориентироваться в прибрежных водах. За безопасность мореплавателей отвечает специальная государственная спасательная служба.

Одно- или двухместные каюты здесь достаточно компактны и рассчитаны в основном на ночлег. Большую часть времени путешественники проводят в кают-компаниях (она же служит кухней), вмещающей до 7–8 человек. Здесь большой стол, уютные маленькие диванчики, кухня с плитой и холодильником, музыкальный центр. Для отдыха служит и кокпит — открытое место на корме. При жарком солнце или в непогоду над ним можно раскрыть тент. Море в Хорватии удивительно чистое и прозрачное. У побережья видимость составляет до 50 метров в глубину.

Для морских развлечений яхты могут быть дополнительно оснащены одним или двумя водными мотоциклами, надувным плотиком с мотором, снаряжением для подводного плавания. Можно и просто порыбачить, тогда к столу всегда будет свежая рыба. Для рыбной ловли нужна лицензия. Ее можно получить на основании удостоверения личности (паспорт или водительские права) в туристических агентствах в городах на побережье. Лицензия дает право на спортивную рыбную ловлю, ловлю рыбы с удочкой, подводную охоту с ружьем, ловлю тунца. Спортивное рыболовство разрешено во всей акватории, кроме национальных парков (Корнати, Бриуны, Крк, Млет). Стоимость лицензии зависит от периода, документ выдается на несколько дней, неделю, месяц.

ЛУЧШИЕ МАРШРУТЫ

Правильный выбор маршрута имеет большое значение для новичков. Особенно для тех, кто страдает морской болезнью. Спокойное море у побережья — лучшее место для начинающих. Оптимальная продолжительность круизов — 1–2 недели. За это время можно пройти всю Адриатику от Истрии до Дубровника или подробно исследовать всю акваторию одного из заливов. Морские переходы длятся не более 5–6 часов, поэтому можно смело выбирать комбинированный круиз. Например, яхтинг плюс дайвинг, виндсерфинг и так далее. Побережье Хорватии делится на три части: Северная Хорватия (полуостров Истрия, острова Кварнер с Опатией), Средняя Далмация (Сплит, Шибеник, острова Хвар и Брач) и Южная Далмация (Дубровник, острова Корчула и Млет). Эти три региона очень разные, так что стоит посмотреть их все.

САМЫЙ КОРОТКИЙ МАРШРУТ

Самый короткий маршрут плавания проходит вдоль полуострова Истрия. Многие яхтсмены предпочитают двигаться в южном направлении до островов Корнати. На пути вдоль побережья — множество средневековых городов, таких как Новиград, Пореч, Ровинь. Особенно живописно выглядит Ровинь, где можно побродить по тесным угловатым улочкам. Южный маршрут проходит через архипелаг Брио-

ни, состоящий из 14 маленьких и больших островов. Островная группа Кварнер охватывает острова Крк, Црес, Раб, Паг и Лошинь, а также ряд отдельных маленьких островов. На них нет автомобильного движения, они мало населены. На этих островах яхтсмен найдет тишину и уединение.

САМЫЙ КРАСИВЫЙ МАРШРУТ

Далмация — самый красивый и любимый яхтсменами регион Хорватии. Большая часть островов группы Корнати является Национальным парком. Панорама здесь полностью меняется через каждые несколько километров, живописные бухты чередуются с поселениями местных жителей. В небольших уютных тавернах, так называемых конобах, можно попробовать свежую рыбу и выпить вина. Стоит зайти в городской порт Задара, который находится недалеко от центра города. Здесь много хороших магазинов со свежей рыбой и мясом, овощи и фрукты можно недорого купить на местном рынке.

Множество достопримечательностей Южной Далмации расположено между Сплитом и Дубровником. Великолепный пейзаж этого района плавания украшают горы Биоково на востоке, достигающие высоты 1760 метров, и крупные острова на западе, такие как Брач, Хвар и Корчула. На острове Брач находится знаменитый во всем мире галечный пляж «Златни Рат» — «Золотой мыс», который меняет свою форму под воздействием ветра и волн. Тем, кто хочет продолжить свой путь до Дубровника, необходимо будет либо обогнуть остров Корчула либо пройти через канал Пелешки.

Морское путешествие по островам, архипелагу, в состав которого входит 147 островков, производит неизгладимое впечатление и позволяет



ХОРВАТИЯ
ХОРВАТСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

ЧЕРНОГОРИЯ
СЛОВЕНИЯ
ФРАНЦИЯ
ИТАЛИЯ
БОЛГАРИЯ
ОАЭ

(495) 933-11-21

Эрцог
WWW.ERTZOO.RU

по-настоящему почувствовать атмосферу Адриатики. Жемчужина Адриатического моря — Дубровник, объект Всемирного культурного наследия человечества ЮНЕСКО, пожалуй, самая красивая город-гавань в мире. Для яхтсменов Дубровник привлекателен своим мягким климатом в течение всего года и разнообразием флоры и фауны.

РЕГАТЫ ДЛЯ ВСЕХ

Международные регаты на территории Хорватии в течение сезона организуют школы парусного спорта, подводного плавания и дайвинга. В одних соревнованиях яхтсмены борются за крупный приз, в других — совершенствуют свое мастерство управления судном. Иногда случаются импровизированные регаты, когда команды нескольких яхт, следующих в одном направлении, пытаются обойти соседей по курсу. На реке Неретве проводятся соревнования «пиратских» судов, а на острове Корчула — родине Марко Поло — представления в честь известного мореплавателя.

Иностранные суда, которые участвуют в спортивных мероприятиях в Хорватии, не обязаны иметь «виньету», в случае, если организатор спортивного соревнования официально зарегистрировал судно в управлении порта не позднее 5 дней до начала соревнований. К заявлению организатор обязан приложить список людей, которые находятся на судне. Для проведения спортивных мероприятий необходимо иметь одобрение Хорватского яхтенного союза.

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ

Лучшее время для путешествия на яхте в Хорватии — период с начала мая до конца октября. В пиковый сезон (июль — август) температура воздуха достигает 38 градусов, вода прогревается до 26 градусов. Отдых на яхте в этот период подойдет как людям, предпочитающим шумный образ жизни и развлечения, так и тем, кто ищет спокойствия и уединения, они смогут наслаждаться покоем и тишиной в многочисленных живописных бухтах хорватского побережья.

Готовность к сезону

Директор по туризму компании «Эрцог тревел компани» **ОЛЬГА ВОЙКИНА**

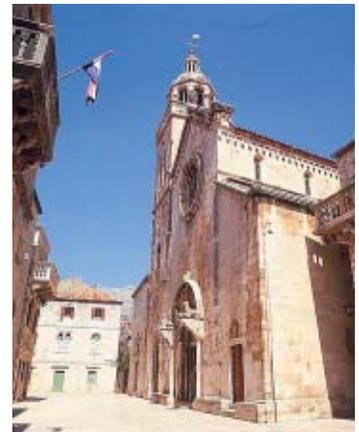
С 1 июля 2013 года Хорватия войдет в Евросоюз. А это значит, что россияне ждут новые условия визового режима. Обычную визу можно будет оформить за пять, а срочную — за три рабочих дня. Срок действия визы будет равен сроку оплаченной поездки. Еще несколько лет назад на хорватском направлении пользовались спросом недорогие 5-звездные гостиницы и хорошие «четверки». Сегодня клиенты предпочитают более экономичные 4-звездные гостиницы и хорошие 3-звездные отели. Появился интерес к отдыху в натуралистских комплексах. Востребованы отели Plava Laguna. По нашему мнению, именно здесь лучшее во всей Хорватии соотношение цены и качества услуг. Особым спросом пользуются гостиницы, работающие по системе «все включено», например, Sol Aurora.

В соответствии с тенденцией спроса мы строим свои планы на предстоящий сезон. Взяли гарантированные номера во всех отелях Plava Laguna и в наиболее популярных отелях Ровиня и Умага. Активно продолжаем заниматься развитием молодежного туризма, планируем организацию летнего лагеря Action camp. Это наш новый и эксклюзивный продукт.

Туристический рынок порадует новости от хорватских отелей. Этим летом в Умаге, в гостинице Sol Slella apt 3* совместно с футбольной школой Uventus будет работать лагерь для детей от 8 до 16 лет. В основном здании гостиницы Sol Umag & dep Park 4* сделан косметический ремонт номеров, в Neptun Dependance проведена капитальная реконструкция до уровня четырех звезд, оборудован новый пляж. В Sol Garden Istra Hotel &

Village 4* появился бесплатный аквапарк с зонами для подростков и малышей.

На территории гостиниц Lone и Eden начнет работу новый комплекс с открытыми бассейнами общей площадью более 1000 квадратных метров и террасой для принятия солнечных ванн, рестораном, баром и сценой. В Пуле после капитального ремонта открывается бывшая гостиница Palma. Она станет корпусом 4-звездного отеля Park Plaza Histria & Wing. В гостинице Valamar Sanfior Hotel & Casa открыт новый корпус с бассейном, барами, бистро и кафе. Вылеты в Пулу стартуют 27 апреля (по субботам и средам), в Сплит — 2 июня (по воскресеньям и четвергам). С апреля будут выполняться ежедневные рейсы в Дубровник через Тиват. Прямые рейсы в Дубровник откроются 4 июня (по вторникам).



В связи с введением визового режима мы не планируем увеличения объема продаж. Но статистика зимних продаж говорит об общем росте спроса, поэтому и уменьшения турпотока мы не ждем. В регионах с прямой чартерной перевозкой все опытные операторы склоняются к сокращению полетных программ, так как фактическая обработка документов с учетом их отправки в Москву займет две недели. С учетом большого объема продаж «в последнюю минуту» это сильно увеличит риски туроператоров.

ХОРВАТИЯ

отличный выбор

агротуризм



водный спорт



рафтинг/дайвинг



охота/рыбалка



хорватия



яхтинг



интересные экскурсии



теннис



www.croatia.hr

Национальный туристический офис Республики Хорватии
Россия, 123610, Москва, Краснопресненская наб., 12,
подъезд 6, офис 1502

Тел. (7-495) 258-15-07.

Факс (7-495) 258-15-93.

E-mail: HTZMOSKVA@mail.ru

ХОРВАТИЯ

Болгария: всесезонный успех

В прошлом году Болгарию посетило рекордное число туристов из России. И уже сейчас есть все основания полагать, что грядущий летний сезон поставит новые рекорды. Что для этого сделано? Об этом мы беседуем с заместителем министра экономики, энергетики и туризма Болгарии **ИВО МАРИНОВЫМ**.



БЕСЕДОВАЛ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Сколько туристов посетили Болгарию в 2012 году? В 2012 году нашу страну посетило 6,54 млн иностранных граждан, не считая транзитных пассажиров. Большинство туристов приехали к нам из Румынии — 932 тысячи человек. В декабре 2012 года рост турпотока составил 6,8% по сравнению с аналогичным месяцем 2011 года. Мы также ожидаем хороших результатов нынешнего зимнего сезона и увеличения числа иностранных туристов примерно на 5%.

Какие города и курорты Болгарии пользуются у россиян наибольшей популярностью? У россиян традиционно популярны зимние и летние курорты Болгарии. В последние годы было сделано очень много для развития круглогодичного отдыха в нашей стране. По объему минеральных и геотермальных ресурсов Болгария считается одной из богатейших стран Европы. Стремительно растет количество новых современных спа-центров и спа-курортов. У нас много замечательных мест, где можно развивать и экологический и сельский туризм. Практически в каждом уголке Болгарии можно найти неограниченные возможности для круглогодичного отдыха.

Что нового и интересного предложит страна в этом году российским туристам? На всех туристических форумах и встречах мы подчеркиваем конкурентные преимущества Болгарии. Их действительно много — разнообразная природа, продолжительный пляжный сезон, высокие горы с хорошо развитой инфраструктурой отдыха, культурное наследие семи исторических эпох. По богатству минеральных источников Болгария занимает второе место после Исландии и предлагает спа-услуги международного уровня. Наша страна признана лучшим гольф-направлением 2012 года. Около десятка исторических объектов находятся под охраной ЮНЕСКО. Это культурно-исторические памятники, природные заповедники. Плюс подлинные болгарские обычаи, фольклор, кухня и вино. В мае Болгария выступит партнером конгресса Европейской ассоциации спа в регионе Поморие, что является большим признанием наших заслуг в этой области. Важно, что наша страна стала популярным направлением не только у туристов среднего и старшего возраста, но и у молодежи. Молодые люди составляют около половины от общего числа гостей из России. Мы прилагаем все усилия, чтобы уменьшить число людей, которые приезжают только на праздники или в высокий сезон, хотим позиционировать Болгарию как круглогодичное туристическое направле-

ние. Для нас приоритетными являются и богатые гости, которые хотят сочетать традиционный отдых на море или в горах со специализированными туристическими услугами.

В этом году мы представим новый образ Болгарии в серии тематических фильмов на девяти языках. Увидят свет путеводитель «По Дунайскому берегу», тематические брошюры «По пути римских императоров», «Фракийское наследие», «Православная Болгария», «Средневековая Болгария» и другие. Будут организованы презентации совместного бренда «Дунай». Мы продолжим телевизионную рекламную кампанию на ведущих общеевропейских и национальных каналах, а также в печатных СМИ Германии, Великобритании, России, Украины, Франции, Скандинавии, Румынии и других стран.

Что, на ваш взгляд, сдерживает рост турпотока из РФ в Болгарию? Россияне традиционно являются одними из самых ожидаемых и любимых туристов в Болгарии. В прошлом году у нас отдохнули почти 600 тысяч туристов из России. По сравнению с 2011 годом рост турпотока составил 31%. Более 300 тысяч россиян уже приобрели недвижимость в Болгарии. Согласно опросам общественного мнения, каждый пятый житель РФ мечтает купить себе здесь второй дом. Болгария входит в число лидирующих направлений выездного российского туризма. В этом отношении наша страна выступает достойным конкурентом европейских лидеров туристической отрасли. Особенно Болгария славится как идеальное место для семейного отдыха и отдыха детей.

Каким будет туристический сезон 2013 года? Летний сезон 2012 года был очень успешным, отмечалась высокая загрузка всех объектов размещения. Сейчас мы готовимся к новому и, надеемся, еще более успешному сезону. Открываем два новых терминала в аэропортах Варны и Бургаса, что позволит значительно улучшить комфорт и скорость обслуживания пассажиров. Ряд новых объектов инфраструктуры повысит качество туристических услуг внутри страны. В прошлом году доходы от туризма составили 985 млн евро, что на 6% больше, чем годом ранее. Наши коллеги из Министерства транспорта Болгарии продолжают переговоры с российской стороной, чтобы расширить «окно» для чартерных рейсов с 1 мая по 1 октября для продления сезона. Надеемся, что это произойдет достаточно быстро. Цены на места на авиарейсах снизятся, увеличится число аэропортов, откуда будут выполняться чартерные программы в Болгарию.

Отдых со вкусом

Бронирование летних туров в Болгарию уже началось, и можно с уверенностью предположить, что предстоящий сезон на этом направлении будет успешным. Реалии нынешнего времени – прекрасные отели и развитая туристическая инфраструктура. Рассказывает руководитель директората Европы компании «Трансаэро Тур» **ВАЛЕРИЯ ХРАМОВА.**

В нескольких минутах езды к югу от Созополя находится новейший курорт южного болгарского побережья – Аркутино. Здесь, рядом с природным парком, работает отель Arkutino Resort. К услугам гостей – дикий пляж с песчаными дюнами и чистейшим морем. Это отличное место для любителей тишины и экотуризма. Еще один оазис для ценителей хорошего отдыха – регион Поморие. Он расположен неподалеку от одного из крупнейших курортов – Солнечного Берега, и считается уголком тишины и спокойствия. В оздоровительном комплексе «Поморие» туристы поправляют здоровье с помощью лечебных грязей и воды. Море здесь прогревается достаточно быстро, не подпуская к берегам холодные воды южного залива. Это заметно продлевает пляжный сезон – вода остается теплой даже осенью. В регионе находится знаменитый монастырь Святого Георгия, в котором бьет чудотворный источник.

Один из крупнейших туристических комплексов Помория – 5-звездный Sunset Resort, состоящий из 6 апарт-отелей и 6 роскошных вилл. Инфраструктура и ассортимент услуг гостиницы очень разнообразны, гости даже могут выбрать дизайн апартаментов по своему вкусу – от классического до современного. Отель работает по системам BB и ALL.

Солнечный Берег – самый яркий и самый популярный курорт Болгарии. Жизнь здесь не замирает ни на минуту. Преимущественно сюда едет молодежь, но есть и отдыхающие семейные пары с детьми, и люди пожилого возраста. Секрет прост – инфраструктура курорта настолько разнообразна, что каждый найдет здесь отдых по душе. Настоящей жемчужиной Солнечного Берега считается арт-отель Helena Resort. Это место отдыха для настоящих эстетов в самой тихой и уважаемой части курорта. Туристический комплекс состоит из двух отелей – Helena Park и Helena Sands. Их разделяет маленькая речка с красивым мостом. Внутреннее убранство Helena Resort – это Болгария в миниатюре: на территории гостиницы много скульптур и архитектурных элементов, копирующих известные достопримечательности страны. Helena Sands работает по системам BB и HB, а Helena Park – по системе UltraALL.

Золотые Пески – второй по величине болгарский курорт. Его нельзя назвать спокойным и уединенным. Ночная жизнь здесь не менее насыщена, чем на Солнечном Берегу. Самый роскошный местный отель – 5-звездный Melia Grand Hermitage. Его отличает уникальная фирменная концепция The Level, работающая по принципу «отель в отеле». Melia Grand Hermitage предлагает своим гостям самый высокий уровень серви-



са, уделяя особое внимание мельчайшим деталям. Участников программы The Level обслуживает специальный персонал в индивидуальном порядке. Еще один курорт, который нельзя обойти вниманием, – Албена. Древние фракийцы называли эту местность «Долина весны», а римляне – «Гераниум», что означает здоровье. Этот поистине райский уголок принимает туристов более четырех десятков лет. Гордость Албены – чистейшая пляжная полоса с золотым песком длиной более 3,5 км и шириной 150 м. Рядом расположен природный заповедник «Балтата» с уникальным для этой части Европы лонгозным лесом. Отели и рестораны курорта предлагают блюда, приготовленные из высококачественных экологически чистых продуктов собственного производства. Здесь множество детских площадок и небольших аквапарков. На территории курорта работает крупнейший медицинский центр реабилитации и бальнеолечения в Болгарии «Медика Албена». Это первый в стране центр, получивший сертификат ISO 9001. Направление «бальнеология» в Албене сертифицировано, согласно немецкому стандарту качества TUV.

Солнечная программа

Компания «Трансаэро Тур» в этом году предлагает своим туристам расширенный спектр апарт-отелей, основная масса которых находится на курорте Солнечный Берег. Например, отель «Котва» на Солнечном Берегу встретит сезон полностью обновленным, отель «Атлас» на Золотых Песках порадует гостей отличными условиями для велнеса и активного отдыха. Заслуживает внимания отельный комплекс Viand, расположенный на берегу моря в центре Солнечного Берега.

Программа чартерных рейсов авиакомпании «Трансаэро» в Болгарию стартует 31 мая и продлится до 16 сентября. Запланированы еженедельные вылеты в Варну и Бургас по понедельникам и пятницам из аэропортов Домодедово и Шереметьево. По сложившейся традиции взыскательным туристам «Трансаэро Тур» предоставит возможность перелета бизнес-классом (это эксклюзивное право туроператора) с посещением бизнес-залов в аэропортах вылета.



Мальта рассчитывает на большее

«Потенциал российского туристического рынка пока используется не в полной мере, в этом сезоне мы постараемся сделать все, чтобы россияне максимально высоко оценили туристические возможности нашей страны», — заявил официальный представитель Мальтийского управления по туризму в РФ, на Украине и в странах СНГ **ЭНТОНИ КАРУАНА**.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

»» Мальта расширяет возможности по приему гостей. Сейчас в стране

48 тысяч мест размещения для туристов, в том числе 31 тысяча — в отелях категорий от 3 до 5 звезд. К сезону 2013 года откроются 7 новых объектов. Это отели Valentina 4* и Kappara 3*, а также hostels и гостевые дома.

По данным мальтийской стороны, за последние 5 лет российский турпоток на архипелаг вырос на 38%. Особенно серьезным был прошлогодний рывок: 24,3 тысячи туристов в 2011 году и 31,7 тысячи туристов в 2012 году — рост на 31%. Если учесть, что в целом турпоток на Мальту в прошлом году вырос только на 2%, а некоторые европейские рынки (в частности, бельгийский и испанский) вообще ушли в минус, динамика роста российского турпотока выглядит многообещающей.

С учетом этого фактора в 2013 году островное государство начало свое продвижение на отечественном туристическом рынке с новым слоганом Malta is more — «Мальта — больше, чем...».

«В России Мальту традиционно считают одним из лучших направлений для изучения английского языка и отдыха, связанного с получением высококачественных услуг, — говорит Энтони Каруана. — Однако на самом деле возможности страны по приему гостей гораздо шире, они не ограничиваются образовательными услугами и пляжным отдыхом. Поэтому сейчас

мы стремимся привлечь самые разные категории туристов. Люди, которые интересуются культурой, увлекаются дайвингом, проявляют интерес к тому или иному событийному мероприятию, любят средиземноморские круизы, — все будут довольны своей поездкой. Мы будем прикладывать большие усилия, чтобы привлечь в страну участников деловых мероприятий: возможности Мальты в сфере организации конференций или бизнес-встреч тоже обширны и вполне могут быть использованы россиянами. Различные виды отдыха на наших островах легко можно комбинировать. Так что новый девиз абсолютно точен — Мальта готова предложить гостям широкий спектр услуг, способных удовлетворить любые вкусы и интересы».

Авиакомпания Air Malta намерена значительно прибавить в объемах перевозки: в высокий сезон 2013 года увеличится количество вылетов из Москвы и Санкт-Петербурга, полетные программы станут более продолжительными. В результате только на маршруте Петербург — Валлетта количество предложенных кресел вырастет на 80%, а пассажиропоток увеличится до

5,5 тысячи человек. По данным Игоря Шайда, представителя Air Malta в Санкт-Петербурге, полетная программа стартует 21 апреля и завершится в конце октября. В этот период из Северной столицы будут выполняться два еженедельных прямых рейса на Мальту (по средам и воскресеньям на лайнерах A319 и A320), в начале июля к ним добавится третий рейс (по воскресеньям, до конца сентября). Все самолеты — в одноклассной компоновке. Из Москвы Air Malta с апреля начнет выполнять 4 рейса в неделю, в пик сезона частота вылетов вырастет до девяти рейсов в неделю (лайнеры в двухклассной компоновке).

«Мы ставим перед собой амбициозные цели, но если учесть тенденции развития рынка, они вполне достижимы», — уверен Энтони Каруана.

Позитивные ожидания мальтийской стороны подтверждают и российские туроператоры.

«В этом сезоне мы предполагаем увеличить объемы отправки туристов на Мальту примерно на 20%, — говорит руководитель направления турфирмы «Нева» Светлана Ковалева. — Кроме пользующихся традиционно высоким спросом обучения английскому языку и отдыха, станем больше предлагать туры, предполагающие другие виды досуга».

«Увеличению популярности Мальты может способствовать предложение комбинированных туров, — считает менеджер компании «Арт-трэвел» Светлана Радкина. — Например, программа Сицилия — Мальта, когда туристы имеют возможность познакомиться с историей и культурой сразу двух государств».

«Чтобы турпоток на Мальту вырос, нужно не только увеличивать объемы перевозки: стоит активнее продвигать на нашем рынке весь спектр услуг, которые страна может предложить своим гостям», — уверена генеральный директор агентства путешествий «Россита» Тамара Ро. «При активном продвижении такие виды туризма на Мальте, как дайвинг или инсентив-туры, вполне могут найти у нас своего потребителя», — полагает начальник отдела компании «Атлас» Диана Емельянова.

Энтони Каруана >>>
с участниками
workshop
Мальты
в Санкт-Петербурге.



БОЛЬШЕ УДОВОЛЬСТВИЯ

БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОГО

БОЛЬШЕ ОТКРЫТИЙ

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

М А Л Ь Т И Й С К И Й К Л У Б

 ICS TRAVEL GROUP М «ДОБРЫНИНСКАЯ» 843-080706 748-48-47 (мк.) www.icstravel.ru	 ВАНД ИНТЕРНЭШЛ ТУР М «ТВЕРСКАЯ» МТЗ 000900 780-3661 www.vand.ru	 ДИАЛОГ М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ» МТЗ 001240 730-2022 (мк.) www.maltaresort.ru
 ИНСАЙТ-ЛИНГВА М «НОВОСЛОБОДСКАЯ» МТЗ 000823 795-0922 www.il.ru	 МЕЛИТА ТУРС М «АРБАТСКАЯ» МТЗ 000100 411-9032, 667-4719 www.malbatour.ru	 НЕВА М «ТАГАНСКАЯ» МТЗ 000408 799-9444, 795-9448 www.nevatravel.ru
 СОЛВЕКС-ТРЭВЛ М «КРОПОТИНСКАЯ» МТЗ 000864 856-1418 www.solvet.ru	 СТБ ТУРС М «ДОСТОЕВСКАЯ» МТЗ 000855 638-5333 www.stbtours.ru	 ТРЕВЛ ЭКСПРЕСС-МФ М «МАГАДИНСКАЯ» МТЗ 000704 961-2725 www.travel-express.ru
 ТРИС-Т М «МАЯКОВСКАЯ» МТЗ 001001 736-2562 www.tris-t.ru	 ТРЭВЕЛМАРТ М «ТАГАНСКАЯ» МТЗ 000812 935-8336, 935-8515 www.mymalta.ru	

MALTA IS MORE

WWW.VISITMALTA.COM



МАЛЬТА
МАЛЬТА ГОЗО КОМИНО



Город из сказки

Словосочетание «самый-самый» чрезвычайно часто используют при описании разных объектов и событий в Дубае. Этот прием, эффектный и понятный каждому, активно применяют при продвижении города-феномена, одного из самых динамично развивающихся мировых мегаполисов.

ТЕКСТ АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

САМЫЙ МОДНЫЙ

Район Бурдж-Халифа-Даунтаун включает девять отелей, два с половиной гектара парков, крупнейший на Ближнем Востоке торгово-развлекательный центр «Дубай Молл» и озеро площадью 12 гектаров, на котором ежедневно разыгрывается феерическое шоу танцующих фонтанов. Затраты на постройку этого фешенебельного квартала оцениваются в 20 млрд долларов.

Над озером доминируют два высотных здания. Одно из них — 64-этажный отель The Address Downtown, который был признан лучшим городским отелем прошедшего года. Но центром композиции, ее осью, притягивающей взгляд каждого туриста, является небоскреб Бурдж Халифа.

Из-за своей заостренной элегантной формы небоскреб Бурдж Халифа не производит впечатление массивно-

го и огромного. Однако во многом он именно «самый-самый». С 2007 года это самое высокое здание в мире, а с 2008 года — самое высокое сооружение, включая любые радиомачты. Строительство небоскреба обошлось в 1,4 млрд долларов. Высота вместе со шпилем составляет 828 метров. В здании 160 этажей, на 122 этаже расположен самый высокий в мире ресторан Atmosphere.

Самая высокая в мире смотровая площадка расположена на 124 этаже на высоте 472 метра. Панорамы, открывающиеся отсюда, по-своему хороши как днем, так и в ночное время. На уровне верхнего этажа здания температура воздуха на 10 градусов ниже, чем на земле. За год кондиционеры здания собирают 20 олимпийских бассейнов конденсата.

Площадь остекления равна площади 17 футбольных полей, чтобы вымыть все окна небоскреба, специаль-



Очертания поднятой в воздух воды фонтана Бурдж Дубай динамично меняются, принимая причудливые и порой совершенно неожиданные формы.

Гордость береговых отелей «делюкс»
«Бурдж аль Араб» в пригороде Умм-Сукейм.



ной бригаде профессиональных верхолазов требуется три месяца.

У подножия небоскреба в рукотворном озере смонтирован фонтан Бурдж Дубай. Его называют танцующим и поющим — формой и направлением струй в соответствии с музыкой командует специальная компьютерная система. Это один из самых больших и высоких фонтанов в мире. Высота его струй достигает 150 метров, то есть примерно высоты 50-го этажа. Одновременно подняться в воздух могут 83 тысячи литров воды. Воду подсвечивают 50 цветных прожекторов и 6000 источников освещения.

Фонтан спроектирован калифорнийской компанией WET, той самой, что создала танцующие фонтаны отеля «Беладжио» в Лас-Вегасе.

О строительстве чудо-фонтана компания-застройщик Emaar объявила в июне 2008 года. Тогда же была объявлена проектная стоимость в 800 млн дирхамов, или 218 млн долларов. В нее вошло строительство водоема, самого фонтана и систем фильтрации воды. Первые тесты прошли весной 2009 года, а окончательный запуск фонтана состоялся в конце 2009 года. Представления проходят ежедневно каждые полчаса с 19.30 до 23.00. В ожидании люди собираются вокруг фонтана на набережной. Еще лучше заранее заказать столик в одном из ресторанов торгового центра с видом на озеро. Даже с неработающим фонтаном тут очень красиво.

Торговый центр «Дубай Молл», занимающий значительную часть Даунтауна, считается самым большим в мире по общей площади. Помимо огромного кинотеатра с 22 залами, тематического парка SEGA, ледового катка и прочих развлечений, в «Дубай Моле» есть очень красивый водопад.

Для любителей французского, впервые на Ближнем Востоке открыт универмаг «Галери Лафайет». «Голд сук», крытый рынок золотых украшений торгового центра с 220 магазинами, считается самым большим в мире. Товары в Дубае не облагаются налогом, поэтому часто цены здесь бывают даже ниже, чем в странах-производителях. Под торговым центром располагается бесплатный паркинг на 14 тысяч мест. А еще в «Дубай Молл» есть крытый аквариум, разумеется, самый большой в мире.



Каждому рекорду — свой сертификат.

Впереди «Летние сюрпризы»

Генеральный директор компании «АРТ-ТУР» ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ

Сезон на направлении ОАЭ еще продолжается, но уже понятно, что он вполне успешен. По сравнению с прошлым годом турпотоков в нашей компании вырос на 15%. Учитывая наши объемы и преобладание заказов самых дорогих отелей, это весьма значительная цифра. Безусловным лидером по-прежнему является Дубай. Приятным трендом сезона стало увеличение глубины продаж съютов и других номеров повышенной комфортности.

Хиты наших продаж — лучшие гостиницы ОАЭ, расположенные на пляже Джумейра в Дубае, а также на Пальмовых островах. Это Atlantis, The Palm, отели цепочки Jumeirah (Madinat Jumeirah, Jumeirah Beach, Zabeel Saray, Burj Al Arab), One&Only Royal Mirage, One&Only The Palm, Rixos, The Palm, отели группы Kempinski в Дубае, Аджмане и Абу-Даби, Ritz-

Carlton, St. Regis и Park Hyatt в Абу-Даби. Основной объем авиаперевозки у нас выполняется рейсами авиакомпаний Emirates (вылеты дважды в день из Москвы и ежедневно из Санкт-Петербурга) и Etihad Airways. С этого года мы также активно продаем билеты авиакомпании Fly Dubai на рейсы из Самары, Казани, Уфы и Екатеринбургa.

У нас много интересных весенних предложений по ОАЭ как для индивидуальных туристов, так и для групп, MICE-сегмента. Обращаем внимание агентов на наши эксклюзивные цены на номера повышенной комфортности и съюты во многих популярных отелях.

Ежегодный фестиваль «Летние сюрпризы», приятные скидки на перевозку и проживание с каждым годом привлекают все больше россиян в ОАЭ в



летний период. Наш опыт, наличие собственного офиса, автопарка и прекрасных гидов в Дубае гарантируют высочайший уровень сервиса для ваших клиентов, а значит, их «возвратность» и, как следствие, дальнейший рост турпотока. Многие массовые туроператоры стараются сейчас переориентировать на ОАЭ своих «египетских» клиентов, что не всегда получается. Ведь отдых в ОАЭ намного качественнее и безопаснее, и поэтому дороже. Но по мере роста доходов россиян он становится все более доступным для наших сограждан.



Головокружительный вид на танцующий фонтан и Дубай Молл со 124 этажа башни Бурдж Халифа.

САМЫЕ О САМОМ

Выступая в рамках популярного Фестиваля шопинга в Дубае, проходящего в течение целого месяца, Лейла Сухейл, исполнительный директор Комитета по организации мероприятий и продвижению Дубая (DEPE), отметила: «Дубай является одним из самых популярных туристических направлений мира и предлагает своим гостям широчайший спектр развлечений, среди которых шопинг, экскурсии для всей семьи, культурные мероприятия, спортивные турниры, музыкальные фестивали и многое другое. То, что Дубай прочно занял свое место на карте ведущих туристических городов мира, еще раз было подтверждено после того, как в течение двух лет (2011 и 2012 годы) организация IFEA удостоила Дубай статусом «Лучшего города мира по качеству фестивалей и культурных мероприятий».

Подобный успех обусловлен тесным сотрудничеством между нами и частными компаниями эмирата. Сотрудничество позволило нам быть уверенными в том, что Дубай предлагает туристам по всему миру лучший и незабываемый отпуск».

На пресс-конференции, посвященной новому рейсу flydubai, самого быстроразвивающегося и инновационного авиаперевозчика мира, исполнительный директор по деловому туризму Департамента туризма и коммерческого маркетинга (DTCM) Хамад Бин Меджрен сказал: «Дубай позиционируется как одно из самых привлекательных направлений отдыха по ряду причин. Благодаря обилию прямых перелетов разными авиакомпаниями и в первую очередь Emirates и flydubai, наличию отельной базы самого разного уровня на 88 тысяч номеров, дружелюбности ко всем категориям туристов и разнообразию активного отдыха. Это и многое другое обеспечило беспрецедентный рост числа туристов из России и СНГ, Центральной и Восточной Европы и стран Персидского залива в 2012 году». Кстати, авиакомпания flydubai демонстрирует один из лучших в отрасли показателей регулярности полетов — 85%.

Намечены пути развития и продвижения эмирата как оздоровительного направления, в том числе на международных выставках и презентациях. Цель кампании — формирование Дубая как ведущего мирового направления оздоровительного и лечебного туризма. Основанием для этого служит великолепная инфраструктура — современные госпитали и клиники. Министерство здравоохранения намерено принять активное участие в международных туристических выставках, в том числе московской MITT и Международной медицинской конференции в Монако.

НЕДЕЛЯ DUBAI GREEN FESTIVAL

Фестиваль пройдет в апреле на многочисленных площадках столицы эмирата в рамках участия ОАЭ в движении по защите окружающей среды. Акция пользуется поддержкой самых высоких лиц страны. В программу фестиваля войдут самые различные мероприятия, включая презентации, workshop, соревнования и выставки, посвященные развитию экологических видов деятельности. Директор фестиваля Халид Бин Сюлейм отмечает, что событие представляет собой великолепную платформу для обмена опытом между различными общественными субъектами — от правительственных учреждений до коммерческих фирм, работающих в сфере туризма, образования и социальных организаций.

Инициатором проведения фестиваля стал Департамент туризма и коммерческого маркетинга Дубая. Ожидается, что мероприятия привлекут внимание большого числа организаций и частных лиц и станут объектом повышенного интереса в регионе.

ХОРВАТИЯ
 ЧЕРНОГОРИЯ
 СЛОВЕНИЯ
ОАЭ
 ФРАНЦИЯ
 ИТАЛИЯ
 БОЛГАРИЯ

(495) 933-11-21
Эрцог
 WWW.ERTZOG.RU

ART TOUR

туроператор с 1992 г.

www.arttour.ru

КОНФЕРЕНЦИИ и поощрительные туры «ПОД КЛЮЧ»!

- **Профессиональная организация мероприятий любого формата и бюджета во всех регионах мира**
- **Собственная принимающая компания в Дубае, автопарк**

Тел.: (495)980-21-21, 8 800 3333 100



Рас-эль-Хайма эксклюзивно

Компактный, радующий глаз разнообразием ландшафтов и широкими возможностями для пляжного отдыха, эмират Рас-эль-Хайма не уступает своим соседям по уровню сервиса и отличается более мягким климатом, что делает этот регион максимально комфортным для пребывания российских туристов. О новостях туристической индустрии рассказывает глава Департамента по развитию туризма эмирата Рас-эль-Хайма **ВИКТОР ЛУИС**.

БЕСЕДОВАЛ
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ



»»» Правительство Рас-эль-Хаймы инвестирует более \$500 млн в развитие туризма эмирата. Согласно генеральному плану, это должно повлечь за собой увеличение общего числа номеров в отелях Рас-эль-Хаймы до 10 тысяч к 2016 году.

Каким был 2012 год для туристической отрасли эмирата?

С января по ноябрь 2012 года общее число туристов, посетивших наш эмират, превысило миллион человек, что позволило получить совокупный доход в размере \$144 млн. В основном это были гости из Германии (284 тысячи туристов), ОАЭ (268 тысяч туристов), России, Чехии, Великобритании, Италии, Австрии, Украины, Индии, Швеции и Швейцарии. Число российских туристов увеличилось на 45% по сравнению с 2011 годом. Эмират посетили 136,4 тысячи гостей из РФ (данные за период с января по ноябрь), они провели у нас в среднем по пять ночей и принесли эмирату доход в размере \$9,5 млн. Рас-эль-Хайма стала для российских туристов желанным направлением — как самостоятельным, так и в комбинации с другими эмиратами.

Чем эмират привлекает туристов?

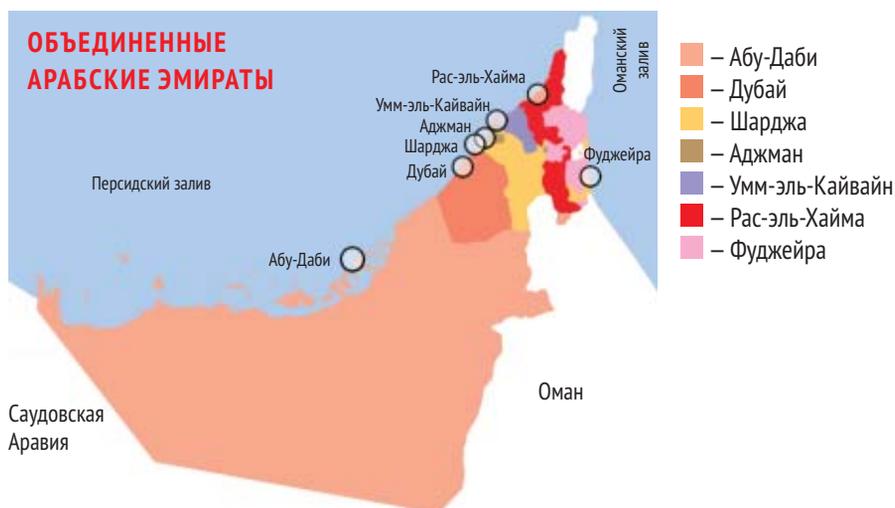
Теплым климатом и солнечной погодой на протяжении всего года. Песчаные пляжи протяженностью 64 км предоставляют неограниченные возможности для отдыха на воде, включая водные виды спорта и прогулки на яхтах. Эксклюзивные отели и курорты, спа-центры мирового уровня, впечатляющий выбор мероприятий — от посещения лагерей бедуинов в пустыне и курсов игры в гольф до полетов на небольших самолетах.

Все это делает Рас-эль-Хайму одним из лучших мировых направлений для отдыха и деловых поездок. Добраться до международного аэропорта Дубая отсюда можно всего за 45 минут. Рас-эль-Хайма работает над развитием индустрии воздушных экскурсий, которые гости могут совершить на одном из пятидесяти самолетов легкой авиации. Al Jazira Aviation Club приглашает осмотреть достопримечательности с высоты птичьего полета на двухместном самолете, выполнить прыжок с парашютом или сделать мертвую петлю на маленьком вертолете. Другая возможность взмыть в поднебесье — воспользоваться 45-минутным обзорным туром Seawings. На пути из Рас-эль-Хаймы в Дубай или обратно туристы смогут насладиться видами на самые яркие достопримечательности региона.

Какие есть эксклюзивные предложения?

Недавно мы запустили два новых туристических продукта. Первый — прогулки на роскошной стофутовой яхте «Принц моря» вдоль побережья Рас-эль-Хаймы. На борту туристам предлагают различные развлекательные программы, которые можно совместить с занятиями водными видами спорта в открытом море. Мы уверены, что этот вид отдыха будет весьма востребован в 2013 году. Другой продукт, которому мы тоже

<<< Banyan Tree Ras Al Khaimah Beach признан лучшим курортом ОАЭ. Отель спроектирован так, чтобы гость ощутил расслабляющую атмосферу острова-курорта. Традиционная арабская архитектура в современной интерпретации прослеживается в бедуинском стиле шатровых вилл и невысоких зданий курорта.



>>> 136

тысяч россиян посетили эмират Рас-эль-Хайма за период с января по ноябрь 2012 года. По сравнению с 2011 годом турпоток из РФ увеличился на 45%.

прочим успех, — посещение лагеря бедуинов Бассата, где туристов будут развлекать хозяева поселения, приобщая их к арабской культуре.

Какие отели эмирата пользуются наибольшим спросом?

О востребованности и успехе отелей Рас-эль-Хаймы свидетельствуют многочисленные награды, завоеванные в прошлом году. «Оскар» гостиничной индустрии — премию World Travel Awards 2012 — получили отели The Banyan Tree Al Wadi и Banyan Tree Ras Al Khaimah Beach. Причем в пяти номинациях. MENA Travel Awards удостоило приза Banyan Tree Ras Al Khaimah Beach как лучший курорт ОАЭ, а отель Banyan Tree Al Wadi выиграл серебро в номинации «Лучший пятизвездный отель для отдыха» и платину в номинации «Лучший SPA». В 2012 году все курортные отели демонстрировали стабильный рост показателей. Средняя загрузка увеличилась до 73,46%, доходность в расчете на номер (RevPar) выросла на 22,41% — до \$112,27. Городские отели также демонстрировали положительную динамику по всем показателям. Рост доходности в расчете на номер составил 6,78% — до \$44,57.

Как можно добраться до эмирата из России?

Можно прилететь в аэропорт Дубая или Шарджи и воспользоваться заказанным через туроператора трансфером. Дорога займет не более 45 минут. На час дольше будут добираться туристы, прибывшие в аэропорт Абу-Даби. В октябре 2012 года Департамент по развитию туризма Рас-эль-Хаймы (RAK TDA) приветствовал первый прямой чартер из России, который был запущен в рамках соглашения департамента с туроператором Pegas Touristik. Рейсы выполняются совместно авиакомпаниями Orenair и Nord Wind Airlines до середины мая 2013 один раз в неделю из Сыктывкара и Кемерово.

Еще один чартер, который впервые соединил Москву и Рас-эль-Хайму, был запущен одним из крупнейших туроператоров «Натали Турс». Рейсы выполняет авиакомпания «Трансаэро» дважды в неделю. Если оценивать общий турпоток из РФ, прошедший через аэропорт эмирата на сегодняшний день, то в общей сложности чартерами воспользовались уже свыше 3 тысяч российских туристов.

Какие акции вы планируете провести совместно с российскими туроператорами?

Наш департамент сотрудничает с крупнейшими российскими компаниями — «Библио Глобус», Coral Travel, «Натали Турс», Pegas Touristik. Это способствует продвижению направления на российском рынке в целом. Мы принимаем участие в главных российских туристических выставках и выездных презентациях. План работ департамента также предполагает организацию ознакомительных поездок для топ-менеджеров туроператоров и участие в профессиональных выставках в Москве в 2013 году.

Каковы прогнозы на сезон 2013 года?

В 2013 году мы в общей сложности планируем принять 1,2 млн туристов. Работаем над завершением сделки по приобретению курорта Banyan Tree Al Wadi. В настоящее время департамент рассматривает возможности расширения и модернизации эксклюзивного курорта в пустыне. Речь идет об увеличении числа вилл и количества обитающих здесь животных: газелей, лошадей, верблюдов и овцебыков. Мы также продолжаем усердно работать над возведением первого рукотворного архипелага на территории эмирата — Аль-Марьян (2,7 млн квадратных километров), который сформирован из пяти островов в форме коралла. Стоимость проекта — более \$1,8 млрд.



>>> Среди громких открытий 2013 года в гостиничном секторе — Rixos Bab Al Bahr Resort на 632 номера, который возводится на территории Аль-Марьяна, Ras Al Khaimah Waldorf Astoria на 349 номеров, знаменующий приход в ОАЭ люксового бренда Hilton Worldwide. После реновации откроется Al Hamra Fort Hotel & Beach Resort, теперь уже под брендом Hilton Hotels & Resort. Мы также ожидаем открытие Hilton Ras Al Khaimah Resort & Spa на 475 номеров.



В Шарджу с Air Arabia

Третий по величине эмират ОАЭ занимает стратегически выгодное географическое положение, имея выходы не только к водам Персидского залива на западе, но и к водам Оманского залива на востоке. В последние годы туристическая инфраструктура Шарджи динамично развивается. Специалисты уверены: этот регион представляет несомненный интерес для путешественников из России.

ТЕКСТ ЕВГЕНИЙ РОГОВ

»» **2250**

новых гостиничных номеров появится в Шардже в период с 2012 по 2016 годы. В настоящее время в эмирате работают более сотни гостиниц, которые ежегодно принимают свыше 1,5 млн туристов.

Шарджа заметно выделяется среди своих соседей богатым культурным наследием. Два десятка первоклассных музеев — больше чем во всех остальных эмиратах вместе взятых — знакомят туристов с историей исламской цивилизации, культурой, искусством каллиграфии, археологией края, достижениями науки. Непременно стоит посетить богатейший Музей естествознания и Ботанический музей.

Мечеть Аль Нуур на берегу живописной лагуны Халид каждую неделю на сутки превращается в музей, доступный туристам. Здесь посетителю интересно и артистично расскажут об истории, традициях, праздниках исламской культуры.

Под золотым куполом Музея исламской цивилизации хранятся экспонаты традиционного искусства и культурной истории мусульман за период более 14 веков.

По свидетельству координатора Управления по делам средств массовой информации Бахар Ердоган, во всех музеях и других организациях культуры один день в неделю проводятся workshop, на которых дети и взрос-

лые бесплатно могут освоить азы того или иного ремесла и искусства.

В спортивном центре в восточном анклав Кальба можно поплавать на каяках в протоках среди островов, окруженных мангровыми зарослями, совершить велопробег, поупражняться в стрельбе из лука. Поблизости, в Корфаккане, на берегу Оманского залива заканчивается строительство роскошного отеля Oceanic для любителей спортивного отдыха.

Сильное впечатление на путешественника производит экстремальное ралли на джипах в глубину Аравийской пустыни, туристов знакомят с традиционной соколиной охотой — красивой и азартной. Желающие могут покачаться среди барханов на верблюжьей спине — дух захватывает.

В феврале в Шардже ежегодно проходит Фестиваль света. Он неизменно привлекает внимание местных жителей и туристов. Праздник длится девять дней, он включает световые шоу, лазерные инсталляции — их представляют специалисты со всего света.

В регионе проходит и много других интересных событий. Путешественникам, несомненно, будут интересны



<<< К услугам гостей Шарджи – посещение торговых центров, плавание на каяках, поездки на джипах по пустыне.

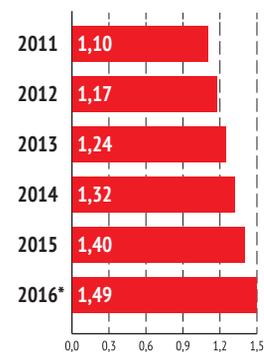
дерби арабских скакунов, верблюжья бега, соревнования арабских гончих собак. Для поклонников активного отдыха – интересный дайвинг, отличные поля для гольфа и многое другое.

По данным Департамента торговли и туризма Шарджи, Россия уверенно лидирует по числу туристов в регионе. В сезоне 2012 года здесь побывали 305 тысяч россиян, что на 18% больше, чем годом ранее. По мнению специалистов, путешественников привлекает сравнительно недорогой, интересный и безопасный отдых. Потенциал туристической инфраструктуры позволяет значительно увеличить количество гостей из России. Для привлечения наших туристов Шарджа регулярно участвует в российских туристических форумах. Многие местные жители говорят на английском языке. В самом крупном торговом центре, известном в нашей стране под названием «паровозики», меню кафе опубликовано и на русском языке.

Попасть в Шарджу стало значительно проще и дешевле после создания в 2003 году государственной наци-

ональной авиакомпании Air Arabia. Она стала первым и самым крупным бюджетным перевозчиком в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. Раньше пассажирам приходилось пользоваться услугами авиалиний и аэропортов более богатых соседних эмиратов. Секрет успеха Air Arabia – грамотный менеджмент. Ставка была сделана на однотипные самолеты A-320. Новые машины быстро оправдали капиталовложения благодаря своей высокой надежности и относительной простоте технического обслуживания. У этих лайнеров соотношение времени, проведенного в воздухе и на земле, одно из лучших среди конкурентов. Жесткий контроль расходов, электронные билеты, быстрое обслуживание в каждом порту, отказ от принудительного питания в пользу самостоятельного выбора еды на борту по доступным ценам – все это заметно сокращает расходы пассажиров. С той же целью в самолетах представлен только один салон экономкласса, зато расстояние между рядами кресел увеличено до комфортного. В настоящее время рейсы между Москвой и Шарджой выполняются пять раз в неделю.

ОБОРОТ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ШАРДЖИ (МЛРД ДИРХАМ)



* – прогноз

ОБЪЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАССАЖИРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ АЭРОПОРТУ ШАРДЖИ (МЛН ЧЕЛОВЕК)



* – прогноз

Календарь событий

Sharjah Light Festival – ежегодный фестиваль, который проводится в феврале.

Sharjah International Automobile Show – мероприятие проходит раз в два года и привлекает более 75 тысяч посетителей.

Sharjah Biennial – международный фестиваль искусств, проводится с 1993 года.

Sharjah Water Festival – в течение 10 дней мероприятия фестиваля привлекают внимание более чем 200 тысяч посетителей.

Sharjah Heritage Days – фестиваль, посвященный истории, культуре и традициям региона.

Дешево, но не сердито

В 2012 году бюджетная авиакомпания flydubai открыла восемь новых маршрутов. 19 января текущего года стартовал рейс, соединивший Дубай и Мале, столицу Мальдив. Компания, принадлежащая правительству Дубая, выполнила свой первый рейс в июне 2009 года. За четыре года работы ее воздушные маршруты охватили более 50 направлений 32 государств Ближнего Востока, Африки, Азии, стран СНГ и Европы.

ТЕКСТ АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

Среди молодых авиаперевозчиков мира компания заслужила статус лидера по темпам роста. Маршрутная сеть flydubai охватывает страны с общим числом жителей в 2,5 миллиарда человек — треть населения планеты. Авиапарк насчитывает 28 новых самолетов Boeing 737-800. На маршрутах по СНГ и Центральной и Восточной Европе по итогам 2012 года flydubai увеличила пассажиропоток на 285%, а по странам Персидского залива — на 65%. Накануне первого рейса на Мальдивы в Дубае прошла международная пресс-конференция, посвященная этому событию, вопросам обслуживания пассажиров, а также развитию туристической индустрии эмирата. Президент flydubai Гейт эль Гейт (на фото) в своем выступлении отметил: «Открытие рейса в Мале будет способствовать



росту пассажиропотока компании, в особенности из стран СНГ, Персидского залива и Центральной и Восточной Европы. Дубай — популярный круглогодичный курорт, он расположен на стыке маршрутов между Востоком и Западом. В сочетании с демократичной тарифной политикой авиакомпании это открывает широкие возможности для путешественников».

«Авиакомпания flydubai вносит ощутимый вклад в повышение туристической привлекательности Дубая среди граждан государств СНГ, Европы и стран Персидского залива. Число туристов из этих регионов растет с каждым годом, и в этом, несомненно, ключевую роль играет повышение качества авиасообщения», — подчеркнул исполнительный директор отдела бизнес-туризма Департамента туризма и коммерческого маркетинга Дубая (DTCM) Хамад Бин Меджрен.

СВЕЖИЙ МАРШРУТ

Стоимость 4,5-часовых перелетов Дубай — Мале со всеми сборами — от \$470. На борту пассажирам предлагается широкий выбор свежих закусок и напитков, в том числе алкогольных, товары беспощинной торговли. Бортовое меню и перечень товаров обновляется несколько раз в год. Условия провоза багажа по выбору — 20, 30 или 40 кг на человека плюс 7 кг ручной клади, ноутбук и женская сумка. Рейсы выполняются пять раз в неделю по субботам, воскресеньям, понедельникам, вторникам и четвергам. Обеспечены удобные стыковки в международном аэропорту Дубая, особенно для пассажиров из Екатеринбурга, Казани, Самары и Уфы, прибывающих в терминал-2 рейсами той же авиакомпании.

»» **985**
рейсов выполняет flydubai за одну неделю.

Технологии окрыляют

Использование новейших технологических разработок — один из принципов работы flydubai. Авиакомпания первой в мире оснастила свои самолеты салонами Boeing Sky Interior с уникальной системой освещения, способной имитировать звездное небо, рассвет и закат, что позволяет легче адаптироваться к смене часовых поясов. Багажные полки обладают повышенной вместимостью, а конструкция кресел, разработанных компанией Resago — лидером данной отрасли, позволила увеличить свободное простран-

ство в области коленей на 5 сантиметров за счет переноса кармана для журналов в верхнюю часть спинки. Немного доплатив, можно забронировать кресла с еще большим пространством для ног. Использование облегченных материалов приводит к экономии топлива и положительно отражается на стоимости билетов. Главной инновацией стала информационно-развлекательная система, которую назвали революционной. Авиакомпания flydubai первой в мире оснастила самолеты системой Lumexis с технологией Fiber-To-

The-Screen. Она построена на базе сенсорных экранов и оптоволоконных кабелей, обладающих меньшим весом и более высокой пропускной способностью. Система позволяет просматривать фильмы в формате HD с качественным переводом на семь языков, в том числе на русский. Суммарная длительность развлекательных программ на борту превышает 800 часов. Кроме того, система обеспечивает легкий доступ к ежедневно обновляемым выпускам 45 печатных изданий со всего мира, отображающихся на экранах в формате pdf.



Живописный остров Мук в Андаманском море сравнительно мало известен российским туристам, отдыхающим в Таиланде. Это третий по величине остров провинции Транг. Добраться до него с материка можно на скоростном катере или на общественном пароме. На острове путешественникам откроется удивительный мир первозданной природы.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Остров Мук интересен своими прекрасными пляжами и нетронутой природой. Для передвижения между ним и соседними островами местные жители используют длинноносые лодки, отходящие с пирса Куантхунгу. Для отдыха на Муке большинство туристов предпочитают приобретать пакетные туры, которые включают посещение близлежащих островов. Здесь работают четыре отеля, рестораны, магазинчики, сувенирные лавочки, пункты аренды мотоциклов. С высоких утесов и скал на западном побережье открывается красивый вид на море. Вдоль береговой линии пляжей восточной стороны произрастают морские водоросли, которые служат пищей для дюгоней. Это отличное место для дайвинга. Местное население занимается рыболовством, добычей каракатицы, выращиванием кокосовых пальм, работает на каучуковых плантациях. Местные достопримечательности можно осматривать, передвигаясь по острову пешком. Но многие выбирают в качестве транспортного средства велосипед или мотоцикл.

ИЗУМРУДНАЯ ПЕЩЕРА

Пещера Маракот, расположенная в западной части острова Мук, — одна из фантастических достопримечательностей неизведанного Таиланда. Путешествие сюда очень увлекательно. Ширина пещеры составляет не более 10 метров, во время отливов здесь образуется небольшое свободное пространство. В это время сюда можно добраться на маленькой лодке. Прижившиеся растения, растущие на пляже и у подножья скал, своим отражением окрашивают воду в изумрудный цвет. Отсюда и пошло название Маракот, то есть «Изумруд». У туристов очень популярны морские прогулки и дайвинг вблизи островов Чуак, Ма, Ваен. Организаторы поездок полностью оснащают туристов всем необходимым оборудованием.

ПЛЯЖИ И ОСТРОВА

На Муке стоит посетить Хуанон — расположенный на востоке острова тихий пляж, где рыбаки занимаются своей повседневной деятельностью. Это идеальное место для наслаждения прекрасными пейзажами и закатами, но оно не очень подходит для купания.

Пляж Хуалаемпрао также расположен на востоке острова, недалеко от пирса Банкомук. Этот район располагает к неспешным прогулкам и созерцанию пейзажей. Туристов ждут чистый белый песок, теплое мелководье и тенистые кокосовые пальмы. Пляж красив в течение всего дня и считается одним из лучших мест на острове для встречи рассвета.

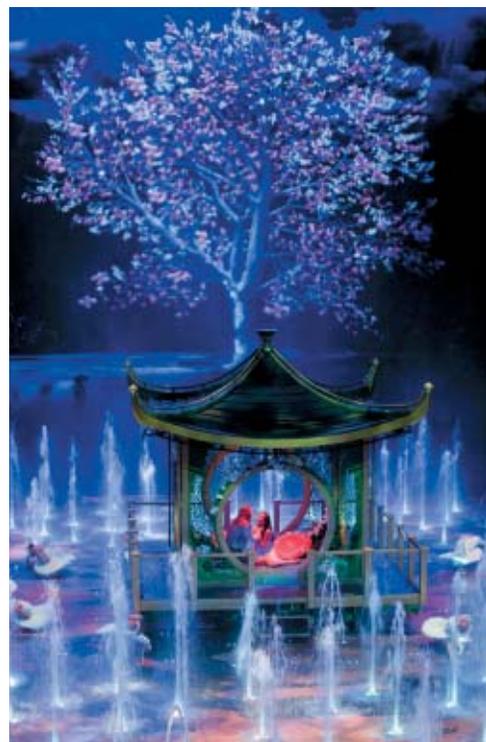
Пляж Тамъяй находится недалеко от входа в пещеру Маракот. Его особенность — красивый коралловый риф. Здесь популярны прогулки на каяках. Пляж Фаранг очень популярен у путешественников: белый и чистый песок, мелководье у берега. До пляжа можно дойти пешком или доехать на мотоцикле от пирса Банкомук.

ТРИ ОСТРОВА

Прибрежные воды островов Чуак, Ма и Ваен — гостеприимный дом для разноцветных рыб множества видов. Подводная жизнь «бурлит» у кораллового рифа, соединяющего острова. Любимые занятия у туристов — дайвинг и снорклинг. Расстояние между тремя островами и пирсом Пакменг составляет около 12 км. Эти три необитаемых острова малы и расположены по соседству. Они не имеют пляжей, но окружающие высокие скалы поражают своей величественной красотой.

Сохранившийся фасад собора Св. Павла играет символическую роль городского алтаря. >>>

«Дом танцующей воды» берет свое творческое вдохновение из корней китайской культуры и считается самой экстравагантной живой постановкой в Азии. >>>



Макао — колония, ставшая музеем

В январе 2013 года Управление по туризму правительства Макао открыло в России свое представительство.

И это не случайно. Количество российских туристов в Аомыне в последнее время ежегодно увеличивается на 70%.

С 1 октября 2012 года въезд россиян в Макао стал полностью безвизовым.



>>> **25** млн
туристов из разных стран
мира принимает Макао
ежегодно.

Близость к Гонконгу и наличие удобных прямых рейсов до него также делают Макао привлекательным и легкодоступным направлением для россиян. 60-километровый путь из Гонконга в Макао можно преодолеть всего за 45 минут на комфортабельном скоростном пароме.

ПРОШЛОЕ

Жестокое поведение португальцев, добравшихся до Китая в начале XVI века, закрепило за европейцами прозвище «янгуйцзы» — «заморские черти». Они были объявлены варварами, им запретили появляться на китайской земле. Но поскольку торговать с чужеземцами было выгодно, имперские чиновники в 1557 году нашли место, где португальцам разрешили обосноваться. Таким местом стал полуостров в устье Жемчужной реки. Территория была отгорожена стеной, которую охранял сильный китайский гарнизон. На чужаков наложили ряд запретов и ограничений. Со временем на маленьком клочке земли был воссоздан кусочек настоящей Португалии со всеми атрибутами государственности.

До прихода португальцев этот район был известен как Хаоцзин и Цзинхай. Считается, что слово Макао произошло от названия местного даосского храма Ама (в пекинском произношении — Магэ). Храм был построен в 1488 году и посвящен Небесной императрице Мацзу — покровительнице мореплавателей.

Макао стал важнейшим центром португальской торговли с Китаем, Японией и Юго-Восточной Азией. В течение 442 лет — с 1557 года — Макао управлялся Португалией, являясь самой старой европейской колонией Восточной Азии.

Золотой век португальцев в Китае прошел, когда инициативу в торговле перехватили их соперники — голландцы и англичане. Однако жители Макао продолжали вести дела и с португальцами. После захвата Великобританией Гонконга и открытия китайских портов для внешней торговли с 1842 года город потерял свою торговую гегемонию. Макао превратился в тихий провинциальный городок.

В 1999 году Макао был возвращен Китаю, получив, наряду с Гонконгом, статус Специального административного района КНР, живущего по принципу «одна страна — две системы». Макао обладает значитель-

Фестиваль лодок-драконов на озере Сивань-ху.



ной автономией: собственными законами, правовой, денежной, таможенной и эмиграционной системами. В ведении центрального правительства КНР находятся оборона и дипломатические связи. Такой статус Макао сохранит вплоть до 2049 года, и многие жители уже запаслись португальскими паспортами.

ГОРОД

Сегодня в Макао насчитывается около 560 тысяч жителей, 94% из них — китайцы. Настоящих «маканцев», то есть потомков китайцев и португальцев, немного. Говорят, что все, кто действительно имеет португальские корни в городе, знают друг друга. Макао отличается веротерпимостью, здесь уважают не только восточные религии, но и завезенный сюда португальцами католицизм. Атмосфера города спокойная, можно сказать расслабленная. Здесь нет организованных толп, жесткой регламентации поведения, как в соседнем Гонконге. В Макао каждый гуляет сам по себе. Для большинства жителей родным языком является китайский, вернее, его кантонский диалект. Так, по-китайски район называется Аомэнь (традиционное русское написание — Аомынь), а по-кантонски — Оумунь. Хотя португальский язык и является официальным, наравне с китайским, он малоизвестен большинству населения и используется ограниченно. Город площадью в 25 квадратных километров занимает полуостров Макао, острова Тайпа и Колоан и насыпную территорию между ними — Котай. Многие замечательные памятники архитектуры Макао превосходно сохранились до нашего времени, став

МАКАО



неотъемлемой частью повседневной жизни. В двух шагах от даосского храма времен династии Мин можно обнаружить церковь в стиле барокко, рядом со старейшим европейским театром Азии и первым западным маяком — резиденцию колониальных властей и китайские дворцовые покои. Исторический центр города в 2005 году был внесен в список Культурного наследия человечества, став 31 по счету объектом ЮНЕСКО в Китае.

Интересно, что Макао при самом низком в мире уровне фертильности — 0,91 рождений на женщину, занимает второе место после Монако по средней продолжительности жизни — 81,4 года у мужчин и 87,5 лет у женщин.

ВОСПРИЯТИЕ

По данным маркетингового исследования, проведенного Управлением по туризму Макао, российские граж-

- 1 — Храм Ама
- 2 — Башня Макао
- 3 — пл. Лилайу
- 4 — пл. Сенадо
- 5 — Собор Св. Павла
- 6 — Храм Нэчжа
- 7 — Горная крепость
- 8 — Сад Лоулиньлу
- 9 — Крепость Гуйя и маяк

Международный аэропорт Макао построен рядом с островом Тайпа. Он считается одним из самых удобных в Азии. Отсюда выполняются рейсы в города Китая, Кореи и стран Юго-Восточной Азии. Если вам крупно повезло в казино или вы сильно торопитесь, можно за 16 минут

добраться до Гонконга вертолетом. Стартовая площадка расположена на Паромном терминале. Время отправления — с 9.00 до 22.30. В международном аэропорту Гонконга можно сразу взять билет на скоростной паром до Макао. Проход на пристань — без прохождения таможни и иммигра-

ционных формальностей и переноса личного багажа. Морской переезд займет примерно 45 минут. Есть подобные терминалы и в самом Гонконге, их два — на главном острове и в Коулуне. Рейсы выполняют скоростные теплоходы, катамараны и паромы разных компаний.



Макао — сам по себе живой музей, и едва ли этому городу нужны особые музеи, однако они есть. Например, Морской музей в форме корабля, ошвартованного у входа во внутреннюю гавань. Музей Макао построен внутри горной крепости, а Музей-ломбард расположен в здании, напоминающем крепость, и до недавнего времени действительно служившем ломбардом. Конечно, есть и музеи, которые были созданы специально, такие как Музей Гран-при или Музей вина, которые являются неотъемлемой частью туристического центра.

дане очень мало знают о городе, о том, что нового и интересного можно в нем увидеть. Многие воспринимают Макао исключительно как игорную столицу Азии. Действительно, Макао известен своими казино, игорными домами, ипподромом, ночными клубами, азартными развлечениями. На территории района работают 33 казино, среди которых наиболее известны The Venetian, Grand Lisboa и Galaxy. С 2010 года игорный бизнес приносит бюджету Макао более 70% доходов, в несколько раз превышая оборот казино Лас-Вегаса. Львиная доля желающих попытаться счастья приходится на жителей Гонконга и его туристов, где азартные игры строго запрещены законом. Но для европейцев отнюдь не игорные развлечения являются главной притягательной силой города. Благодаря своей атмосфере и причудливому сплаву культур он стал излюбленным местом путешественников, писателей и художников со всего света.

Макао служит местом проведения многочисленных международных спортивных соревнований, концертов, фестивалей, конференций и деловых встреч. Здесь не придется скучать ни днем, ни ночью. Захватывающие шоу и фестивали не могут оставить равнодушными даже самых искушенных туристов. Гонки Гран-при Макао и Международный конкурс фейерверков, состязания лодок-драконов и Фестиваль искусств Макао, экзотические праздники, например, Пир пьяного дракона — лишь небольшая часть здешнего событийного календаря. За прошедшие века местные китайцы усвоили богатый кулинарный опыт. В Макао есть возможность отведать блюда португальской, японской, итальянской, африканской, индонезийской и разнообразных видов китайской кухни. В ресторанах Макао это всегда вкусно и по карману. Все это делает Макао одним из крупных туристических центров мира.

ОСТРОВА

За последние годы на острове Тайпа произошли большие перемены, открылись площадки для проведения скачек, международный аэропорт, фешенебельные отели и курорты, места для проведения спортивных мероприятий международного уровня. На узеньких улочках старого центра Тайпы притаились магазинчики, типичные для Юга Китая, много ресторанов китайской, португальской и местной кухни. С зеленых холмов Тайпы открываются красивые виды на дельту Жемчужной реки. Остров Колоан — сельская местность Макао с традиционными деревеньками, обилием зелени и заливами.

Визитная карточка Макао и его символ — собор Святого Павла. Вернее, то, что от него осталось — резной фасад с внушительным лестничным ходом. Собор был уничтожен пожаром 1835 года. Фасад является прекрасной иллюстрацией истории христианства в Азии — его украшают цитаты из Библии на китайском языке, японские хризантемы и бронзовые статуи святых. Развалины церкви Божией Матери, колледж Святого Павла и Горная крепость — постройки иезуитов. Они представляют собой своеобразный «Акрополь Макао». В свое время колледж Святого Павла был

первым западным университетом в Азии с тщательно разработанной учебной программой. Сегодня его сохранившийся фасад играет символическую роль городского алтаря. В подвале церкви работает музей Священного Искусства. В нем представлены алтарные предметы из серебра, позолоченные статуи и картины XVII века с изображениями мучеников и Архангела Михаила в облике самурая. Храм Ама существовал еще до появления города. Небесная императрица Мацзу не только покровительствует морякам, но и помогает в делах. В древнем храме статуя черепахи считается олицетворени-

ем божества. Попавшему монеткой по ее голове непременно придет богатство. В храме множество павильонов, предназначенных для прославления различных божеств конфуцианства, даосизма, буддизма и местных верований. Площадь Лилау украшает скульптура цветущего лотоса из позолоченной бронзы. Она была установлена в 1999 году в честь передачи суверенитета над Макао от Португалии к Китаю. (Лотос изображен и на гербе Макао — он символизирует мост губернатора Номбре де Карвалью, связывающий полуостров Макао и остров Тайпа.) Подземные воды под площа-



дью Лилау в свое время служили единственным источником воды во всей окрестности. Известна ностальгическая фраза португаль-

На двух главных пляжах острова расположены многочисленные спортивные объекты, в том числе теннисные корты, плавательные бассейны, каноэ и серф-клубы. Есть места, предназначенные для барбекю.

РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Ночная жизнь Макао радует своим разнообразием, динамикой и постоянными переменами. Это город, который никогда не засыпает. Множество баров, магазинов, ресторанов и казино открыты круглосуточно. У гостей города не возникнет никаких трудностей, если они захотят вкусно поесть или потанцевать прямо посреди ночи.

Звучат мелодии в бразильском, португальском, английском, африканском и самых разнообразных азиатских стилях. Самые модные дискотеки города — Масан Фишманс-Варф и АИА Тавер.

В Макао можно купить почти все, и при этом замечательно провести время. Предметы роскоши здесь самые дешевые в регионе. Ювелирные изделия, а также золото, фарфор, электроника, одежда из кашемира и шелка стоят недорого. Макао также — золотая жила для коллекционеров и любителей антиквариата.

ПРАЗДНИКИ

Китайский Новый год — самое значительное событие для большей части жителей города, которые надеются начать год с «чистого листа». Жители украшают дома цветами и устраивают пышные фейерверки, чтобы прогнать злых духов. Детям дарят деньги, семьи в полном составе собираются за столом. В течение десяти дней на

улицах проходят различные мероприятия: танцы дракона и льва, музыкальные и танцевальные представления. В мае празднуют так называемый Пир пьяного дракона. Этот необычный фестиваль начинается утром. Участники идут по улицам до Внутренней гавани и пьют, пока могут удержаться на ногах. Они чтят память человека, который смог уничтожить злого дракона благодаря алкоголю, придававшему ему храбрость. Фестиваль лодок-драконов (он же — праздник «двойной пятерки» — «Дуань-у цзе», то есть отмечаемый пятого числа пятого лунного месяца) издревле проводится в честь известного поэта и общественного деятеля Цюй Юаня, который утопился в знак протеста против коррупции. После торжественной службы в храмах все радуются этому красочному празднику, изюминкой которого являются состязания лодок в форме дракона на озере Сивань-ху.

Международное соревнование фейерверков считается крупнейшим и лучшим в своем роде шоу. Представления устраиваются над озером Наньвань-ху с участием специалистов со всего мира. Гонка Гран-при Макао неизменно привлекает толпы туристов. Это соревнование, пожалуй, самое известное в мире событие, проводимое в Макао, так как представляет кульминацию соревнований «Формулы-3», по результату которых, победители обычно участвуют в «Формуле-1». В ноябре 2013 года Гран-при Макао отмечает свой 65-летний юбилей.



Mast-climb — экстремальный подъем по 100-метровой вертикальной лестнице вершины города, Башни Макао. **Sky-jump** — новый аттракцион, 20-секундный полет с высоты 233 метра — одно из лучших развлечений такого рода в мире.

цев: «Пивший из вод Лилау никогда не забудет Макао».

Горная крепость, построенная в 1617–1626 годах, служила основным оборонительным сооружением города. На стенах были установлены пушки, внутри размещались казармы, арсенал и склады продовольствия, которые позволяли выдержать осаду на протяжении двух лет. Храм Нэчжа, построенный в 1888 году, предназначался для почитания одноименного божества. Небольшая постройка в традиционном китайском стиле, совместно с руинами собора Святого Павла и последней сохранившейся секцией старых городских стен, служат прекрасным

примером сосуществования в Макао разных культур и традиций. Площадь Сенадо с церковью Святого Доминика является главной площадью старого Макао. Она украшена каменной мозаикой в виде волн, которая была сооружена мастерами из Португалии. Площадь на протяжении многих веков служила центром общественной жизни. На дальнем конце площади расположена церковь Святого Доминика — прекрасный образец архитектуры барокко, созданный монахами-доминиканцами в XVII веке. Церковь знаменита своим величественным алтарем, красивым деревянным потолком, статуями и

другими предметами искусства. Крепость Гуйя была построена в самой высокой части острова. Отсюда открывается живописный вид на Макао и близлежащие острова. Ее китайское название — Дунванъян, то есть «Смотрящая в море на Восток». Над ней возвышается маяк 1864 года — первый маяк в западном стиле на китайском побережье, который и сейчас выполняет свои навигационные функции. Сад Лоулиньлу был построен в конце XIX века в классическом сучжоуском стиле, с миниатюрными бамбуковыми лесами, прудами, искусственными горами и смотровыми площадками. В 1974 году сад



приобрело правительство, которое после реставрации превратило его в общественный парк. Сегодня это место очень популярно, здесь обучают боевым искусствам и бальным танцам, сюда приходят семьи расслабиться и отдохнуть.

Лингвистические горизонты

В ассортименте компании «Инсайт-Лингва» — сотни образовательных программ в учебных заведениях 28 стран мира. Спектр предложений — от детских каникулярных курсов до академических программ, стажировок и Executive MBA для руководителей компаний. О том, что происходит в сфере образовательного туризма, о планах оператора на ближайшее время, рассказывает директор по маркетингу компании «Инсайт-Лингва» **АНАСТАСИЯ РОМАНЕНКО**.



БЕСЕДОВАЛ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Как развивается российский рынок образовательного туризма? Каждый год число наших клиентов увеличивается на 15–20%, а в целом по рынку отмечается ежегодный рост примерно на 10%. Самые активные наши клиенты — это школьники и студенты, выезжающие на каникулы учить иностранные языки (в основном, разумеется, английский). Среди молодых и зрелых специалистов тоже растет популярность образовательных путешествий. Они интересны как альтернатива стандартным пляжным или экскурсионным турам. Самыми популярными направлениями традиционно считаются Великобритания и Мальта. Эти страны достаточно близко к нам расположены, туда выполняются удобные прямые рейсы, есть широкий выбор учебных заведений. Нам даже пришлось расширить ассортимент предлагаемых групповых программ, чтобы удовлет-

ворить все клиентские запросы. Как всегда, на лето у нас запланированы еженедельные групповые вылеты, взяты гарантированные блоки мест в школах и на авиарейсах. С каждым годом растет спрос на поездки в США, Ирландию и Австралию для изучения английского языка, а также на туры в Испанию, Германию, Францию, Италию. Многие сейчас учат несколько иностранных языков и такая практика просто необходима.

Какие новинки компания предложит в весенне-летнем сезоне? Мы рекомендуем обратить внимание на программы для определенных возрастных групп. Речь идет не только о детях, но и о взрослых. Курсы для тех, кому за 30 лет, или для тех, кому за 50 лет, не просто предлагают специально разработанную программу с учетом интересов таких учащихся, но и гарантируют им обучение в интернациональных группах соответствующего возраста, статуса и социального положения. Кроме того, мы рады предложить клиентам семейные поездки для родителей с детьми, необычные путешествия, совмещающие языковые курсы с приключениями на «нестандартных» направлениях, профессиональные курсы обучения за рубежом: искусство и дизайн, бизнес, менеджмент и тому подобное.

В чем вы видите преимущества вашей компании с точки зрения агентств? Мы работаем с туристическими агентствами давно и системно — агентская сеть включает более 500 активных турфирм. Конечно, наш продукт не самый ходовой на туристическом рынке, но у каждого всегда найдется постоянный клиент, который уже все перепробовал и хочет чего-то принципиально нового. Не говоря уже о детях, которым при необходимости можно распланировать образовательный отдых на все лето. Однако образовательный туризм — это очень специфический сектор с большим объемом информации. Поэтому мы всегда готовы помочь агентству выбрать нужную программу под конкретный запрос. Кроме того, мы регулярно проводим агентские тренинги, семинары и вебинары по различным темам, организуем ознакомительные рекламные туры. Сейчас у нас уже есть несколько уполномоченных агентств в регионах РФ. Мы планируем развивать эту программу и дальше.

Насколько успешно работают ваши офисы в Санкт-Петербурге и Калининграде? В этих городах отмечается стабильный ежегодный рост продаж. У каждого офиса, кроме наших стандартных предложений, есть своя специфика направлений, которые востребованы именно на Северо-Западе РФ и в Калининградской области. Летом мы комплектуем детские группы с прямыми вылетами из этих регионов на Восток — в страны Азии, и на Запад — в страны Латинской Америки.

Инсайт Лингва
обучение за рубежом

Для молодежи и взрослых

- Языковые курсы в 28 странах
- Подготовка и поступление в зарубежный университет
- Бакалавриат, магистратура, MBA
- Профессиональные курсы

Для детей и подростков

- Комплектуемые группы: США, Великобритания, Мальта
- Программы для готовых групп
- Индивидуальные программы: Язык + Экскурсии / Море / Спорт
- Художественная школа в Лондоне
- Курсы для детей и их родителей
- Школы-пансионы и колледжи

Мы ждем вас на МИТТ-2013 на национальных стендах Великобритании и Мальты

Страны обучения

Австралия	Испания	Нидерланды
Австрия	Италия	Новая Зеландия
Бельгия	Канада	США
Великобритания	Кипр	Франция
Германия	Китай	Швейцария
Ирландия	Мальта	ЮАР

Москва (495) 795-0922 Санкт-Петербург (812) 495-6479 Калининград (4012) 59-3059

Британские ВИЗЫ — больше, быстрее, выгоднее

Служба пограничного контроля Великобритании сократила время обработки заявлений на получение долгосрочных виз (на срок от двух до десяти лет) с 28 до 15 рабочих дней.

Об этом сообщил региональный директор организации Брайан Редфорд. «Это, безусловно, полезное нововведение с точки зрения развития деловых отношений между Россией и Великобританией. Мы рассчитываем, что контакты между двумя странами в связи с этим расширятся. Сегодня 6–10% заявителей хотят получить долгосрочные визы, — отметил он. — Преимущество долгосрочной визы заключается в том, что россиянину нужен только один визит в посольство для сдачи биометрических данных. Если виза стоит в загранпаспорте, у которого истек срок действия, можно путешествовать с новым и старым паспортами. Визовый сбор взимается один раз — это выгоднее, чем платить несколько раз за двухгодичные или пятилетние визы».

В настоящее время количество отказов в выдаче британских виз россиянам не превышает 4% от общего числа заявок. Стоимость визы на полгода составляет 78, на два года — 270, на 10 лет — 716 фунтов стерлингов. Подавать заявление в России можно за полгода до поездки, тогда как в других странах этот срок составляет три месяца. Долгосрочная виза дает возможность пребывания на территории Великобритании в течение 180 дней за одну поездку. Перерывы между повторными визитами не должны быть слишком короткими. Британское посольство также рассчитывает ввести во всех визовых центрах в России услугу приоритетного рассмотрения заявки на выдачу визы. В этом случае решение о выдаче визы принимается в течение 3–5 рабочих дней. В прошлом году подобный эксперимент успешно прошел в визовом центре Санкт-Петербурга.



VISIT USA
RUSSIA

Американский диплом

На протяжении многих лет США являются признанным лидером мирового туристического рынка в области высшего образования. По количеству обучающихся иностранных студентов эта страна сегодня почти вдвое опережает Великобританию, своего недавнего конкурента. Основной фактор, привлекающий в США студентов со всего мира, — высокое качество американского образования, подтверждаемое, в частности, данными международных рейтинговых агентств. Так, согласно последнему рейтингу Times Higher Education, 19 из 25 лучших университетов мира работают в США. Столь высокий уровень высшего образования обеспечивается, среди прочего, использованием первоклассного оборудования, привлечением лучшей профессуры, а также развитой системой аккредитации и высокой конкуренцией среди вузов.

Другой немаловажный фактор, определяющий выбор в пользу американского высшего образования, — обилие предлагаемых вузами страны возможностей: от получения образования в недорогих комьюнити-колледжах до обучения в лучших университетах мира, а также гибкость американской системы образования. Гибкость выражается, в частности, в том, что выпускникам комьюнити-колледжей предоставляется возможность продолжения образования в самых престижных вузах страны, а студентов начальных курсов университетов не ограничивают обязательным выбором специализации. Студент американского вуза имеет возможность определиться с конкретной областью специализации (major) на втором или даже на третьем курсе вуза, а также выбрать дополнительную специализацию обучения (minor).

Согласно статистике, количество российских студентов, приезжающих на учебу в США, не превышает пяти тысяч человек в год. Эта цифра удивляет своей скромностью, особенно на фоне показателей таких стран, как Канада, Саудовская Аравия или Япония (от 20 до 35 тысяч студентов в год), а тем более Индия и Китай (100 и 200 тысяч студентов в год соответственно). На наш взгляд, такая ситуация сложилась, прежде всего, в силу недостаточной информированности российских абитуриентов и их родителей о возможностях, предлагаемых иностранным студентам американскими вузами, а также мифом о трудности получения американской визы (в том числе и студенческой) для россиян.

23-я Международная ярмарка образования, прошедшая в середине февраля в Москве и Санкт-Петербурге, предоставила сотрудникам американского посольства в России, консультантам проекта EducationUSA и представителям американских вузов возможность напрямую пообщаться с россиянами, стоящими перед проблемой выбора страны и вуза для обучения, и в определенной степени восполнить существующий недостаток информации. Судя по большому количеству молодых людей и их родителей, принявших участие в семинаре и круглом столе «Образование в США» в Москве и в Санкт-Петербурге, и по высокому интересу посетителей к одноименному стенду на выставках в обоих городах, услуги американских вузов становятся все более востребованными в России. Поскольку американские вузы, в свою очередь, демонстрируют все возрастающий интерес к абитуриентам из России, мы надеемся, что в ближайшие годы число россиян, отправляющихся на обучение в США, значительно возрастет, и со своей стороны будем рады приложить все усилия для активизации этого процесса.

Visit USA Russia открывает свою информационную колонку материалом о высшем образовании в США, предоставленным Торгпредством США в Москве.



ERV: страхование в европейском стиле

Летом 2013 года страховая компания ERV обещает выпустить новый, революционный для отечественного рынка продукт. Кроме того, в планах страховщика – выход на рынок MICE, дальнейшее совершенствование системы продаж. Об итогах 2012 года и о перспективах работы в текущем году рассказывает генеральный директор страховой компании ERV **АНДРЕЙ ТЮРИН**.

»» **2** млн российских туристов было застраховано в прошлом году в компании ERV.

Можно отметить, что за последние годы туристический рынок и сами туристы стали более ответственно подходить к вопросам обеспечения безопасности в поездке и выбору страховых продуктов. По итогам продаж через турагентства и интернет-магазин мы видим, что клиенты осознанно выбирают нашу страховую компанию, приобретая дополнительное страхование как по медицинским, так и по другим рискам. В 2012 году мы добились очень внушительных результатов, сегодня уже каждый десятый турист, выезжающий из России, застрахован в ERV. На данный момент у нас более 1200 партнеров, среди которых туроператоры, турагентства, авиаперевозчики, системы бронирования и другие компании.

Внимание турагентств и прямых клиентов был представлен страховой пакет OPTIMA, который позволяет клиенту полностью обезопасить себя от непредвиденных рисков в поездке. Программа «Отмена поездки Плюс», разработанная нами в 2011 году, показала достойный результат, став востребованной почти во всех турагентских сетях. В 2012 году начал работу интернет-магазин ERV, в котором турист может приобрести страховой полис для путешествия, оплатив его банковской картой. Мы продолжаем делать все возможное для обеспечения удобства работы с нами и предоставления качественных услуг нашим клиентам. Количество российских туристов, застрахованных в ERV в 2012 году, достигло 2 млн человек. Безуслов-

но, эта цифра говорит о том, что компания уверенно развивается. При этом мы не стремимся завоевать рынок. Прекрасно понимаем, что наши продукты отнюдь не самые дешевые. Но мы всегда можем гарантировать клиенту, что за нашей ценой стоит высокий уровень сервиса, а это действительно важно. Все мы знаем, что на туристическом рынке идет «центровая» борьба, процветает демпинг. И в этой борьбе мы стараемся обосновать свою цену, а не продать более дешевый продукт.

С августа 2012 года мы начали сотрудничество с сервисной компанией Euro Alarm Assistance по оказанию необходимой помощи туристу в поездке. Euro Alarm Assistance Prague Ltd — структурное подразделение Euro-Center Holding, холдинга самостоятельных сервисных компаний, охватывающий весь мир сетью своих офисов и ассоциированных участников. Euro Alarm и Euro-Center работают со всеми страховыми компаниями международных групп «Европейское Туристическое Страхование» (ETI Group и ERV Group) — это страховые компании ERV в Германии, Дании, Швеции, Швейцарии, Польше, Финляндии, Великобритании, Испании, Ирландии, Италии, Турции, Португалии, Китае, на Украине, в Таиланде, Мексике, Индии и других странах. А теперь и в России.

Главное преимущество для клиентов ERV — возможность избежать сложностей в установлении контактов и решении вопросов, не требующих отлагательства. Теперь этот исключительный уровень сервиса доступен всем клиентам, выбирающим страховой продукт ERV. К их услугам — круглосуточный русскоязычный call-центр и команда высококвалифицированных специалистов Euro Alarm, которые готовы организовать качественную и оперативную помощь 24 часа в сутки 7 дней в неделю 365 дней в году в любой точке мира.

В честь своего шестого дня рождения в России компания решила запустить программу социальной ответственности. Тем самым ERV приняло активное участие в поддержке фонда «Центр помощи беспризорным детям», основанного ТПП РФ. Страховая компания ERV — надежный партнер Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и принимает активное участие в ее проектах.

ERV постоянно работает над совершенствованием продуктовой линейки. В 2011 году была запущена программа «Отмена поездки плюс», которая на данный момент стала лидером среди программ страхования дополнительных рисков. В 2012 году появился страховой пакет ОПТИМА, включающий медицинское страхование, страхование багажа, страхование от несчастного случая и страхование гражданской ответственности.

На этот год у нас весьма амбициозные планы. К летнему сезону мы выпускаем новый страховой продукт,

который с уверенностью можно назвать революционным для российского рынка страхования туристов. В наших планах и выход на рынок MICE. Сейчас ведется внедрение на глобальную площадку Amadeus, где любой агент сможет выбрать один из страховых продуктов ERV для своего клиента.

Благодаря всемирной практике группы ERV в 2013 году у российских клиентов появится новая уникальная возможность страховать билеты на различные культурно-массовые мероприятия. Партнером ERV в этом проекте станет компания CTS Eventim, лидер по продажам билетов на концертные и театральные мероприятия. При покупке или бронировании билета на сайте www.parter.ru и www.kontramarka.ru клиент сможет застраховать себя от невозможности посещения выбранного мероприятия (по аналогии со страхованием от невыезда). Мы считаем, что, как и во всем мире, это услуга станет востребованной в нашей стране. Продолжается активная работа, направленная на повышение узнаваемости нашего бренда. Мы запустили обновленный сайт, отвечающий новым требованиям бренд-бука группы ERV, а также новую версию интернет-магазина для туристов. Теперь можно легко ориентироваться в продуктовой линейке, адаптированный процесс покупки позволяет пользователю сделать быстрый и правильный выбор. В 2013 году страховая компания ERV начала сотрудничество с перевозчиком airBaltic. Это стало возможно благодаря глобальному партнерству группы ERV с латвийской авиакомпанией. Теперь при покупке билета на сайте airBaltic.ru российский клиент может приобрести страховой полис ERV, выбрав один из двух страховых пакетов.

Авиакомпания airBaltic основана в 1995 году, основным владельцем является Латвийское государство с 99,8% акций. В 2012 году airBaltic перевезла больше трех миллионов пассажиров.

Это уже не первый пример сотрудничества ERV с крупным европейским авиаперевозчиком. Так, с 2008 года туристы могут приобрести страховой полис ERV по программе «Отмена поездки» при покупке авиабилета на сайте компании AirBerlin. ERV продолжает принимать активное участие в деятельности основных туристических ассоциаций — РСТ и АТОР, поддерживая инициативы, влияющие на развитие российского туррынка. В рамках комитета ВСС по страхованию туризма специалисты компании вносят немалую лепту при подготовке поправок к новой редакции закона. Мы понимаем, что страхование как инструмент действительно может помочь туристическому рынку, поэтому стараемся всегда открыто обсуждать даже такие вопросы, как создание страхового пула, дающего возможность туроператорам расширить лимиты по страхованию фингарантий.

« К летнему сезону 2013 года ERV выпускает новый страховой продукт, который с уверенностью можно назвать революционным для российского рынка страхования туристов. В наших планах и выход на рынок MICE. Сейчас ведется внедрение на глобальную площадку Amadeus, где любой агент сможет выбрать один из страховых продуктов ERV для своего клиента »

АНДРЕЙ ТЮРИН

Генеральный директор
страховой компании ERV

Центр туризма и ремесел «Яблочко»,

»» В городе Хвалынске Саратовской области успешно работает уже третий год Центр туризма и ремесел «Яблочко». Его директор — Ирина Валентиновна Гамезо, человек творческий, увлеченный путешествиями, патриот своего города. Наша главная цель — объединить все исторические, культурные, природные объекты нашего района и показать всю эту красоту не только гостям из других областей, но и самим хвалынчанам, всем тем, кто желает ближе познакомиться с местами, где так пьяняще и ароматно пахнет солнцем, медом и сосной. Напомним, что Хвалынск — родина выдающегося художника Кузьмы Петрова-Водкина.



Название компании символично — весь коллектив без исключения очень любит яблоки. Наш волжский городок считается яблочным раем, поскольку всем давно известно: Хвалынск — это там, где яблоки душистые, сочные, наливные, медовые. Эмблема фирмы, естественно, тоже сделана в виде яблочка: зеленый лист означает открытый путь для развития, цвета триколора — символ России, а продолговатые дольки — словно окна в щедрый край.

За три года у нас появилось много друзей и коллег, готовых сообща продвигать хвалынский туризм. «Яблочко» предлагает туристам разнообразные экскурсионные маршруты, фольклорные праздники в деревнях и селах района, прогулки на переправе и кораблике по Волге, пешие прогулки по лесу, оздоровительные упражнения на берегу реки и вершинах Хвалынских гор. К услугам гостей — транспорт и экскурсоводы. Один из наших фирменных туров связан с символом Хвалынска и называется «Яблочный рай». Специалисты поведают путешественникам о тайнах местных румяных яблочек, садоводы предоставят возможность

попробовать выращенные на родной земле сорта. Наш Хвалынск — живописный светлый городок, он ассоциируется с теплым яблочным летом. Мы решили в своем дневнике рабочей недели перенестись в солнечное лето и пригласить всех любителей русской провинции в наши замечательные края.

Понедельник

Лето — самый жаркий туристический сезон, в том числе и для нашего центра. Вся работа планируется заранее. Мои сотрудники — это моя семья, так что бизнес этот семейный, хотя у нас огромное количество соратников среди учителей, работников культуры, жителей города и области. Новая неделя началась с подготовки к предстоящему празднику Хваленого яблочка, который намечен на вторую половину августа. Этот праздник — визитная карточка нашего центра и города Хвалынска. Свое желание приехать на праздник выразили сто человек: две группы из разных городов области. Необходимо будет тщательно продумать

город Хвалынск

мать программу мероприятия, пригласить ведущего, определить место проведения, купить призы, договориться с владельцами садов о продаже яблок, подготовить праздничный стол. Эта работа ложится на плечи менеджера Александра Владимировича.

Вторник

Сегодня наш центр встречает две группы. Одна группа детская, это дети из реабилитационного центра города Радищево. Вторая группа — отдыхающие из города Балаково. Программа у обеих групп насыщенная: обзорная экскурсия по городу, посещение музеев, прогулка по лесу с посещением Святого источника, обед, мастер-класс по изготовлению сувениров. Взрослых ожидает встреча с пчеловодом на его пасеке. Мастер-класс для детей будет проводить Валентина Михайловна Шиханова, наш внештатный сотрудник, который работает по договору. Для взрослых занятие проводит Валентина Владимировна Лепехина. Сегодня с группами работают Леонид Владимирович и Юлия Николаевна — опытные специалисты своего дела.

Среда

За три года работы «Яблочка» у нашей творческой компании появились такие же поклонники. Сегодня мы встречаем группу юных художников и их преподавателей из города Энгельса. Наша задача — встретить их, разместить в гостинице, найти транспорт и организовать выезд на пленэр. Мы решили, на этот раз для гостей будет интересен маршрут «Во деревне то было, во Поповке». А что же там интересного? Дом со львом. Именно его мы посетили, посмотрели росписи на стенах, сделанные неизвестным художником в конце XIX века, а затем у стен Старой Никольской церкви устроили пленэр. Вечером нас ждали отдыхающие в доме отдыха «Ривьера». Для них мы устроили концерт ретропесни.

Четверг

Сегодня мы работаем с отдыхающими в доме отдыха «Ривьера». Они с удовольствием приняли предложение об участии в семейном театрализованном шоу «Сказки березовой рощи». Это не просто прогулка по лесу, а множество сказочных моментов, лесных жителей, призов и тайн русского леса. В этом празднике принимают участие наши партнеры — работники Дворца культуры.

Пятница

Одно из направлений работы нашего центра — возрождение ремесел, разработка сувенирной продукции, которая касается нашего бренда — яблочка и города Хвалынска. Сегодня с утра все наши сотрудники в творческих командировках. Александр Владимирович в гостях у мастерицы В.М. Шихановой, Юлия Николаевна — в мастерской В.А. Скрипинского.

Ирина Валентиновна встречает группу фотолюбителей из разных уголков Саратовской области. Вечером нам предстоит поездка на природу с мастер-классом по фотографии.

Суббота

Хвалынск — порт пяти морей. Нам приятно принимать гостей на своей земле, чтобы показать им наши достопримечательности. Сегодня мы встречаем теплоход «Хирург Разумовский». На причале гостей ждут «Хвалынские сувениры». Их рады предложить путешественникам Александр Владимирович и Ирина Николаевна. Ирина Валентиновна собирает группу отдыхающих, на автобусе они совершают экскурсию по городу и музеям, потом едут на горнолыжный курорт. Надо уложиться в два часа и успеть к отправлению теплохода. Как всегда, этого времени мало, потому что в маленьком городе так много хочется посмотреть!

Воскресенье

Выходной день у нас редко когда бывает свободным. Сегодня мы встречаем группу «Славянские чаровницы». Это международная группа, которая занимается изучением быта, нравов и фольклора славян. Для них сегодня особая программа. Путешествие по Волге на переправе в поселок Духовницкое, встреча с казаками и концерт ансамбля казачьей песни «Волжанка». Такие путешествия по реке и зажигательные песни с танцами всегда проходят на ура. Если это выходной, значит — праздник. А впереди — новые встречи, открытия, конкурсы для школьников и взрослых. И желание сделать нашу работу приятной и запоминающейся для всех, кто хочет познакомиться с малым историческим городом Хвалынском Саратовской области.

ДНЕВНИК ВЕЛ МЕНЕДЖЕР ПО ТУРИЗМУ
ЛЕОНИД ГАМЕЗО

Tourbus.ru



Интернет-портал
ИД «Турбизнес»
www.tourbus.ru —
ваш активный
помощник
и деловой партнер

- главные новости турбизнеса и мнения экспертов
- анонсы выставок, workshop и других деловых мероприятий
- мастер-классы туроператоров и консультации специалистов
- онлайн-версия «Турбизнеса» и тематических выпусков
- ежедневная новостная рассылка (14 тысяч подписчиков)



Взлет разрешен

В феврале 2013 года гражданская авиация нашей страны официально отметила 90-летие. День рождения – 9 февраля 1923 года – дата достаточно условная. Анализируя самый ранний этап становления отрасли, становится понятно, что в начале 1920-х годов произошло немало знаковых событий, определивших пути дальнейшего развития воздушного флота.

ЯН ХВИЛЕР

»»» 1900 человек было обслужено на воздушных линиях нашей страны в 1923 году. Через 10 лет количество пассажиров увеличилось до 30 тысяч человек. По итогам 2012 года российские авиакомпании перевезли

74 млн пассажиров.

17 января 1921 года В.И. Ленин подписал декрет Совета народных комиссаров «О воздушных передвижениях». Документ устанавливал правила полетов в небе республики для «самолетов, автоматических самолетов, управляемых аэростатов, привязных аэростатов, свободных воздушных шаров и пр.» Главным контролирующим органом воздушной власти на тот момент выступало Главное Управление Рабоче-Крестьянского Красного Воздушного Флота. Именно ему, согласно декрету, должны были быть предварительно заявлены «периодические или регулярные, совершаемые между определенными пунктами воздушные передвижения».

В том же 1921 году был заключен договор между правительством СССР и германскими организациями о совместной организации общества воздушных сообщений для устройства воздушной линии Москва — Кёнигсберг. Общество «Дерулюфт» объединило на равных началах германскую и советскую администрацию, летный и технический персонал. Линия Москва — Кёнигсберг открылась 1 мая 1922 года. Она проходила через Смоленск и Каунас. В дальнейшем «Дерулюфт» продлил эту

линию до Берлина. Кроме того, появились рейсы между Ленинградом и Берлином. Свою работу «Дерулюфт» продолжал до 1937 года.

Осенью 1922 года группа советских авиационных работников «Авиакультура» организовала временную (на 2 месяца) воздушную линию Москва — Нижний Новгород для перевозки участников 1-й Всесоюзной ярмарки на самолетах, арендованных у фирмы «Юнкерс».

В 1923 году в стране появились Общество друзей воздушного флота (предшественник Осоавиахим) и несколько обществ гражданской авиации: «Добролет», «Укрвоздухпуть» и «Закавказское общество гражданской авиации» (последнее просуществовало до 1925 года).

«ПРОМБАНК» И «ЧЕРВОНЕЦ»

9 февраля 1923 года Совет труда и обороны (СТО) принял постановление «О возложении технического надзора за воздушными линиями на Главное управление воздушного флота и об организации Совета по гражданской авиации». Усилиями коллективов добровольных обществ началась организация пассажирских, грузовых

и почтовых перевозок. 15 июля 1923 года была открыта первая регулярная воздушная линия Москва — Нижний Новгород. Рейс выполнял пилот «Добролета» Яков Моисеев на 5-местном «Юнкерсе-13». В то время весь парк «Добролета» состоял из четырех «юнкерсов», каждый из которых имел собственное имя — «Промбанк», «Червонец», «ВСНХ» и «ОДВФ». Полет длился более 3,5 часов — скорость самолета сильно зависела от метеоусловий, особенно от скорости и направления ветра.

«Спуск самолетов в Нижнем и посадка пассажиров будет производиться в Канавине у деревни Ратниха, а в Москве — на Ходынке, — гласило рекламное объявление первой воздушной трас-

сы. — Доставка пассажиров в Нижнем производится на автомобиле за незначительную плату (3–5 млн рублей)». Подчеркивалось и то, что «приняты все меры, дабы в случае вынужденного спуска в пути пассажиры могли следовать на первом отходящем поезде в ту или иную сторону бесплатно».

Тогда же увидела свет знаменитая «памятка пассажиру», обязывавшая его после взлета «следить за колесами, и если колесо оторвется в воздухе, поставить об этом в известность летчика». Полеты на линии Москва — Нижний Новгород выполнялись ежедневно до конца сентября. За это время на маршруте было перевезено 270 пассажиров и около 2 тонн багажа.

>>> Руководящие работники Средне-Азиатских республик, Якутии, Сахалина и других отдаленных окраин привыкли пользоваться самолетом как нормальным средством передвижения.

«Общий курс гражданской авиации»,
1935 год

Заповеди для начинающих

В отношении обслуживания пассажиров начальник аэропорта обязан иметь в аэропорту специально отведенное для пассажиров помещение, которое должно быть соответствующим образом оборудовано, обставлено, обеспечено свежими газетами и литературой; для обеспечения ночевки пассажиров должны иметься отдельные комнаты для мужчин и женщин, оборудованные кроватями с чистыми постельными принадлежностями, туалетные комнаты с умывальниками и проч.

После взлета пилот обязан сделать круг над аэродромом и убедиться в исправности работы мотора и контрольных приборов. В случае их неисправности пилот обязан совершить посадку.

Запуск мотора от руки требует сноровки. Поэтому личный состав (мотористы, авиатехники) должен быть хорошо этому обучен. Если состав, запускающий мотор от руки, малоопытен (например, местное население на вынужденных посадках и т.п.), то его следует



подготовить, проделав с ним необходимое для усвоения число раз запуск при выключенном зажигании.

При посадке пассажиров надо помнить, что в большинстве случаев пассажиры не знают, как сесть в самолет, привязаться, открыть дверь или окно кабины и т.д.

При подходе пассажиров к самолету пешком начальник аэропорта останавливает их в 10–15 метрах от самолета со стороны входа в кабину и встречает авиатехник, на попечение которого первый передает пассажиров. Авиатехник, наблюдая за сигналами начальника аэропорта, обязан следить, что-

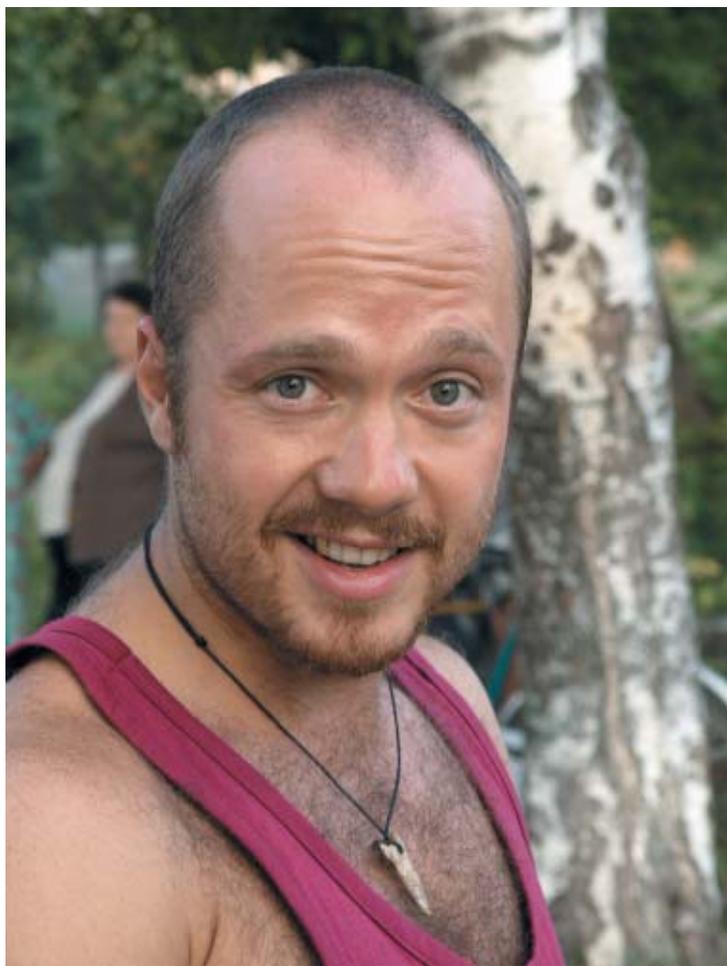
бы пассажиры не подходили к самолету и вообще не уходили с указанного им места. Моторист становится у двери кабины. ... По сигналу авиатехник приглашает пассажиров садиться в самолет, сам направляется впереди них, останавливается рядом с начальником аэропорта (дежурным) и следит до окончания посадки, чтобы пассажиры не приближались к винту. Моторист помогает пассажирам переносить ручной багаж в кабину, бортмеханик помогает пассажирам усаживаться.

При посадке в кресло пассажир должен быть под наблюдением бортмеханика привязан мотористом, причем ремни должны быть плотно пригнаны к каж-

дому пассажиру отдельно, чтобы последний не испытывал неприятного чувства отрыва от сидения во время сильного рему. Однако привязывание не должно быть настолько плотным, чтобы стеснять движение пассажиров.

Бортмеханик принимает от пассажиров фотоаппараты, не допуская их оставления на руках. Пассажиры, за исключением начальствующего состава РККА, обязаны сдавать оружие, которое принимает от них пилот. При полете пилотам пассажирских самолетов запрещается делать виражи с креном более 20 градусов. Воспрещается производить какие бы то ни было фигурные полеты. В целях создания для пассажиров наиболее благоприятных условий полета пилот обязан: не убирать газ внезапно и не снижать резко самолет, что пугает пассажиров, так как за время полета они привыкают к равномерному звуку мотора.

ИЗ «НАСТАВЛЕНИЯ ПО ЛЕТНОЙ СЛУЖБЕ НА ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЯХ СССР» 1935 ГОДА



Жизнь в движении

ЕВГЕНИЯ СТЫЧКИНА окрестили «русским Луи де Фюнесом», с небольшой оговоркой — «только красивее». За роль Чаплина в спектакле «Чарли Ча» его назвали «театральным открытием нового века». В послужном списке актера несколько десятков фильмов. Например, «Ретро втроем», «Апрель», «А поутру они проснулись», «От 180 и выше», недавно вышедшие на экран «Соловей-разбойник» и «Самоубийцы». В отличие от некоторых своих коллег, Евгений Стычкин держится просто и вполне доступен для общения. Проблема заключается только в том, что свободного времени у актера катастрофически не хватает.

БЕСЕДОВАЛ
АЛЕКСАНДР СЛАВУЦКИЙ

Наша встреча неоднократно переносилась. У меня создалось впечатление, что вы находитесь в постоянном цейтноте. Не утомляет такая жизнь? Я думаю, что главная моя проблема не только в большой занятости, но и в том, что я пытаюсь работать по различным направлениям. Если ты очень плотно работаешь в отдельно взятом театре, то заведующий труппой

структурирует твою занятость, и все равно более чем десять часов в сутки тебя занять не могут. А если ты сам набираешь работу, то ее может быть сколько угодно. Конечно, в связи с таким графиком иногда думаешь о том, что подобная жизнь может перестать нравиться, а значит, в какой-то момент нужно принимать решение.

Еду в Индию или Гималаи, смотрю на природу и больше ничего не делаю?.. Нет, такая жизнь мне тоже не понравится. Приходится быть избирательным в том, что ты делаешь, заниматься только тем, без чего ты не можешь жить. И в прямом, и переносном смысле. Конечно, нужно что-то делать, чтобы и деньги зарабатывать, но куда важнее делать то, ради чего пришел в профессию.

Получается, что в каком-то смысле вы приносите жизнь в жертву профессии? Конечно, мне было бы приятно считать, что моя жизнь — подвиг и жертва, но это не так. Я получаю огромное, ни с чем несравнимое удовольствие от своей работы. Поэтому интересная работа — для меня счастье, а неинтересную я уже давно не беру. У меня такая возможность есть.

Неделю назад я застал вас своим звонком в Швейцарии, что вы там делали? У меня там были дела, потом моя жена ездила на мастер-класс к прекрасному российскому повару Анатолию Комму и его швейцарскому коллеге Дани Мартана. Они делают совместные мастер-классы, и сейчас Олю пригласили к себе.

Она же актриса, это будет новая кулинарная программа? Нет, для нас это просто замечательная возможность приобщиться к высокому искусству в области кулинарии.

Какое место в вашей жизни занимают туризм и путешествия? Последнее время — очень большое. Я выезжаю за рубеж по работе и для удовольствия. За последний год на отдыхе за рубежом я провел месяца три, а еще месяцев семь — по работе. Соответственно, за год я пробыл в России месяца два. В эти 60 дней сыграл около 40 спектаклей.

Когда едете отдыхать, на что обращаете внимание, что для вас важно? Последнее мое серьезное путешествие — это поездка на Кубу. Туда я ездил по работе, поэтому сам ничего не выбирал. Точнее, я выбирал сценарий, который был прекрасен, режиссера, которому

доверился, продюсеров, партнеров, а остальное, в том числе и Кубу, — выбрали за меня. Но за это благодарен, потому что Куба произвела на меня очень сильное впечатление, я получил огромное удовольствие.

Мы объездили весь этот далеко не маленький остров, видели много удивительного. От Кубы не надо ждать сервиса, чистоты и удобства турецкого курорта. Это место совершенно другого порядка. Там одновременно существуют несколько цивилизаций, живут безумно красивые люди. Потому что из Африки везли рабов, выбирая их по принципу силы, выносливости. И вот из этого генофонда и сформировалось население острова — красивое, крепкое, спортивное.

Вас привлекают разрушение и декаданс?

Напротив. В большинстве своем кубинцы — очень радостные люди, живущие в бесклассовом обществе и почти не думающие о деньгах. По крайней мере, так, как мы о них думаем. А значит, если они и думают о деньгах, то только о 20 долларах, чтобы купить джинсы или поужинать. При этом они все время танцуют и слушают музыку. И вот этот мир красивых людей, живущих в разрушенной среде некогда прекрасных зданий, но при этом счастливых, веселых и танцующих бесконечную сальсу даже под палящим 50-градусным солнцем, производит, поверьте, неизгладимое впечатление.

Когда вы отдыхаете, что вам интереснее?

Я даже уже не помню, когда я куда-нибудь ездил, чтобы лежать на пляже. Может быть, когда-то давно в юности и было что-то подобное, но эти моменты давно забылись. Нет, мне интересно двигаться, перемещаться с места на место. Мне очень любопытно узнавать историю тех мест, в которых я провожу время. И это не только музеи и театры, это просто улицы городов, особенности национальной кухни, знакомство с местными традициями, развлечениями, хобби местных жителей. Это, конечно, и музыка, а также возможность передвигаться по стране и наблюдать, как быстро или как медленно меняется эта страна от места к месту, как разителен контраст между регионами. Вот это, наверное, самое большое удовольствие в путешествии. То есть приехать в Париж или Рим и просто пойти бродить по улицам.

Насколько при этом важен комфорт?

Я уезжаю на месяц в Индию репетировать новую пьесу Вырыпаева Dreamworks, которую будет ставить Эдуард Баяков в рамках «Поли-

театра». Мы проведем месяц в Гоа, где с шести до девяти утра будем заниматься йогой, затем купаться, завтракать, потом — репетировать, медитировать, смотреть кино, читать книжки. Спать мы, видимо, будем на циновках. Может быть, я и утрирую, но только чуть-чуть. Так что, если я еду с женой на два дня куда-нибудь, неважно, в Псков или в Вену, чтобы просто вырваться из Москвы, иметь приятный буржуазный отдых, то условия комфорта важны. А если я еду с детьми кататься на лыжах или репетирую с Баяковым, то, нет, я вполне могу обойтись без комфорта.

А почему пьесы Вырыпаева вы репетируете в Индии?

Это в первую очередь вопрос к Эдуарду Баякову, но мне предложение показалось очень интересным. Потому что вырвать людей из контекста Москвы, из телефонных разговоров, из включенных ноутбуков, из принесенных на первый час репетиции только что услышанных анекдотов, из семейных дел и житейских планов, очень сложно. Необходимо вытянуть их из этой трясины, увезти подальше — неважно куда — в Удмуртию или Индию.

>>> Лет с десяти я занимался разными боевыми искусствами. К сожалению, из-за лени никаких особенных высот не достиг. Несколько раз ездил на сборы в Ялту, потому что там работал знаменитый советский каратист Николай Всеволодович Севцов. Всему остальному обучался в Москве — в разных кружках занимался разными вещами. А начиналось с того, что так я пытался избавиться от астмы.

БОЛГАРИЯ

- Албена, Солнечный Берег, Елените, Дюни, Золотые пески.
- Отдых для всей семьи.

ЧЕРНОГОРИЯ

- Будва, Бечичи, Петровац, Герцег Нови, Бар.
- Широкий выбор отелей и апартаментов.

ВЬЕТНАМ + Камбоджа

- Нячанг, Фантьет, о.Фукок, Дананг, Ангкор.
- Пляжный отдых. Экскурсии.

Хорватия, Польша, Словения, Румыния

Всегда выгодные предложения!

ТУРОПЕРАТОР
балкан

(495) 628-04-04
www.balkan.ru

Авиабилеты
ВАРНА, БУРГАС, ТИВАТ

м. Охотный ряд:
ул. Тверская 7, подъезд 7
м. Парк культуры:
Кропоткинский пер, д.4, офис 101, 309
м. Курская:
ул. Земляной вал, д. 7, офис 317
м. Чистые пруды:
Мясницкая ул., д. 30, офис 34
м. Марксистская:
ул. Марксистская, д.5, стр.1, офис 4
м. Маврина роща:
Сущевский вал, д.47, офис 35/1



Двадцать лет в согласии

В середине февраля Группа компаний «Конкорд» отметила свой 20-летний юбилей. Торжество состоялось в Екатерининском зале Культурного центра Вооруженных сил РФ. В празднике приняли участие сотрудники, работавшие в компании в разные периоды, – более 150 человек.

Гостей приветствовали основатели «Конкорда» Наталья и Андрей Евневичи, директор департамента туристического сервиса Кирилл Иконников, директор финансового департамента Евгения Цыганенко, директор «Конкорд-Трэвел» Андрей Брагин, директор департамента маркетинга и деловых мероприятий Марина Васильева, директор «Конкорд-Петербург» Алла Полякова.

Юмористическую презентацию о буднях «Конкорда» подготовил директор департамента выставочного сервиса Геннадий Курхин. В зале звучала музыка в исполнении известного саксофониста Александра Новикова. ГК «Конкорд» — один из крупнейших операторов России в сфере выставочно-

го и туристического бизнеса. Компания работает на рынке MICE с 1991 года и занимается организацией участия крупнейших предприятий, министерств и ведомств, выставочных объединений и профессиональных союзов в российских и международных выставках и ярмарках, конференциях и конгрессах. С 2006 года «Конкорд» выступает организатором собственных ежегодных мероприятий, таких как международный конгресс-выставка «Global Education — Образование без границ» и фестиваль «Вкус жизни». В сферу деятельности компании также входит подготовка и проведение конференций, презентаций, бизнес-семинаров, тренингов, инсентив-программ в России и за рубежом.

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЯРМАРКА ПУТЕШЕСТВИЙ

16-18 МАЯ 2013

ГОСТИНЫЙ
ДВОР



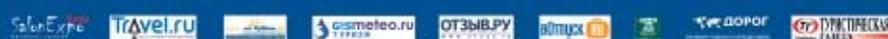
Генеральный партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Интернет-партнеры:



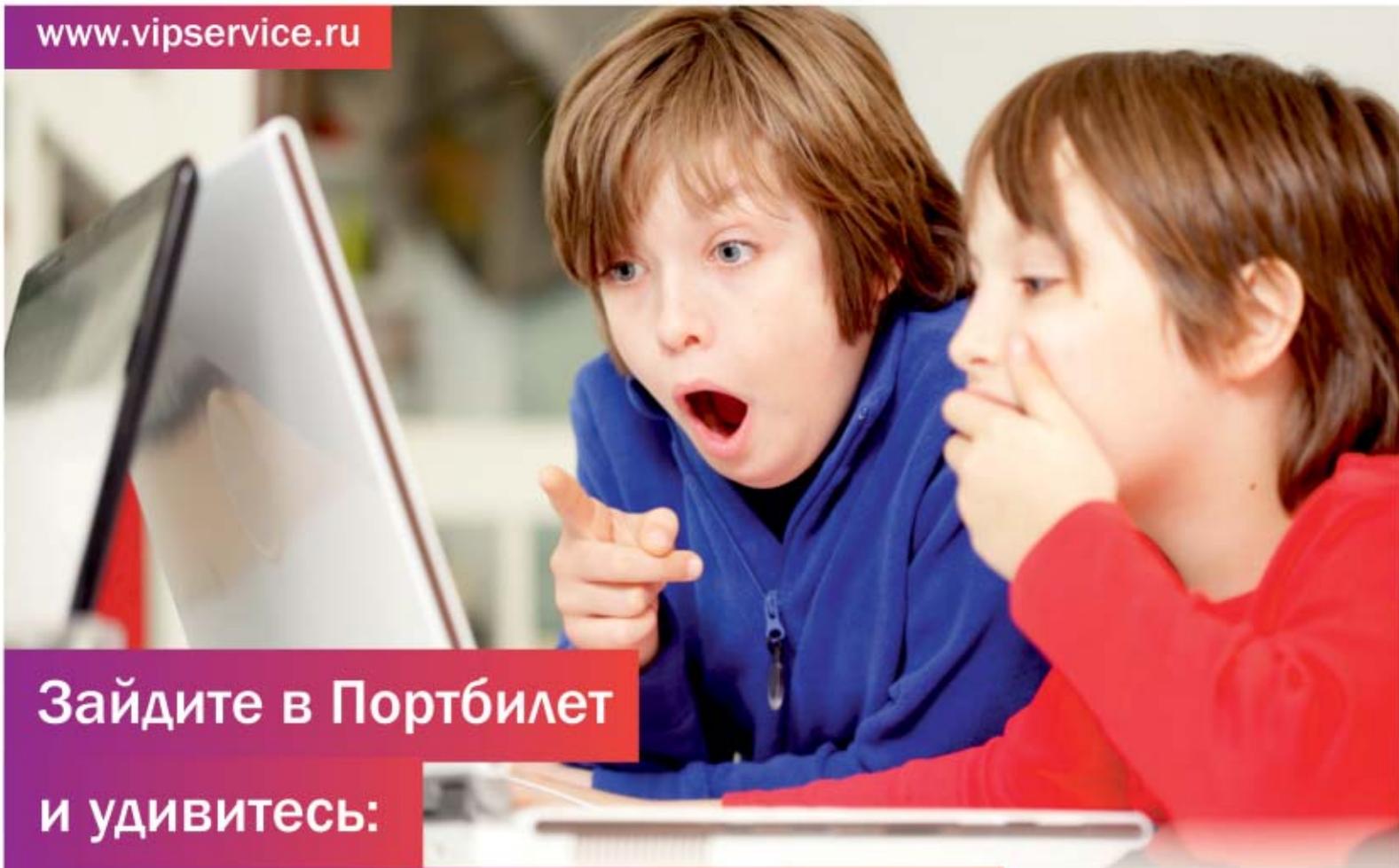
При поддержке:



Информационная поддержка:



WWW.MITF.SU



Зайдите в Портбилет

и удивитесь:

чартеры - 100 процентов онлайн!

С марта 2013 года в системе билеты на чартерные рейсы!

**Уникальные возможности
для Вас и Ваших клиентов**

Благодаря бронированию билетов на чартерные рейсы Вы дадите клиентам большой выбор перелетов, поможет сэкономить время и деньги

**Вам и Вашим клиентам
легко купить**

Сразу же после оплаты для Вас будет сформирован и отправлен электронный ваучер

**Вам и Вашим клиентам
просто сделать выбор**

Предложения более 25 наиболее надежных туроператоров на самые востребованные направления появятся на мониторе Вашего компьютера за пару кликов

Быстрый поиск выдаст список вариантов перелетов по направлениям за считанные секунды

Портбилет – онлайн-решение для продажи билетов и дополнительных услуг

*В системе для Вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на «Аэроэкспресс»
Гостиницы
Полисы страхования*

Москва,
Переведеновский переулок,
д. 17, стр. 1, офис 203

+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

**Посетите наш стенд на 20-й Международной выставке
«Путешествия и туризм» 20-23 марта 2013 года и узнайте больше**

«Випсервис» — лидер российского рынка продажи авиационных и железнодорожных билетов с 1995 года



Випсервис

*Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем*