

Турбизнес

Travel Trade Russia

12+



**РАЗНЫМИ
КУРСАМИ**

**БУДЬТЕ
БДИТЕЛЬНЫ!**

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ
В ЗАКОНЕ

**ОДИН ДЕНЬ
ИЗ ЖИЗНИ MICE**

ТАКОГО ЕЩЕ НЕ БЫЛО!

**«ВИПСЕРВИС»
ПРИГЛАШАЕТ**

НОВЫЙ «ДОМ»
ДЛЯ КЛИЕНТОВ



ФЕСТИВАЛЬ
КРУИЗОВ

Держим правильный курс!

Санкт-Петербург

20 февраля 2019 г.

«Гранд Отель Эмеральд»

Москва

27 февраля 2019 г.

«Марriott Новый Арбат»

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

www.festival-cruise.ru

ОРГАНИЗАТОР:

T6 event
ТУРБИЗНЕС

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ФЕДЕРАЛЬНОГО
АГЕНТСТВА
ПО ТУРИЗМУ

Выпускающий редактор: Иван Калашников
Редактор Лариса Мартынова
Корреспонденты: Владимир Сергачев
Мария Акунова
Михаил Шугаев
Геннадий Габриэлян
Наталья Якубова
Редакция журнала «Турбизнес»
Адрес редакции: Тихвинский пер., д. 11, стр. 2
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.tourbus.ru

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

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

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

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

Турбизнес
МЕДИАКОЛДИНГ • с 1997 г.

Генеральный директор Иван Калашников
ИД «Турбизнес» i.kalashnikov@tourbus.ru
Исполнительный директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru
Заместитель генерального директора Александр Попов
a.popov@tourbus.ru
Директор по рекламе Ольга Гришина
o.grishina@tourbus.ru
Отдел информации и распространения
Руководитель Лариса Тарасюк
L.tarasyuk@tourbus.ru
Лариса Лаврова
Отдел workshop
Руководитель Людмила Сивова
L.sivova@tourbus.ru
Виктория Перова
Илья Плюсунов
Кристина Сивова
workshop@tourbus.ru
Отдел ТБ-Events
Руководитель Ирина Ильина
i.ilina@tourbus.ru

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

BUSINESS TRAVEL
на Северо-Западе

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

Destinations
ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Турбизнес
на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

В НОМЕРЕ

2 ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ГОДА

6 СОБЫТИЯ

- Турция: прибытия перевалили за 5 млн
- Оптимизм самого высокого уровня
- Банки полетят в регионы
- Москва: в Комитете новый руководитель
- Япония упростила въезд
- Incredible India придет в Россию

8 ТУРОПЕРАТОРЫ

- «Интурист» решил заняться Бахрейном
- «Натали Турс»: миллиард разделили на пропорции
- Дмитрий Фесик должен почти 2 млрд
- Оман идет на взлет
- «Библио Глобус» ставит на зимний Крым
- Игорь Козлов: контракт окончен

10 ТЕМА НОМЕРА

- Тренды туристического рынка
- Год в законе

18 СОБЫТИЯ

- Один День из жизни MICE
- Раскинется «Волжское море» широко
- Workshop «Турбизнес»: три страны и двадцать девять городов

24 ПРОФЕССИОНАЛ

- Леонид Мармер:
Мы создаем новую IT-экосистему

26 ТУРОПЕРАТОРЫ

- Fusion Tours: важно лишь качество

28 ТЕХНОЛОГИИ

- Ваше уютное место в сердце «Випсервис»
- Travelport позвал в будущее

31 ТРАНСПОРТ

- На Бали – теперь с «Россией»
- Турецкий хаб станет крупнейшим в мире
- Oman Air начал рейсы из Москвы в Маскат

32 ГОСТИНИЦЫ

- Фокус-открытие



34 РЫНКИ

- Венгрия – близко!
- Куба: экскурсии, пляжи и немного рома
- Куба заинтересовала агентства Юга России
- Китай: река времени

43 VIP-КЛИЕНТ

- Дидье Маруани: путешествовать по мирам благодаря своему творчеству...



2018 Топ-10 главных событий года



2 Банкротство центров бронирования

Помимо туроператоров, об остановке деятельности в прошедшем сезоне заявили и несколько компаний, фактически являвшихся центрами бронирования. В частности, большой резонанс на рынке вызвал крах компании Polar Tour, объявившей о прекращении деятельности 14 июня. В связи с тем, что ее ответственность не была застрахована, а компания не находилась в федеральном реестре, механизмы финансового обеспечения и страхования деятельности на рынке в этом случае вообще не работают.

3 Решение суда о субсидиарной ответственности руководителей компаний-банкротов

В конце летнего сезона 2018 года Арбитражный суд Москвы вынес беспрецедентное решение, согласно которому по долгам компании «Южный Крест», обанкротившейся еще в 2014-м, с бывшего главы туроператора Дмитрия Фесика в рамках субсидиарной ответственности арбитраж намерен взыскать 1,75 млрд рублей. Специалистов удивил не только размер взыскания, но и тот факт, что впервые в практике сферы туризма субсидиарная ответственность по долгам частной компании возложена на наемного менеджера, не являющегося ее собственником.

1 «Операторопад»

В течение летнего сезона в России остановили работу более десяти туроператоров разного калибра, среди которых оказались и такие «громкие имена», как «Натали Турс», «Данко» и DSBW. И хотя число туристов, пострадавших от прекращения их деятельности, не превысило 2% от общего количества клиентов, произошедшее снова продемонстрировало несовершенство системы защиты интересов туристов и партнеров. В большинстве случаев они либо вообще не получили компенсаций, либо получили их в значительно меньших объемах.





4 ЧМ-2018 и введение института FAN ID

По официальным данным Ростуризма, в период чемпионата мира во всех принявших его регионах общее число туристов и болельщиков выросло на 40%, а въездной турпоток увеличился более чем на 50%. Фактически безвизовый въезд для болельщиков, трансляции матчей из 11 городов по всему миру, обстановка радушия и гостеприимства, как считают эксперты, стали отличной рекламой России и огромным плюсом для въездного туризма. В этой связи многие уверены, что в ближайшие три года после проведения чемпионата Россию ждет всплеск въездного туризма. Однако советуют для стимуляции процесса продолжать работу по совершенствованию инфраструктуры.



5 Расширение системы электронных виз

В 2018 году в России начала действовать система электронных виз для иностранцев на Дальнем Востоке, а в 2019-м к этой программе присоединится Калининград. Эксперты уверены: любое послабление в виде расширения действия 72-часового безвизового режима, введения электронных или многократных виз на длительные сроки может способствовать улучшению имиджа России как страны открытой и готовой к увеличению объема приема гостей из-за границы. Если Россия пойдет на ослабление визового режима и сделает его хотя бы полностью «зеркальным» с Шенгеном – стоит ожидать заметного притока туристов.

6 Рекордный «выстрел» Турции

Безусловным лидером сезона на выезде в 2018-м стала Турция: по оценкам АТОР, за год там отдохнут до 5,5 млн россиян, что на 17% больше уровня 2017-го. При этом только Анталья, самое популярное у россиян направление турецкого отдыха, примет около 4,5 млн граждан РФ — прирост по сравнению с прошлым годом составит 22%. В связи с этим ряд операторов принял решение о продлении сезонных полетных программ на зимний период: из нескольких регионов РФ самолеты с туристами будут летать в Турцию круглый год.



7 Сохранение тенденций роста выездного и въездного туризма

Согласно статистике Погранслужбы ФСБ РФ, за I полугодие 2018 года за пределы России было совершено почти 19,9 млн поездок граждан России, что на 9,1% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В свою очередь, Ростуризм зафиксировал заметное увеличение въездного турпотока – особенно в городах ЧМ-2018. В то же время внутренний экскурсионный туризм «просел»: по оценкам экспертов, в среднем на 5–10%. Особенно это заметно в популярных у типичных туристов городах (таких как Петербург), где снижение обычного внутреннего экскурсионного турпотока по итогам года может достигать 15%.



8 Создание в Москве Комитета по туризму

С конца сентября 2018-го в столице работает отдельный Комитет по туризму, который возглавила Екатерина Проничева. Ранее туризм в столице на уровне ведомства курировал Николай Гуляев, возглавлявший образованный в 2016 году Департамент спорта и туризма. Помимо появления отдельного профильного комитета, целиком ориентированного на развитие туризма, в структуре московского правительства сменился и его куратор: в соответствии с последними тенденциями, курировать туризм в Первопрестольной будет Наталья Сергунина, возглавляющая аппарат мэра и правительства столицы.

9 Повышение цен на топливо, приведшее к спаду спроса на речные круизы

Резкое подорожание топлива весной 2018 года так и не удалось отыграть, поскольку скачок цен на него произошел за несколько недель до начала навигации, когда более 60% туров на сезон уже было реализовано. Ситуацию спровоцировало вступление в силу 1 января 2018 года поправок в Налоговый кодекс, повышающих акцизы на дизтопливо и бензин. На следующий сезон стоимость речных туров уже выросла на 15–25%, но не исключено, что часть клиентов может вовсе отказаться от приобретения и без того недешевых путешествий по реке.



10 Открытие Египта

«Россия ждет от Египта согласования даты визита делегации российских специалистов для инспекции безопасности в аэропортах Хургада и Шарм-эль-Шейх, необходимого для возобновления полетов», – об этом недавно заявил министр транспорта РФ Евгений Дитрих. Оно стало следствием встречи президентов России и Египта, после которой Владимир Путин выразил надежду на скорейшее возобновление чартеров на египетские курорты. По его словам, маршруты в Хургаду и Шарм-эль-Шейх могут быть открыты в ближайшее время. Потенциальные туристы и организаторы туров тоже этого ждут, однако как долго продлятся очередные согласования, неизвестно.

2018
2017
2019



ВЛАДИМИР ВОРОБЬЕВ,
глава компании «Натали Турс».

Его главная «заслуга» в сезоне – искусственное затягивание банкротства «Натали Турс», длившееся больше двух месяцев. В результате «работы» управленца долг компании перед туристами и партнерами составляет около 1,2 млрд рублей, а перспективы возврата средств мизерны: выплаты по линии фингарантий составляют от 5 до 10% объема затрат. В отношении руководства «Натали Турс» возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество).



ТАРАС ДЕДУРА,
генеральный директор туроператора «TUI Россия».

Инициатор значительного увеличения объемов продаж по линии внутреннего туризма в течение нескольких последних лет. Кроме традиционного «пляжного» туризма, компания активно развивает продажи по таким направлениям, как Москва, Петербург, Карелия, Золотое кольцо, Калининград и Кавминводы. В ближайшем будущем оператор намерен увеличить продажи по Дальнему Востоку, а также включить в линейку туров «пакеты» на Байкал и Алтай. По итогам следующего года «TUI Россия» намерена увеличить объемы реализации туров по России вдвое.



Перевалили за 5 млн — и это еще не все

Согласно статистике Министерства культуры и туризма Турции, по итогам девяти месяцев в Турции зафиксировано 5,12 млн туристических прибытий из России, что на 24,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Россия по-прежнему является лидером иностранного турпотока в Турцию, ее доля составляет 16,09%. На втором месте Германия — 3,6 млн туристов (ее доля — 11,2%), третье место заняла Великобритания — 1,9 млн путешественников (5,95%).

В сентябре в Турцию приехали 934,1 тыс. российских туристов — плюс 18,4% к прошлому сентябрю. Всего Турцию за девять месяцев посетили 31,8 млн иностранных туристов, что на 22,1% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Согласно данным Турецкого института статистики (TSI), за три квартала 2018 года доходы от туризма выросли на 13,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили \$22,9 млрд.

Оптимизм самого высокого уровня

Президенты России и Египта Владимир Путин и Абдул Фаттах ас-Сиси 17 октября обсудили в Сочи возобновление чартерного сообщения.

По итогам встречи Владимир Путин сообщил, что египетские друзья делают все необходимое для того, чтобы повысить уровень безопасности, и заявил о стремлении в ближайшее время возобновить чартерные перевозки по этим маршрутам.

Первые чартеры будут готовы полететь на курорты Египта уже через две недели после того, как российские власти дадут соответствующее разрешение, прогнозирует Ассоциация туроператоров России (АТОР).

Стоимость отдыха, по мнению туроператоров, останется на уровне 2014 года — но в валюте. Тем не менее туры в Египет после открытия чартерных рейсов будут максимально доступными среди всех массовых пляжных направлений зимы. Туристы могут откладывать бронирование туров по другим направлениям в надежде, что Египет вот-вот откроют.



Вопрос месяца

ПЕРЕГОВОРЫ ПРЕЗИДЕНТОВ РОССИИ И ЕГИПТА, СОСТОЯВШИЕСЯ В СОЧИ, ПРИВЕДУТ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ АВИАСООБЩЕНИЯ С ХУРГАДОЙ И ШАРМ-ЭЛЬ-ШЕЙХОМ ДО КОНЦА ГОДА?

Нет. Чартеры будут запущены позднее, в 2019 году

47%

Да. Чартеры будут запущены

45%

Нет. Чартеров не будет еще долго

8%

Источник: опрос на сайте tourbus.ru



5,12 млн

туристов из России посетили Турцию за девять месяцев этого года. Это на 24% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Россия вновь страна №1 для Турции.



4%

Столько россиян отдыхало минувшим летом в дальнем Зарубежье согласно опросу «Левада-Центра».

При этом каждый четвертый (24%) россиянин провел свой отпуск летом на даче или на садовом участке. По данным исследования, 18% респондентов никуда не ездили, так как не было средств на поездки.



135

Столько туроператоров исключил Ростуризм из реестра только за сентябрь и октябрь, абсолютное большинство — «в связи с непредставлением сведений о наличии финансового обеспечения на новый срок».

Наиболее резонансным за этот период стало исключение трех юрлиц туроператора «Натали Турс», компании «Данко» и также трех юрлиц центра бронирований «РоссТур».

Банки полетят в регионы

Руководители Сбербанка и ВТБ решили создать крупную региональную авиакомпанию.

Амбициозный проект в области внутрироссийских авиаперевозок находится на стадии консультаций и правительству пока не представлен. Минтранс России поддерживает намерение Сбербанка и ВТБ создать новую авиакомпанию, об этом заявил глава ведомства Евгений Дитрих.

«В России по существу нет региональной авиации. Добираться из одного города в другой часто приходится через Москву. Банки могли бы выделить необходимые ресурсы, закупить самолеты и предоставить через лизинг операторам. Но при условии государственно-частного партнерства, потому что без субсидий региональных перевозок эта сфера будет убыточной», — отмечает глава ВТБ Андрей Костин.

Совместная региональная авиакомпания ВТБ и Сбербанка может быть создана с нуля либо на базе уже работающего на рынке перевозчика. Ожидается, что она будет перевозить от 6 до 10 млн человек в год.

Incredible India в России

Турофис Индии откроется в Москве уже в следующем году.

Предстоящее открытие вызвано увеличением российского турпотока в Индию и расширением спектра туристических предложений. Россия входит в пятерку стран, из которых приезжает наибольшее число гостей в Индию: в 2017 году ее посетили 279 тысяч наших граждан.

Как отмечает Ануп Бисвас, отвечающий за продвижение Индии в Европе, в стране находятся 37 памятников мирового наследия ЮНЕСКО и почти 80% Гималайских гор. Отличные возможности в Индии для бизнес-туризма, экскурсионных, экологических и приключенческих туров, семейного и свадебного отдыха, посещения праздников, горнолыжных и гольф-программ. Особый индийский турпродукт — йога-туры и велнес-программы, а также речные круизы по Гангу и Брахмапутре. В планы правительства страны входит возвращение на маршруты в Россию национальной авиакомпании Air india и помощь российским операторам в осуществлении чартерных программ.



В Комитете новый руководитель

На пост руководителя вновь образованного Комитета по туризму города Москвы назначена Екатерина Пронишева.

У Екатерины Пронишевой два высших образования — юридическое и искусствоведческое (оба получены на профильных факультетах МГУ). С июня 2015 года до нынешнего назначения она занимала должность генерального директора АО «ВДНХ». Опыт работы в профильных муниципальных и федеральных госструктурах Москвы у Екатерины Пронишевой также есть: в 2012 году она стала первым заместителем главы Департамента культуры города Москвы, а в 2013-м заняла пост руководителя Департамента культурного наследия Министерства культуры РФ.



Япония упростила въезд

Визовый режим смягчен для туристических групп, организуемых компаниями — членами РСТ и АТОР.

В этом случае туристам для заявления на визу потребуются лишь две заполненные анкеты, две фотографии, оригинал заграничного паспорта и копия российского. «Список туристов, программу тура, подтверждение брони авиабилетов, места проживания, транспорта для передвижения по стране и т.д. теперь будут предоставлять в консульство туроператоры, отправляющие группу в Японию», — уведомляет пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина.

Новые правила уже вступили в силу. Президент РСТ Сергей Шпилько подчеркивает их односторонний характер: «Принятое решение наглядно демонстрирует, какое значение там придается наращиванию туристического экспорта».

По данным JNTO, девять месяцев 2018 года показывают стабильный рост российского турпотока — Японию посетили 68,5 тыс. россиян (+26% к цифрам 2017 года).



«Бахрейн называют экзотикой Ближнего Востока — это единственное островное государство в регионе. Он порадует туристов великолепными пляжами, развитой инфраструктурой, высоким уровнем сервиса и отличной погодой круглый год. В туристических местах, барах и отелях свободно предлагается алкоголь. Форма одежды тоже

«Интурист» решил заняться Бахрейном

Старейший отечественный оператор продолжает расширять ассортимент туров на ближневосточном направлении.

не имеет строгих рамок», — рассказывает Сергей Толчин, исполнительный директор туроператора «Интурист».

Еще один плюс Бахрейна — упрощенный въезд для граждан России. Виза по прибытии оформляется в аэропорту.

Перевозка из Москвы сформирована преимущественно на ежедневных регулярных рейсах Gulf Air, совместно с S7 — из регионов. Кроме того, возможны перелеты со стыковками на рейсах авиакомпаний Emirates, Qatar Airways, Etihad Airways, Turkish Airlines.

Программы в Бахрейн с вылетом из Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Краснодара и Самары стартуют 19 ноября. Под запрос в продуктивном портфолио туроператора представлено более 30 отелей категории 4* и 5*.

Напомним, что в мае прошлого года в Москве открылся офис по туризму Бахрейна. По его данным, за первое полугодие 2018 года Бахрейн посетили 11,3 тыс. российских туристов, что на 13% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Миллиард разделили на пропорции

«Ингосстрах» поделился предварительными итогами выплат туристам, пострадавшим от прекращения деятельности «Натали Турс».

По состоянию на 29 октября 2018 года в «Ингосстрах» поступило 8847 заявлений на выплату страхового возмещения от пострадавших клиентов туроператора «Натали Турс» на общую сумму 1 094 239 588 руб., информирует АТОР. По договору с ООО «Панорама Тур» поступило 8679 заявлений на 1 079 957 784 руб., по договору с ООО «Агентство Путешествий Натали» — 168, на 14 281 803 руб.

Размер фингарантии по каждой из компаний составляет 50 млн рублей. Туристы, в чьих договорах в качестве оператора было прописано «Агентство Путешествий Натали», получают компенсацию в полном объеме. Им уже выплачено 14 157 587 руб. «Работа с обращениями граждан продолжается», — сообщает «Ингосстрах».

Туристам «Панорамы Тур», согласно рассчитанной пропорции, полагается только 4,9%. Страховое возмещение им «Ингосстрах» выплатил. Лимит ответственности по договору страхования исчерпан. У туристов есть право обратиться за компенсацией в «Турпомощь», правда, размер пропорции в данном случае будет еще меньше — фонд персональной ответственности «Панорамы Тур» составляет всего 4 687 500 рублей.



Просто должен

Суд требует от экс-гендиректора туроператора «Южный крест» выплатить долги обанкротившейся четыре года назад компании.

Арбитражный суд города Москвы привлек бывшего руководителя туроператора «Южный крест трэвел» Дмитрия Фесика к субсидиарной ответственности по долгам компании и взыскал с него 1,75 млрд рублей. Дмитрий Фесик намерен обжаловать судебный вердикт в вышестоящих инстанциях.

Комментируя судебное решение, Георгий Мохов, генеральный директор юридического агентства «Персона Грата», заявил: «Привлечение к субсидиарной ответственности встречается редко, особенно в случае с наемными работниками, да еще в рамках обычного банкротства. Я не помню таких прецедентов. Нужно ждать решение апелляционного суда, и если оно оставит в силе решение Арбитражного суда, то нужно идти в Конституционный суд. Может, придется и до Верховного суда дойти. А вот просто отказаться исполнять судебное постановление г-н Фесик не может, оно вступает в силу автоматически».



Оман идет на взлет

В октябре в Оман впервые отправились и чартеры, и регулярные рейсы.

Состоялись первые чартерные рейсы авиакомпании Nordwind из Москвы в город-курорт Салала на юге Омана. Кроме того, 30 октября ежедневные рейсы из Москвы в столицу султаната Маскат начала выполнять авиакомпания Oman Air.

С марта этого года россияне могут получить туристическую оманскую визу по прилете в страну или заблаговременно в режиме онлайн. Еще одна хорошая новость — Министерство туризма Омана обещает еще до Нового года открыть представительство в России.

В 2017 году в Омане побывали 3,2 млн иностранных гостей, а население страны составляет чуть больше 4 млн. При этом 64% туристов приезжают с помощью туроператоров. С января по июнь 2018 года Оман посетили 6 тыс. российских туристов, что почти на 2 тыс. больше, чем за весь 2017 год.

По мнению РСТ, Оман будет хорошей альтернативой ОАЭ: «Здесь есть качественные отели международных цепочек, но при этом сохранилась национальная идентичность. Например, в Омане запрещено строить высокие здания. Интересная природа — в стране есть и горы, и пустыня, прекрасные песчаные пляжи».

«Библио Глобус» ставит на зимний Крым

Туроператор объявил о продлении полетной программы на полуостров на весь осенне-зимний сезон.



Программа «Курорты Крыма» будет представлена двумя рейсами в неделю из Москвы и Санкт-Петербурга в аэропорт Симферополя на лайнерах Red Wings. Для размещения «Библио Глобус» предлагает более 150 отелей различных категорий.

«В этом году мы наблюдаем повышенный интерес к турпакетам в Крым у наших клиентов. Объем продаж по направлению за летний сезон 2018 превы-

сил прошлогодние показатели на 24,5%. На осенне-зимние даты бронирования идут также довольно активно, спрос на 21% превышает прошлогодний, а глубина продаж достигает января 2019 года», — сообщает пресс-служба туроператора.

В компании считают, что курорты Крыма в межсезонье станут отличной альтернативой перегруженным туристическим направлениям и будут интересны путешественникам для экскурсионного, активного и оздоровительного отдыха.

В октябре министр курортов и туризма региона Вадим Волченко утверждал, что уже более 6,16 млн туристов посетили Крым с начала года, что на 29% больше, чем за тот же период годом ранее, и больше, чем за весь рекордный 2012 год. Ростуризм рассчитывает, что в 2018 году Крым примет около 6,5 млн отдыхающих.



Контракт окончен

Игорь Козлов оставил пост руководителя компании Click Voyage.

«Смена генерального директора связана с окончанием контракта Игоря Козлова и его намерением продолжить деятельность в другом качестве», — сообщает пресс-служба компании Click Voyage. Бывшего руководителя заменит Олег Галаган, занимавший должность заместителя гендиректора компании.

Игорь Козлов — один из опытных профессионалов отечественного турбизнеса. До 2012 года он был гендиректором компании «Асент Трэвел», затем по приглашению Сергея Шпилько перешел в Комитет по гостиничному хозяйству и туризму г. Москвы на должность руководителя Управления развития туризма.

В 2014-м Игорь Козлов вернулся в бизнес, возглавив систему туроперейтинга Click Voyage, акционерами которой являются также хорошо известные в туризме Эллада и Кирилл Песковы.

На своей странице Facebook в середине октября Игорь Козлов написал: «Заканчивая работу в Click Voyage, я испытываю огромную гордость за проект, благодарность к тем коллегам, с которыми пришлось работать, к тем людям, которые доверили мне эту работу...»

По словам Игоря Козлова, возможно, он теперь займется собственным проектом.



C

11

Nataly
CLOSED

Россия
CLOSED

Утром деньги — вечером стулья

Развитие российского туристического рынка на протяжении девяти месяцев 2018-го лишь подтвердило главный тренд последних лет, когда неоправданные амбиции жестко ограничиваются наличием реальных экономических возможностей. Увы, но старая привычка жить в долг (за счет партнеров или туристов) подвела этим летом многих, вызвав очередной «операторопад» и заставив говорить о системном кризисе отрасли.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

На волнах эйфории лета 2017 года, подкрепленной резким стартом продаж в рамках раннего бронирования, в начале летнего сезона большинство игроков рынка еще потирали руки, готовясь подсчитывать большие барыши. Однако затем последовал провал спроса, длившийся вплоть до конца июля. А тут уже и лету конец... «Многие рассчитывали, что динамика роста будет аналогична показателям 2017-го, — сказал по этому поводу глава Ростуризма Олег Сафонов. — К сожалению, они просчитались».

Каковы же были основные тренды сезона?

СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА

Факт налицо: из-за целого ряда причин количество организованных туристов в этом году не выросло. Как следствие, наблюдалось перепроизводство турпродукта на массовых выездных направлениях, ужесточение конкуренции за клиента, а также разорение части производителей туристического товара.

Недавно представленный обзор ВЦИОМ не оставляет сомнений в том, что настоящий отдых сейчас могут себе позволить немногие. По данным авторитетного ведомства, 32% россиян минувшим летом отдыхали дома, а еще 26% — на даче. Лишь каждый десятый смог отправиться в другой российский город или регион (в частности, Краснодарский край привлек 6%, а Крым — 3% отпускников). А за рубеж выехали только 6% жителей

страны, из которых каждый третий — из ее столиц и других крупных городов.

Оптимизировать по ходу сезона полетные программы операторам пришлось в первую очередь из регионов. «Туризм всё больше «сосредотачивается» в крупных городах-миллионниках, — считает исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе. — И в первую очередь — в Москве и Петербурге». Если учесть, что часть потенциальных клиентов живет вне крупных городов и планировала потратить на отдых только 20 тыс. рублей на человека, а средние реальные траты по ходу сезона превысили 44 тыс., большая часть туров оказалась им не по карману.

В результате четверть опрошенных (причем среди них как те, кто никуда не поехал, так и побывавшие в турах) уверенно заявила, что им «не хватило денег на отдых». А тут еще ЧМ-2018, который оставил дома внушительную часть потенциально готовых отправиться в туры как внутри страны, так и за границу. И очередной провал рубля, который только добавил желания остаться дома...

Следствиями снижения спроса стали его несоответствие предложению и «операторопад», жертвами которого оказались больше десятка компаний, включая известных «старожилов» рынка. «Успешный 2017 год и высокие темпы роста ранних бронирований привели к необоснованным ожиданиям, которые не выдержали столкновения с непредсказуемой реальностью, — уверен генеральный директор «Интуриста» Виктор Тополкараев. — Ситуацию усугубили паде-



МАЙЯ ЛОМИДЗЕ,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АТОР

Тенденции сезона говорят о снижении платежеспособности отечественных туристов: они выбирают меньшую продолжительность отдыха, отель «попроще» и предпочитают all inclusive, чтобы заплатить один раз и больше денег не тратить. Об этом же свидетельствуют и отсутствие глубины продаж, и «вымывание» среднего сегмента, когда реализация тура дороже 70–80 тыс. рублей на двоих сразу же вызывает трудности.



ГЕОРГИЙ МОХОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВОВОЙ
КОМИССИИ РСТ

В качестве основных трендов сезона выступают усиление региональных туристических центров и повышение внимания в регионах к развитию туризма, развитие событийной сферы туризма в противовес рекреационной, а также настойчивое включение в сферу продаж туруслуг различных «нетуристических» сервисов из онлайн и перевозки. В сфере туризма явно прослеживается и усиление фискального контроля со стороны государства, подразумевающего как административный, так и банковский надзор.



ТАРАС ДЕДУРА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«TUI Россия»

В сегменте небольших и средних туроператоров сейчас идет серьезная «чистка», основной причиной которой стало то, что они до сих пор не определились с бизнес-моделью. Крупные туроператоры по ряду причин обладают существенно большей устойчивостью, что позволяет им предлагать массовый турпродукт по лучшей цене, оставаясь прибыльными, и при дальнейшем развитии нынешнего тренда рынок неизбежно придет к олигополии. Что касается рецепта выживания для среднего сегмента — он заключается в уходе в область нишевого турпродукта и собственных эксклюзивов.

ние рубля и ЧМ-2018, оттянувший на себя многих платежеспособных клиентов». В результате низкая глубина продаж, значительный объем «горящих» туров и демпинг привели к падению маржинальности и, соответственно, разорению ряда игроков.

«ПЕРЕЗАГРУЗКА» РЫНКА

В минувшем сезоне произошло и существенное перераспределение сил: уверенно чувствуют себя либо крупные игроки федерального уровня, либо нишевые компании, специализирующиеся на отдельных видах туризма.

В этом убеждена, например, Майя Ломидзе. «Происходит укрупнение бизнеса, средние и небольшие туроператоры на массовых направлениях оказываются в зоне риска, вынуждены сворачивать деятельность или уходить в нишевый продукт, — констатирует она. — Для турагентств ситуация осложняется еще и постоянной минимизацией размера комиссии». Фактически происходит и поляризация бизнеса: рыночные передряги выдерживают только игроки, имеющие сильный бэкграунд и способные быстро приспосабливаться к сложной ситуации за счет разноплановой структуры и использования передовых технологий.

И если трезво посмотреть на участников «операторопада», именно к рискованному среднему сегменту они в основном

и относятся. Ведь как ни крути, но даже такие «громкие имена», как «Натали Турс», «Данко», DSBW или питерская «Матрешка-тур» (а заодно с ними еще с десятков разорившихся компаний), в целом на рынке погоды не делали. Интересно и следующее: несмотря на череду банкротств туроператоров и связанные с ними скандалы, туристы не слишком на этом зациклены: по данным ВЦИОМ, на то, что их «подвела турфирма», по ходу сезона пожаловались всего 6% туристов.

ИЗМЕНЕНИЕ «ПРАВИЛ ИГРЫ»

В полной мере ощущаются и перемены в принципах ведения бизнеса. В частности, речь идет об изменении модели получения прибыли и деформации каналов продаж.

Система, которая пока не слишком устойчива, тем не менее работает все более жестко — об этом свидетельствует хотя бы история с «РоссТур». «Сроки оплаты туров по сравнению с прошлым годом стали жестче: это обусловлено экономической ситуацией на рынке», — констатирует генеральный директор сети турагентств «География» Мария Бакерина. Примерно о том же говорит и директор представительства TBS в Петербурге Улугбек Рашидов. «Сейчас операторы по ходу сезона нередко меняют «правила игры» для розницы, — оценивает он. — Это, безусловно, осложняет деятельность агентов и создает им дополнительные трудности, которые в условиях постоянного снижения комиссии и ужесточения требований и без того весьма непростые».

Ряд экспертов замечает: модель получения прибыли, особенно для агентов, изменяется. «Жить исключительно за счет получения процентов от реализации «пакетных» туров все сложнее — надо постоянно наращивать объемы продаж и искать другие, дополнительные источники прибыли, — считают они. — В частности, во весь рост встает вопрос необходимости взимания платы за консультирование клиентов, а также реализации всего спектра дополнительных туристических услуг». Примерно как у авиационных лоукостеров, когда основная услуга стоит недорого, а вот за дополнительный сервис клиенты порой платят больше, чем за главный.

А эксперт Игорь Козлов уверен: новые условия уже привели к деформации кана-



лов продаж, в результате которой все «лишние звенья» удаляют. «Целый ряд причин (в том числе и разорение операторов) привел к росту недоверия внутри отрасли, в результате чего некоторые агенты, к примеру, стали заниматься скрытым туроперейтингом, — считает он. — Поскольку действенного контроля за этим нет, он продолжает развиваться». По его оценке, все большей деформации каналов продаж способствует и выход продавцов заметного числа услуг напрямую к потребителю, который все чаще приобретает их самостоятельно, не пользуясь «пакетными» предложениями рынка туризма.

По мнению ряда экспертов, тенденция состоит в том, что в «руках» операторов остается либо самый сложный («экскурсионка», индивидуальный и т. д.), либо самый простой массовый (перелет+отель) турпродукт. А вот средний сегмент (сити-туры, горнолыжка, санаторный туризм и пр.) все чаще уходит в сферу самостоятельного туризма и прямых продаж со стороны поставщиков.

СМЕНА ЛИДЕРОВ

В новых условиях не обошлось и без существенной правки рейтинга предпочтений туристов: в летнем сезоне 2018-го на второе место неожиданно вышла Россия, которая в борьбе за клиента сумела обойти многих опытных конкурентов.

По оценке аналитиков, первое место заслуженно заняла Турция, после России в летнем рейтинге организованного туризма значатся Греция, Испания, Кипр, Тунис и Болгария. Как считает Майя Ломидзе, перемещение России с прошлогоднего шестого места на нынешнее второе «стало беспрецедентным событием и настоящим прорывом», поскольку только услугами операторов по российскому направлению воспользовались 2,5 млн человек.

Подтверждает тенденцию и глава «Дельфина» Сергей Ромашкин. По его оценке, в этом году Краснодарский край вырос на 8–10%, Крым — на 15–18%. Согласен с ним и Александр Лазарев, генеральный директор краснодарской компании «Ла-Тур».



АЛЕКСАН МКРТЧЯН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «РОЗОВЫЙ СЛОН»

Одной из причин «операторопада» стало заметное снижение спроса, которое наблюдалось вплоть до конца июля: вслед за удачным ранним бронированием последовал провал, вынудивший многих игроков рынка пересматривать полетные программы и менять планы. Те, кто не смог быстро и адекватно приспособиться к резко изменившимся условиям, вынуждены были уйти.



go korean

Москва ↔ Сеул

KOREAN AIR

+7(495)358-32-08 | www.koreanair.com

*Путешествуйте в стиле «корее»

**ИЛЬЯ ИТКИН,**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ PAC GROUP

Кризис перепроизводства на массовых выездных направлениях в конечном итоге ведет к общему снижению маржинальности бизнеса туроператоров (ТО) и агентов (ТА). В результате чего происходит и изменение структуры рынка: с него все чаще уходят ТО средней величины, занятые массовым туризмом, в то время как нишевые направления туризма (морской и речной круизные, лечебный и т. д.) продолжают развиваться.

**ИГОРЬ КОЗЛОВ,**

ЭКСПЕРТ

Туроператоры пошли по уже проторенному в авиаотрасли пути, когда из «пакета» «вынимаются» все нестандартные и дополнительные услуги, которые затем реализуются отдельно. А агенты из-за снижения комиссии вынуждены искать другие способы сохранения доходов, либо увеличивая объемы реализации, либо пытаясь заниматься индивидуальным туризмом.

**СЕРГЕЙ РОМАШКИН,**

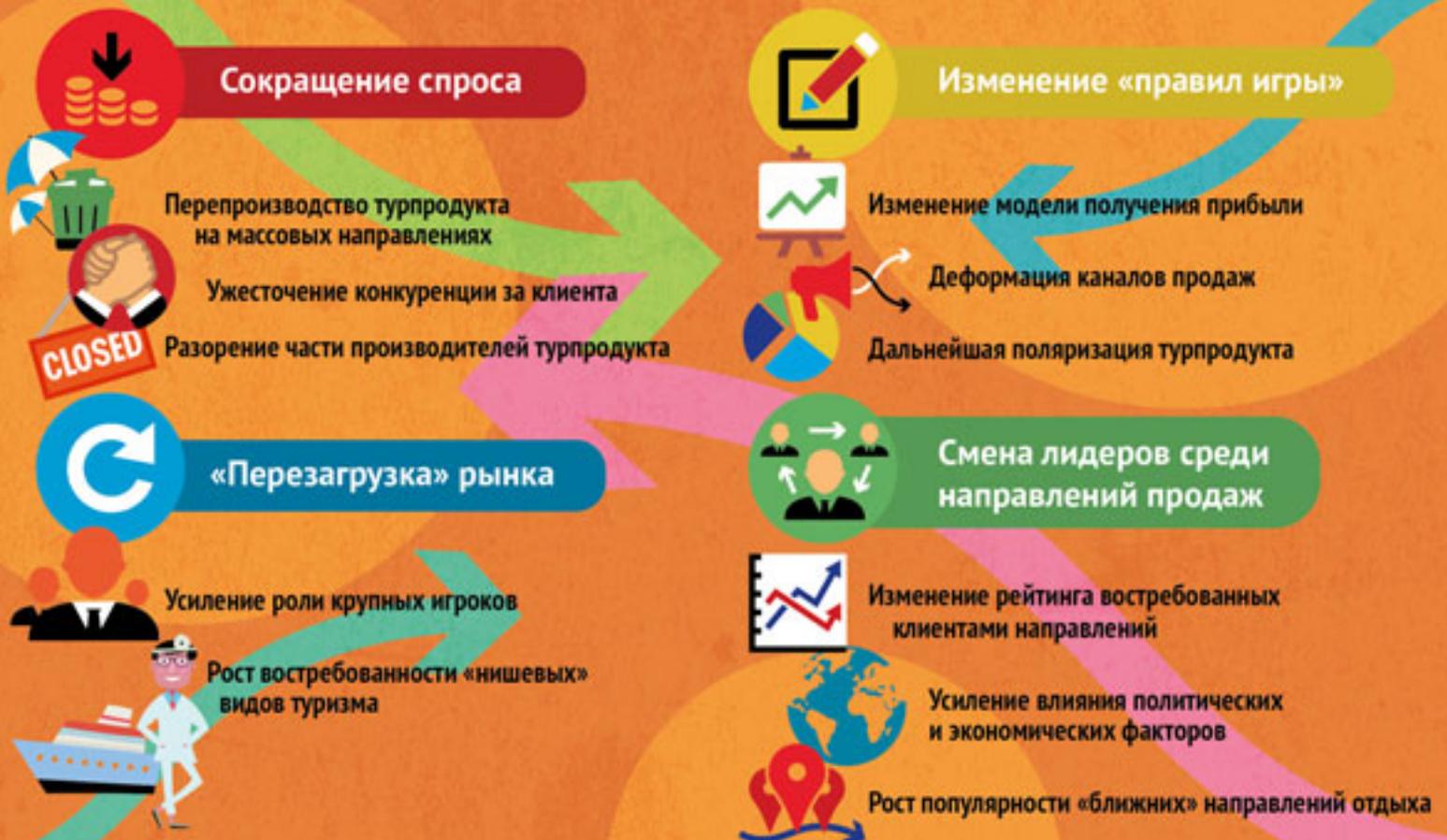
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ДЕЛЬФИН»

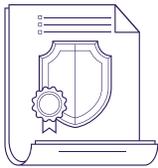
Туристы все меньше тратят из-за экономической ситуации в стране: средний чек падает, а доходы компаний снижаются. Как следствие, случаются банкротства туроператоров, которые добавляют нестабильности рынку и провоцируют туристов на уход в самостоятельное бронирование, а законодателей — на «закручивание гаек».

По его мнению, явный рост интереса заказчиков к внутреннему и въездному направлениям, обусловленный в том числе и проведением масштабного события — чемпионата мира по футболу, — один из наиболее важных трендов туризма этого сезона. «При этом спрос увеличился не только на традиционно популярные туристические программы, но и на такие, которые раньше особого интереса у клиентов не вызвали, — отмечает он. — По нашей компании мы видим, например, заметное увеличение потребности в поездках на объекты аграрного туризма, а также в организации нестандартных туров, предусматривающих наличие особой креативной «изюминки».

Общий вывод таков: российский туристический рынок по-прежнему находится в нестабильном состоянии, при котором любое более-менее значимое изменение «правил игры» приводит к существенным последствиям. Очевидно одно — постепенно туризм становится отраслью экономики, которая живет исключительно по рыночным законам. **ТЕ**

Основные тренды развития российского туристического рынка





ВСТРЕЧАЙТЕ

НОВАЯ УСЛУГА

—

СТРАХОВАНИЕ



АВИА ПЕРЕВОЗКИ



АВТОБУСНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ
ПЕРЕВОЗКИ

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ НАДЕЖНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ:

- Страхование жизни и здоровья ■ Страхование медицинских расходов ■
- Страхование от утери и порчи багажа ■ Страхование от задержки вылета ■
- Страхование стыковочного маршрута: опоздание на рейс, задержка или отмена вылета ■



Год в законе

По сравнению с предыдущим годом 2018-й оказался не так богат на юридические новации, но ряд изменений и дополнений отраслевого закона все же был принят. Кроме того, вступили в силу отложенные нормы, принятые еще в 2016 году в составе знаменитого 49-ФЗ. Ключевые моменты комментирует ГЕОРГИЙ МОХОВ, генеральный директор юридического агентства «Персона Грата».

БЕЗ СЮРПРИЗОВ НЕ ОБОШЛОСЬ

Очередной набор изменений и дополнений закона принят 4 июня 2018 года и вступил в силу 3 сентября 2018 года. По сути, это поправки к тем значительным изменениям, которые были приняты в 2017 году 49-ФЗ. Часть их них была ожидаема, поскольку заявлялась еще в ноябре 2016 года, но некоторые новации были включены в законопроект в процессе доработки.

В частности, изменился **термин экстренной помощи** — действий по организации перевозки и размещению туриста, осуществляемой ассоциацией «Турпомощь». Если ранее экстренная помощь предоставлялась в случае неисполнения туроператором обязательств по договору, то теперь условием экстренной помощи является **прекращение деятельности туроператора**, что сильно сокращает число ситуаций, когда «Турпомощь» будет включаться в процесс вывоза пострадавших туристов и задействовать резервный фонд. Аналогичное уточнение о выплатах туристам только в случае прекращения деятельности туроператора внесено и в определение страхового случая, и в порядок выплаты из фонда персональной ответственности туроператора. Таким образом, все три специфических механизма защиты туристов — **экстренная помощь, страхование и ФПО туроператора синхронизированы с прекращением деятельности туроператора**.

Претерпел значительные изменения **порядок прекращения деятельности туроператора**. В закон включено дополнительное основание для исключения сведений из реестра — прекращение деятельности туроператора без его заявления. Ростуризм принимает решение и исключает сведения из реестра «по причине невозможности исполнения туроператором всех обязательств по договорам о реализации турпродукта».

При этом не утвержден порядок проверки «невозможности исполнения всех обязательств» и оценки финансовых показателей туроператора, но в любом случае скорость принятия такого решения будет напрямую влиять на возможность экстренной помощи туристам и на включение механизмов страховой выплаты. Несмотря на отсутствие регламента Ростуризм оперативно принял такое решение по юриди-

СЛОЖНАЯ ЖИЗНЬ ЭП

Усилия по разработке и внедрению в жизнь информационной системы «Электронная путевка» успехом, по крайней мере в этом году, не увенчались, и базовая статья закона — 10.3. «Особенности обмена информацией в электронной форме между туроператором, турагентом и туристом и (или) иным заказчиком. Электронная путевка» — вступила в силу без необходимых подзаконных актов. Тем не менее **важная для рынка возможность заключения договоров в электронном виде в статье заложена и может действовать без дополнительных нормативно-правовых актов**: «Для заключения договора о реализации туристского продукта турист и (или) иной заказчик могут передать туроператору, турагенту информацию в электронной форме (заявку о заключении договора о реализации туристского продукта и иные документы) путем ее размещения на официальном сайте туроператора, турагента в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Дальнейшее развитие ситуации с «электронной путевкой» будет находиться в компетенции уже других организаций. В Правительство внесен проект распоряжения о возложении функций оператора ИС ЭП на АО «Национальные туристические технологии», созданное в соответствии с трехсторонним соглашением о сотрудничестве между Ростуризмом, АО «Концерн радиоэлектронных технологий» и государственной корпорацией «РОСТЕХ». Сроки и перспективы введения информационной системы в эксплуатацию еще не названы, но можно предположить, что новые «интересанты» приложат усилия, чтобы ускорить процесс.

ческим лицам, входящим в холдинг «Натали Турс», что позволило туристам обратиться за возмещением ущерба в страховую организацию.

Изменились **основания для отказа во внесении туроператора в реестр и для исключения из реестра**, в частности появился пункт, согласно которому ранее исключенный по негативному основанию туроператор повторно в реестр не попадет.

Появилось **основание для прекращения деятельности туроператора без направления заявления** (см. выше). Исключение грозит за подачу заведомо недостоверных сведений, непредставление в установленном порядке или последующее выявление недостоверных сведений. При этом проверку поданных сведений Ростуризм может провести путем направления запроса страховщику о числе медицинских страховок. Также появилось основание исключения — нарушение сроков, предусмотренных статьей, регулирующей порядок освобождения туроператора от страхования в случае формирования максимального ФПО (7%).

Сокращены **основания для «дисквалификации» должностного лица туроператора**. Ее не будет в случае, когда туроператор выходит из реестра добровольно, но все прочие основания, включая просрочку продления страховки, по-прежнему ведут к «дисквалификации» директора компании.

Закон дополнен новой статьей 11.7, уточняющей **порядок освобождения туроператора от взносов в ФПО и страхования** при формировании максимального размера ФПО — 7%. Освобождение предоставляется до 1 апреля следующего года и требует ежеквартального подтверждения. В случае увеличения ОЦТ более чем на 25% по сравнению с предыдущим годом, взнос в ФПО производится поквартально.

Кроме того, **все туроператоры должны сообщать сведения об ОЦТ ежеквартально**, а не ежегодно, как было ранее. Закон, по сути, перешел от ежегодного расчета к поквартальному, что сильно усложнит туроператорам ведение учета и подачу сведений.

Исключено требование **о предоставлении туристу копии доверенности**, выданной туроператором. Тем самым законодатель вернул прежнюю формулировку данной статьи.

В статью 14 **о безопасности туризма** внесено изменение в части формулировки о подтверждении информации об угрозе безопасности туристов. Если ранее данные обстоятельства подтверждались решениями органов власти, теперь слово «решения» дополнено словом «рекомендации», что расширяет перспективы туристов в судах.

СВОИ ЗВЕЗДЫ: ПОЛУЧИ ИЛИ ОТДАЙ

Серьезные изменения закона вступают в силу с 1 января 2019 года — это нормы, поэтапно вводящие обязательную классификацию средств размещения. Требование **о присвоении категории** применяется с 1 июля 2019 года в отношении гостиниц с номерным фондом более 50 номеров; с 1 января 2020 года в отношении гостиниц с номерным фондом более 15 номеров; с 1 января 2021 года в отношении всех гостиниц.

Аккредитация организаций, проводящих процедуры классификации, переходит из ведения региональных властей в федеральный орган власти. Существенно меняется и сам порядок классификации, требования к объектам и ответственность субъектов гостиничной деятельности; соответствующие изменения находятся в процессе доработки.

Изменение подведомственности Ростуризма от Минкультуры к Минэкономразвития должно повлечь за собой передачу полномочий и государственных функций в части регулирования гостиничной деятельности и классификации средств размещения. По-видимому, мы увидим реальные нормативные изменения только в начале 2019 года, когда нормы об обязательной классификации вступят в силу.

БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ!

Как мы видим, туристическое законодательство динамично изменяется, и следует очень внимательно следить за перспективами новаций, которые подчас бывают весьма неожиданными и непредсказуемо влияют на деятельность реального рынка. Кроме того, существует множество смежных нормативов, непосредственно влияющих на туристическую деятельность, например нормы 54-ФЗ о внедрении онлайн-касс и всеобщей «фискализации» расчетов, готовящийся закон о «самозанятых» гражданах и национальный проект по «цифровизации» экономики. **ТЕ**



Один День из жизни MICE

ОРГАНИЗАТОРЫ ВСЕРОССИЙСКОГО ДНЯ MICE:

Торгово-промышленная палата РФ, Центр международной торговли, ГК «Конкорд» и медиахолдинг «Турбизнес».

ПАРТНЕРЫ ВСЕРОССИЙСКОГО ДНЯ MICE И ПРЕМИИ RBT&MA:

гостиничная управляющая компания Cosmos Group, компании TUI Corporate, «Академсервис», «Интурист», MAXIMICE, «Эго Транслейтинг», транспортная компания Very Good Transfer, Японская национальная туристическая организация, проект BE IN RUSSIA, «Панорама 360 Москва Сити».

Совместная работа ведущих игроков рынка делового и событийного туризма и представителей властных структур, обсуждение важнейших проблем и трендов отрасли, решение практических задач, чествование лидеров — все это состоялось в рамках Всероссийского Дня MICE, который проходил в Москве 10 октября.

Знаковое для отрасли событие проходило в Центре международной торговли (ЦМТ). Программа первого Всероссийского Дня MICE включала в себя несколько мероприятий: конференцию «Индустрия MICE в России: перспективы в регионах», workshop BE IN RUSSIA, MICE-баттл регионов России и IX церемонию вручения премии Russian Business Travel & MICE Award. Число участников и гостей Конгресс-центра ЦМТ превысило 800 человек.

Развитие сферы MICE дает серьезный толчок повышению конкурентоспособности регионального турпродукта, продвижению российских регионов на международном рынке туруслуг, — отметили эксперты. На пленарном заседании выступали первый вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Максим Фатеев, директор ассоциации «Национальное конгресс-бюро» Алексей Калачев, председатель правления ГК «Конкорд» Наталья Евневич, директор Конгресс-центра ЦМТ Москвы Дарья Салама-

това, вице-президент союза «Вятская ТПП» Андрей Усенко, председатель комитета ТПП г. Сочи по выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности Владислав Лосев, вице-президент ТПП Владимирской области Дмитрий Кузин, заместитель генерального директора по взаимодействию с органами власти и коммуникациям «TUI Россия» Александр Сирченко.

Спикерами тематической дискуссии «Регионы России как MICE-направления» стали генеральный директор компании MAXIMICE Елена Мельникова, директор по PR ООО «Экспофорум-Интернэшнл», исполнительный директор РСВЯ Елена Ублиева, директор Конгресс-бюро Башкортостана Николай Фадеев, директор по развитию компании «Интурист» Максим Головин и другие представители MICE-индустрии. В соседнем зале прошла практическая сессия «Современные креативные технологии MICE-индустрии».

В рамках Дня MICE также с успехом прошел workshop BE IN RUSSIA, объединивший





московские и региональные MICE-агентства и корпоративных заказчиков. На его площадке работали более 150 представителей 70 компаний из разных областей России.

Завершился Всероссийский День MICE девятой церемонией награждения победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award.

За три месяца голосования за претендентов в 15 номинациях было подано более 2 млн интернет-голосов. География номи-

нантов на награду широка, за обладание ею боролись компании со всей страны — от Калининграда до Владивостока и от Мурманска до Сочи. Для подведения итогов был сформирован экспертный совет Russian Business Travel & MICE Award, объединивший экспертов рынка, ведущие российские и международные компании — крупных заказчиков услуг business travel и MICE.

Первое отделение профессионального праздника вели руководитель холдинга «Випсервис» Дмитрий Горин и Людмила Михайлова, представляющая партнера RBT&MA компанию «Эго Транслейтинг». Во втором отделении в роли соведущей Алексея Крылова, генерального директора UTS Group, выступила основатель и главный редактор журнала MICE&more Лина Москвина.

Гостями торжественной церемонии награждения стали более 400 представителей индустрии гостеприимства, специализированных компаний, работающих в сфере MICE и business travel, профильных ассоциаций, а также крупных российских и зарубежных корпоративных MICE-заказчиков.

Следующий Всероссийский День MICE и юбилейная 10-я церемония вручения премии RBT&MA пройдут 10 октября 2019 года. **TE**

Подробные итоги Дня MICE — на www.miceday.ru



800

профессионалов отрасли

5

крупных мероприятий на одной площадке

35

спикеров

65

делегаты из субъектов РФ, Беларуси и Казахстана

15

номинаций премии RBT&MA

>2 млн

интернет-голосов за номинантов

Подробная информация о победителях и лауреатах RBT&MA, фото- и видеорепортажи — на www.mice-award.ru



Раскинется «Волжское море» широко

В середине октября в Конаковском районе Тверской области, в отеле Radisson Resort Zavidovo прошел шестой Национальный туристский форум «Реки России — 2018». Организаторами масштабного мероприятия традиционно выступили правительство Тверской области, группа компаний «Конкорд» и компания «Завидово Девелопмент».

ТЕКСТ
ГЕОРГИЙ ОСИПОВ



ОЛЬГА ГОЛОДЕЦ,

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сейчас в России 130 портов, наши речные пути пользуются огромным спросом, пока не до конца удовлетворенным. Однако есть и сложности: в 1990-е годы наша судостроительная отрасль перестала работать на потребителя, сейчас прикладываются все усилия, чтобы стимулировать строительство новых пассажирских лайнеров разного класса.

Первое заседание Форума открыла вице-премьер правительства России Ольга Голодец. «Туризм относится к абсолютным приоритетам экономического развития России, — сказала она. — В прошлом году турпоток на внутренних маршрутах достиг 56,5 млн человек, в нынешнем году, судя по уже имеющимся статистическим показателям, он вырастет на 10 млн человек. То, что на государственный рубль пришли такие капитальные вложения бизнеса, превосходит наши самые смелые ожидания. Сейчас мы закладываем, что на один рубль вложения федеральных средств приходится два рубля инвестиций, но в реальности все гораздо интенсивнее. Федеральные деньги будут вложены в строительство портовой структуры, а местные инвестиции придут в развитие мест проживания и инфраструктуры».

Несмотря на то, что количество рек и озер в России с трудом поддается учету, спрос на этот вид отдыха постоянно остается неудовлетворенным. По данным заместителя директора по туризму круизной компании «Мостурфлот» Светланы Гончаровой,

в 2017 году услугами речного транспорта воспользовалось более 12 млн человек, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос вырос на 18%.

Проблема заключается в оборудовании уже существующих портов, подъездов к ним и в создании инфраструктуры полноценного отдыха вокруг них. А также — в поддержке судостроителей. На российских верфях строится несколько современных круизных судов — в частности, для туров по Каспийскому морю. Всё больше появляется на наших реках судов на воздушной подушке, но этого, безусловно, мало.

Сейчас, напомнил заместитель руководителя Ростуризма Николай Королёв, на туризм приходится 3,49% ВВП страны — три триллиона рублей, эта сфера влияет на 53 отрасли экономики. Доля туризма в ВВП других стран составляет примерно 10%. Новая ФЦП на 2019–2025 годы будет способствовать увеличению сферы туризма в ВВП до 5% к 2025 году, что эквивалентно вкладу туризма в ВВП в размере 5,3 триллиона рублей.

По мнению Игоря Рудени, губернатора Тверской области, на Волге — особенно в ее среднем и нижнем течении — недоста-

точно точек, где могли бы дозаправляться суда малого и среднего класса. На Верхней же Волге в ближайшие годы будет создана сеть топливозаправочных станций для них. Давно назрела и необходимость создания Яндекс-приложения для водного транспорта.

В будущем году в Тверской области начнется реализация самого большого туристического и приоритетного в инвестиционном отношении проекта Тверской области — туристического кластера «Волжское море» (общая площадь около 100 кв. км). Проект одержал победу во всероссийском конкурсе, в котором участвовали 69 регионов.

Стоимость создания в Тверской области этого кластера круизного туризма и отдыха, находящегося в одном часе езды от Москвы, составляет более 9 млрд рублей, 80% этой суммы — частные инвестиции: более 1,5 млрд рублей придет главным образом на создание инфраструктуры из федерального бюджета, частные инвестиции составят порядка 7,2 млрд рублей, а региональное софинансирование — около 300 млн рублей.

Самым крупным объектом «Волжского моря» станет туристический транспортно-пересадочный узел, аналогов которому в России не будет. Его сооружение начнется с постройки речного порта, близ которого сойдутся автомобильные, водные и железнодорожные магистрали (предусматривается строительство ответвления от ж/д трассы Москва — Санкт-Петербург).

В чем будут состоять преимущества нового пассажирского речного порта в Завидово? Во-первых, судам не придется проходить шесть шлюзов канала им. Москвы, сейчас это длительный и малопривлекательный для туристов процесс. Кроме того, возродятся популярные в свое время комбинированные маршруты, когда туристы прибывают в пункт назначения (Завидово) на альтернативном виде транспорта, отдыхают, осматривают достопримечательности, а затем пересаживаются на водный транспорт.

«Волжское море» охватит территории особой экономической зоны «Завидово» и городов Калязин, Кимры, Конаково, Тверь и Весьегонск, в которых предусмотрено развитие разных видов туризма — детского, гастрономического, историко-культурного и курортного.

«Я считаю создающийся уже на протяжении двенадцати лет и взявший на себя часть туристических функций Москвы систем-

ный завидовский проект состоявшимся и успешным — сегодня мы принимаем в год до 200 тысяч туристов, — заявил председатель Совета директоров группы компаний «Агранта» Сергей Бачин. — Успех, на мой взгляд, определяют прежде всего выбор места и комплексный подход к его развитию. Чем дальше от спроса, тем уникальнее во всех отношениях должно быть место строительства. Туристические комплексы должны функционировать круглогодично, а номерной фонд — насчитывать от 500 до 1000 номеров».

Создаваемый турпродукт рассчитан в основном на отечественного потребителя. «Мы можем только приветствовать намерение путешественников на круизных судах иностранных туристов останавливаться в российских городах на более продолжительное время. Но нам выгоднее привлекать российского туриста, богатого или даже среднего, перехватить поток, который уезжает за границу. Самое главное, что этот турист еще и более платежеспособный», — пояснил Сергей Бачин.

«Бренд «Завидово» существует с первой трети XX века, когда в этих местах любили отдыхать и охотиться руководители ВКП(б), — рассказал Константин Забродин, директор «Завидово Девелопмент». — При Хрущеве здесь создали Национальный парк «Завидово» площадью 20 тыс. га. Река Шоша, которая здесь впадает в Волгу, — абсолютно чистая. Рядом — практически нехоженые территории левого берега Волги, это крупнейшее зеленое пятно на карте Центральной России рядом с Москвой. То есть мы с четырех сторон окружены нетронутой человеком природой».

Протяженность водохранилища — около 120 км, до Твери и до Дубны от будущего порта — по 60 км. Порт решили построить именно в этом месте, так как здесь начинаются увлекательные маршруты, а виды на русские города, как известно, гораздо живописнее со стороны воды, и Тверь — лучший тому пример. Также очень интересны дневные прогулки по Волге. Всего час езды на электричке от Москвы — и турист в Завидово, отправляется в водное путешествие до Твери. Потом садится на «Сапсан», и уже к вечеру он в Санкт-Петербурге. **ТБ**

Больше информации о Форуме и фоторепортаж по итогам — на ФорумРекиРоссии.рф.



ИГОРЬ РУДЕНЯ,

ГУБЕРНАТОР ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

У нас в области более 900 рек и почти 1700 озер. Мы хотим сделать Тверскую область столицей речного туризма и увеличить за пять лет туристический поток в два раза.

Планируется реконструкция уже действующих причальных стенок и строительство новой инфраструктуры. Как в Калязине — там в этом году побывало более 50 тысяч круизных туристов.



НИКОЛАЙ КОРОЛЁВ,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ РОСТУРИЗМА

В области круизного туризма перспективны проекты «Приморье», «Волжский путь», в который входит 17 субъектов РФ, «Русская Арктика», «Амур», «Камчатка — Сахалин», проекты «Чувашия — сердце Волги» и «Волжская Булгария» в Татарстане, кластер «Амур — Хабаровск», кластер «Комсомольский», «Русские берега» в Вологодской области.

Волга — не только крупнейшая река европейской части России, но и ее главная историческая дорога. Поэтому в настоящее время быстрыми темпами проходит инфраструктурное обустройство берегов Волги на всем ее протяжении.

Три страны, двадцать девять городов и сотни деловых встреч

Двадцать шесть крупнейших городов России, а также три мегаполиса Беларуси и Казахстана посетили этой осенью участники главного регионального туристического роудшоу страны — workshop «Турбизнес».



1



2

- 1 Ирина Швечкова, менеджер по продажам курорта Роза Хутор: «Лучший горнолыжный курорт России к новому сезону готов!»
- 2 Анна Панышина, представительство Министерства туризма Доминиканской республики: «Мы ждем дальнейшего роста турпотока из регионов России»
- 3 Высокий интерес к программам туроператоров, отелей и курортов — отличительная черта workshop «Турбизнес»



3



Профессиональные workshop «Турбизнес» проводятся с 1998 года, и за 20 лет состоялось более семисот деловых встреч в семи десятках городов России, стран СНГ, Восточной Европы и Азии. За эти годы постоянно увеличивались и число участников роудшоу, и охват регионов, менялись и модернизировались формы мероприятий. Так, этой осенью отдел workshop «Турбизнес» организовал не только региональные рабочие встречи, но и роудшоу ведущих туристических стран, которые проходили совместно с представительствами по туризму Израиля, Словакии, Эстонии, Кубы, Марокко.

В осенней серии workshop активно участвовали зарубежные офисы по туризму, российские горнолыжные и спа-курорты, гостиничные комплексы, туроператорские компании. В регионах прошло более 150 мастер-классов и презентаций. Их темы были разнообразны — это и отдых в России, и зимние программы в странах Балтии, в Западной Европе и на Средиземноморье, лечебные и горнолыжные туры и многое другое.

Совсем недавно завершилась осенняя серия workshop «Турбизнес», но уже активно идет подготовка к следующему, весеннему региональному роудшоу.

Первый workshop «Турбизнес» — 2019 начнется 18 марта в Белгороде и пройдет в 24 городах Центральной России, Поволжья, Юга страны, Урала и Западной Сибири. Кроме того, участники роудшоу посетят и наших соседей в Минске, Астане и Алма-Ате, а завершится весенняя серия workshop «Турбизнес» 26 апреля в столице Армении Ереване.

Уже в третий раз в рамках workshop «Турбизнес» в последние зимние дни в двух российских столицах пройдут «Фестивали круизов», приобретающие все большую популярность. 20 февраля это профессиональное событие круизного рынка страны примет Москва, а 27 февраля — С.-Петербург.

До встречи на весеннем региональном роудшоу «Турбизнес» — 2019! **ТБ**

T6 workshop

ТУРБИЗНЕС



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЕСЕННЕЙ СЕРИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

«Фестиваль круизов 2019»

20 февраля
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

27 февраля
МОСКВА

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

Workshop «Турбизнес» ВЕСНА 2019

18 марта БЕЛГОРОД	19 марта ВОРОНЕЖ	20 марта ЛИПЕЦК	21 марта ПЕНЗА	22 марта САРАТОВ
25 марта СТАВРОПОЛЬ	26 марта КРАСНОДАР	27 марта РОСТОВ-НА-ДОНУ	28 марта ВОЛГОГРАД	29 марта АСТРАХАНЬ
1 апреля ИЖЕВСК	2 апреля УФА	3 апреля САМАРА	4 апреля КАЗАНЬ	5 апреля Н.НОВГОРОД
8 апреля ПЕРМЬ	9 апреля ЕКАТЕРИНБУРГ	10 апреля ЧЕЛЯБИНСК	11 апреля ТЮМЕНЬ	
15 апреля ТВЕРЬ	16 апреля ЯРОСЛАВЛЬ	17 апреля КОСТРОМА	18 апреля ВЛАДИМИР	19 апреля ТУЛА

TourBusiness Travel Roadshow

11 апреля АСТАНА	12 апреля АЛМАТЫ	23 апреля МИНСК	24 апреля БАКУ	26 апреля ЕРЕВАН
---------------------	---------------------	--------------------	-------------------	---------------------

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ — от 19 тыс. руб.

СТОИМОСТЬ МАСТЕР-КЛАССОВ — от 6 тыс. руб.

СТОИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ЗАВТРАКА — от 15 тыс. руб.

СТОИМОСТЬ ПАКЕТА ОБСЛУЖИВАНИЯ от 9 тыс. руб.

УЧАСТНИКИ

- Туроператоры и центры бронирования
- Гостиницы. Гостиничные комплексы
- Пансионаты, санатории
- Министерства, управления, представительства по туризму и ТИЦ
- Медицинские центры и компании

Турбизнес
МЕДИАХОЛДИНГ • с 1997 г.

ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

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

МЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

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



С 1998 ГОДА ИД "ТУРБИЗНЕС" ПРОВЕДЕНО БОЛЕЕ 700 ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ В 70 ГОРОДАХ РОССИИ, СТРАН СНГ И ЗАРУБЕЖЬЯ

Мы создаем новую ИТ-экосистему

Глава Amadeus в регионе Восточной Европы ЛЕОНИД МАРМЕР рассказывает о цифровой трансформации, вызовах рынка и о себе лично.



Леонид, вы возглавили подразделение Amadeus в Восточной Европе в феврале 2018 года, однако уже сейчас туристический рынок отмечает вашу активную позицию и переход Amadeus на новый этап развития. Скажите несколько слов о себе.

Как вы приобрели международный опыт и насколько ограничен ваш переход в ИТ-компанию?

В нашем динамически меняющемся мире значительные продвижения в карьере вполне предсказуемы. Получив диплом инженера-системотехника на факультете вычислительной техники Каунасского технологического университета (в те годы — Политехнического института, КПИ), я более 18 лет работал в сфере информационных технологий. Так что предложенная мне позиция в Amadeus, лидирующем поставщике ИТ-решений в туристической индустрии, вполне соответствует моему образованию, опыту и профессиональным навыкам, дает возможность полностью себя реализовать.

Как строилась ваша карьера в сфере ИТ и каким образом вы оказались в туризме?

Первый компьютер появился у меня в десять лет, назывался он ДВМ-01 (детская вычислительная машина) и представлял собой простую пластиковую панель с набором лампочек, проводков и выключателей.

Начало своей карьеры в области ИТ я провел в крупной международной компании Olivetti, производившей в те годы разнообразную оргтехнику, от калькуляторов и печатных машинок до мощных компьютеров и серверов. Позже в течение 14 лет руководил собственным бизнесом, связанным с продажами и обслуживанием компьютерного оборудования, программного обеспечения и сетевых систем. Мне повезло собственными руками собирать и ремонтировать практически все поколения ПК, устанавливать системные и сетевые решения признанных гигантов XX века — Microsoft, IBM, Novell, 3Com, Cisco. Так что мир информационных технологий не только близок и дорог мне, я по сути вырос вместе с этой сферой.

В далеком 2008 году мне предложили возглавить российское подразделение крупной международной компании, являющейся одним из глобальных лидеров в области представительских услуг генерального агента GSA для крупнейших авиакомпаний и туристических брендов. Я хорошо узнал внутреннюю кухню глобальных и региональных авиаперевозчиков, возможности дистрибуции GDS и других каналов продаж. И, пожалуй, самое главное, близко познакомился с основными игроками рынка России и стран СНГ — авиакомпаниями, агентами и туроператорами.

Дальше у меня был замечательный четырехлетний период работы в должности генерального директора старейшей в стране компании «Интурист», входящей в крупнейший международный холдинг Thomas Cook. Как видите, переход на руководящую должность в Amadeus стал действительно продолжением довольно успешной управленческой карьеры в туризме, учитывая и мои компетенции в авиации и сфере ИТ.

За что конкретно вы отвечаете в Amadeus?

Являясь генеральным директором компании в России, я возглавляю коммерческую деятельность Amadeus в регионе Восточной Европы, куда входит Россия, страны СНГ и Израиль. В сферу моей компетенции входит взаимодействие практически со всеми каналами дистрибуции, агентствами и партнерами на территории 11 стран.

За то десятилетие, что вы работаете в сфере туризма, туристический рынок претерпел серьезные изменения. Расскажите как непосредственный свидетель и участник этого процесса — в чем они состояли?

Мы наблюдали взлеты и падения, банкротства и слияния компаний, снижение и повышение спроса, закрытие и открытие многих массовых направлений как следствие геополитических событий. Но, пожалуй, наиболее интересный прорыв связан именно с технологиями туризма, развитием eCommerce, переходом к онлайн-продажам. Эти изменения объединяет один емкий термин — Digital Transformation, или цифровая трансформация. Кстати, Всемирная туристическая организация (UNWTO) назвала 2018-й год годом цифровой трансформации в туризме.

Вы часто выступаете на профильных конференциях, затрагивая тему развития технологий в туризме. Нарисуйте картину ближайшего и более отдаленного будущего применительно к туристической индустрии.

Стремительно изменяющаяся общая картина, связанная с внедрением современных технологий и решений, влечет за собой серьезные сдвиги во всей цепочке предложения и потребления туристических услуг. И этот процесс уже в недалеком будущем коснется всех, начиная от поставщиков услуг, посредников и консолидаторов до конечного потребителя — путешественника. Именно путешественник, турист, пассажир является сегодня основным, пожалуй, драйвером изменений.

Авиакомпании, отельеры, поставщики других услуг понимают это и хотят быть ближе к клиентам. Им нужен более широкий контроль над каналами продаж, их интересует лояльность клиентов, их предпочтения и ожидания. Очевидно, что авиакомпании будут продолжать работать в направлении развития своих прямых каналов продаж, минуя часть традиционных посредников. Практически все авиакомпании отмечают рост продаж через онлайн-ресурсы — вебсайты и онлайн-агентства. Новый стандарт NDC (New Distribution Capability), разработанный IATA как протокол передачи данных, должен стать еще одним каналом дистрибуции для авиакомпаний, предоставляя агентствам не только новые возможности в отношении тарифов и дополнительных услуг, но и абсолютно новую бизнес-модель взаимодействия в коммерческом плане.

Так что турагентствам придется стремительно подстраиваться под происходящие изменения и тоже менять свои представления о дистрибуции, искать ту самую оптимальную возможность «здесь и сейчас» для предложения и про-

дажи клиентам нужного продукта. Сегодня он вышел далеко за рамки авиа или ж/д билета. Клиентам нужна гибкость выбора, они ждут от продавцов оптимальные цены, комбинации маршрутов, мультимодальность и другие опции...

А как Amadeus видит себя в этом изменившемся мире?

Сегодня Amadeus смело заявляет о настоящей революции в тревел-дистрибуции. В июле нынешнего года компания объявила о новой стратегии развития, которая называется Amadeus Live Travel Space. По сути мы говорим о переходе от понятия GDS к более емкому определению. Наш слоган на ближайшее время — From being GDS to becoming a Live Travel Space. Open. Dynamic. Connected. Позвольте мне не переводить это на русский язык, думаю, это понятно и в оригинале.

Речь идет о создании абсолютно новой IT-экосистемы, мы называем ее Amadeus Travel Platform, в которой практически все участники рынка, как поставщики, так и клиенты, могут эффективно взаимодействовать и сотрудничать на базе единой технологии и утвержденных стандартов. Наша платформа, в свою очередь, будет подключена ко всем источникам тревел-контента посредством существующих и новых протоколов, таких как EDIFACT(GDS), NDC, API, XML и так далее. Хочу подчеркнуть, что главная ценность данной концепции определяется возможностями ее бесшовной стыковки с другими решениями.

Кому это нужно? На выходе Amadeus готов предоставить практически всем существующим и новым B2B-клиентам абсолютно новый ассортимент продуктов и услуг, доступ к огромному количеству поставщиков и видам контента. И все это в абсолютно разных, но доступных формах: это может быть и стандартный экран турагента с множеством функций, и так называемые WebServices для интеграции в онлайн-платформы, инструменты SBT (Self Booking Tool) для работы с корпоративными заказчиками, мобильные приложения, и даже чат-боты.

То, чем вы занимаетесь, можно назвать призванием?

Безусловно, да. Я считаю, что в ином случае люди в индустрии туризма не задерживаются.

Как лично вы относитесь к путешествиям?

Частые перемещения по миру — вполне естественное для меня состояние, свойственное и другим руководителям в нашей отрасли. В моем смартфоне есть приложение, которое автоматически обрабатывает и хранит статистические данные о всех моих поездках, по частным и деловым поводам. За последние десять лет статистика такова: 32 страны, 830 тысяч километров — это 20 оборотов вокруг земли или 2,2 расстояния до Луны, 725 дней в дороге, 348 ночей в отелях, 1227 часов в воздухе... Неплохой вклад в мировой объем Big Data, не правда ли? [TE](#)

Беседовал Геннадий Габриэлян



Важно лишь качество

Что нового можно предложить клиентам в Швейцарии, стране индивидуального туризма? О жизни монооператора, об активном туризме и консьерж-сервисе для VIP-клиентов рассказывает ВЛАД КАТАЕВ, директор компании Fusion Tours (Швейцария).

Вы занимаетесь турбизнесом больше двадцати лет. Как изменился рынок за эти годы?

Двадцать лет назад мы даже не думали о конкуренции: отели давали контракты лишь операторам, зарегистрированным в Швейцарии, и весь поток из России и Украины приходился на эти несколько компаний. Каталоги публиковали два раза в год, ценники указывали только в долларах, по «драконовскому» курсу в плюс 8–10 пунктов. Заявки принимали по факсу либо телексу, причем нередко писали от руки. Отвечали так же, не доверяя электронной почте.

Знанием иностранных языков мог похвастать редкий менеджер отечественной туристической индустрии. Да и сам турист во время «лихих девяностых» был абсолютно другим.

В определенный момент произошел технический и культурный скачок. Все перешло на переписку по «электронке». Российские компании стали заключать всё больше контрактов напрямую, так как упростилась процедура платежа за границу. Вырос уровень квалификации менеджеров. Визы теперь дают на несколько лет, а посольства заменили визовыми центрами. Благодаря развитию технологий буквально по щелчку пальца можно узнать как стоимость, так и наличие практически любой туристической услуги.

Но и конкуренция стремительно менялась, стала более жесткой и беспощадной. Те, кто не мог идти в ногу со временем, обанкротились. Некоторые компании перевели бизнес из Швейцарии в Россию либо в другие страны. Fusion Tours — одна из немногих — осталась в Швейцарии, развивалась и вышла на качественно иной уровень.

Fusion Tours — монооператор по Швейцарии с офисом в Женеве и представительством в Москве. Какие программы вы предлагаете?

Действительно, в первую очередь нас знают как очень сильного, многопрофильного оператора по Швейцарии. Однако наши позиции не менее сильны и по Франции, где у нас также заключены прямые контракты с отелями и поставщиками VIP-услуг.

Невозможно строить свой бизнес исключительно на бронировании отелей, поэтому мы развиваем и медицинский туризм, консьерж-услуги, спортивные туры, MICE — все те области, где надо обладать огромным опытом и хорошими связями, чтобы предоставить услугу на высоком уровне. У наших специалистов такой опыт и связи есть.

Fusion Tours сотрудничает с ведущими клиниками Швейцарии, мы можем найти лучшего доктора при любых проблемах со здоровьем и находимся рядом с клиентом, помогая с переводом и обустройством. Менеджеры нашей компании на связи 24 часа в сутки семь дней в неделю.

В части активных туров мы разрабатываем свои пешеходные и велосипедные маршруты, предлагаем для любителей экстремального спорта виа-феррату, подъемы на ледники, спуски на горных велосипедах и многое другое. Фактически мы можем исполнить любое пожелание и решить любую поставленную задачу, будь то индивидуальное бронирование или комплексный проект MICE.

Расскажите подробнее об активном туризме. Он популярен во всем мире, но у нас в стране еще только набирает обороты. Какие активности выбирают россияне?

Востребованность активного туризма неуклонно растет, это связано с общемировой тенденцией стремления к здоровому образу жизни. Если раньше в холодное время года основной спрос был на горные лыжи, то теперь все больше путешественников интересуются альтернативными зимними видами спорта: беговыми лыжами, прогулками на снегоступах, катанием на фэтбайках по специальным снежным дорожкам.

Прорывом для меня стало сильнейшее увеличение спроса на отдых в горах летом. Это то, что я начал развивать еще 14 лет назад, преодолевая непонимание и недоверие. И сейчас, когда практически каждый летний день у нас расписан, я особенно горд, что все те усилия были не напрасны, а самое главное, что люди открывают для себя совсем новый вид отдыха и благодарят за незабываемые ощущения.

Большой спрос появился на пешие прогулки по горам, туры на электрических велосипедах (e-bike), которые позволяют без особых проблем покорять горные перевалы, наслаждаясь видами на ледники и зеленые массивы, проезжать

вдоль горных озер, наблюдая за фантастической красоты водопадами в ущельях. Такой Швейцарии вы никогда не увидите в обзорной экскурсии или групповом туре. Некоторые туристы давно решили полностью сменить формат путешествий и проезжают не спеша, например, через всю Швейцарию — от Женевы до Цюриха.

Новой «фишкой» летнего отдыха стала виа-феррата, адреналина от нее хватает на год вперед. Я призываю всех хоть раз попробовать приехать в горы летом. Гарантирую — влюбитесь с первого раза и на всю жизнь!

Горнолыжники все чаще самостоятельно бронируют свои поездки онлайн. Чем здесь ваша компания может быть полезна агентствам и клиентам?

И не только они. Но в сегменте «люкс» клиенты предпочитают заказывать услуги через проверенных партнеров, которые смогут организовать и проконтролировать каждый шаг VIP-гостя. Мы берем на себя все заботы. Более того — наши цены могут составить превосходную конкуренцию даже онлайн-площадкам, так как вы минуем посредников, «накручивающих» цену. В случае непредвиденных обстоятельств, а такие регулярно возникают у клиентов высокого уровня, мы всегда не только на связи, но и на локации, а значит, быстро и эффективно решаем любые вопросы. Цена, возможно, для многих и является определяющим фактором,

но для действительно взыскательных клиентов важно лишь качество — это и есть наше основное преимущество.

Какую поддержку VIP-клиентам оказывает ваша служба Swiss Concierge Service?

Любую, которую вы готовы вообразить, начиная от доставки цветов и заканчивая помощью в открытии счета в швейцарском банке. Очень важно экономить время, деньги и усилия клиента, моментально вникая в суть поставленной задачи, реагируя на постоянные изменения в графике и прочие неожиданности. В этом и заключается качественная работа консьерж-службы. Понимая это, мы стараемся не только соответствовать ожиданиям, но и превзойти их, чтобы компании и частные клиенты, работающие с нами, не имели тени сомнения в том, что они обратились к профессионалам и их поездки в хороших руках.

Как вы считаете, что должно привлечь внимание турагентства именно к вашей компании?

Мы имеем колоссальный опыт работы в туризме и мгновенно подстраиваемся под изменчивый рынок. Создаем свой продукт, что ценится клиентами. Индивидуальный подход, гибкая политика, выгодные цены, высокое качество, удобство, эксклюзивность и уникальность — вот что агенты и туристы получают от сотрудничества с нами. **ТБ**



Подписка на 2019 год продолжается!

ТУРБИЗНЕС
(8 выпусков)
2960,00 руб.

BUSINESS TRAVEL
(4 выпуска)
1480,00 руб.

Заполните бланк-заказ и пришлите нам —
L.Tarasjuk@tourbus.ru или **L.Lavrova@tourbus.ru**.
На основании вашей заявки мы отправим
вам счет на оплату.
Дополнительная информация: **(495) 723-72-72**

БЛАНК-ЗАКАЗ НА ПОДПИСКУ

(укажите издание и количество комплектов)

Фирма _____

Профиль деятельности: турагентство/ туроператор/
учебное заведение/ частное лицо/ другое (указать) _____

ФИО получателя _____

Должность _____

Индекс _____ Факт. адрес _____

Тел/факс _____

e-mail _____

ИНН _____

КПП _____

Ваше уютное место в сердце «Випсервис»



Холдинг «Випсервис» создает новый благоустроенный «дом» для клиентов — личный кабинет субагента. В 2019 году он превратится в удобный инструмент, который позволит в один клик взаимодействовать с холдингом, видеть в режиме реального времени все онлайн- и офлайн-продажи и анализировать свою операционную деятельность. О том, как «Випсервис» выстраивает не только коммерческие, но и эмоциональные отношения с клиентами, рассказывает исполнительный директор холдинга ИРИНА СОЛОВЬЕВА.

Ирина Борисовна, в сентябре вы рассказали рынку о блоке коммерческой разработки в холдинге. Новый личный кабинет субагента — это продолжение истории?

Да, на этот раз мы поделимся с нашими субагентами разработками, которые делали для себя. Созданием личного кабинета уже занимаются специалисты из подразделения «ВипКоннект» — именно они развивают в холдинге систему CRM и бизнес-аналитику (BI). Эти инструменты наряду с облачными технологиями лягут в основу кабинета субагента.

Такое решение — следование общерыночному тренду борьбы за лояльность клиента? Скорее за приверженность. У нас устойчивые позиции на рынке, позволяющие транслировать своим субагентам выгодные условия продаж. Но рынок меняется, все большее значение приобретает удобство взаимодействия между продавцом и покупателем: бесшовность процессов, комфорт и скорость работы. «Умный» личный кабинет станет еще одним нашим преимуществом.

Вне рабочего пространства все привыкли к социальным сетям, доступу к информации в один клик, легкости и удобству общения.

Наша цель — предложить субагентам современный формат взаимодействия и выстроить его так, чтобы в рабочих вопросах им не приходилось «переключаться» с новых технологий на устаревшие.

Начали мы с «библиотеки» — сейчас личный кабинет работает в виде облачного хранилища информации. Здесь доступны рассылки от службы поддержки с новостями авиакомпаний и GDS, реализован поиск по тегам и текстовый поиск, тут можно открыть любой документ, распечатать его или поделиться с коллегой ссылкой. Большинство наших субагентов уже имеют доступ к этой «библиотеке» и активно ею пользуются. Поэтому полноценный личный кабинет мы решили сделать на базе этого «умного облака».

Как изменится личный кабинет субагента в следующем году?

На первом этапе разработки (он займет первую половину 2019 года) сюда будут заведены все договоры и приложения к ним, юридические данные, здесь же будут доступны актуальные файлы с коммерческими условиями для каждого конкретного субагента. Мы организуем удобное и безопасное хранение документов и сведем к минимуму риск того, что важные данные попадут не в те руки.

Но самое главное — в личном кабинете субагенты смогут отслеживать все каналы продаж, которые используют, сотрудничая с нами. Например, если клиент работает и с пультовыми продажами, и через «Портбилет», то все договоры, транзакционные данные и статистика соберутся в одном месте. Можно будет видеть общую картину и принимать взвешенные решения, как выгоднее выписывать билеты. Так личный кабинет станет полезен не только технолог или кассиру, но и специалистам, которые отвечают за коммерческую деятельность. Мы в свою очередь сможем работать с каждым клиентом не только адресно, но при этом и очень оперативно, лучше понимать потребности и возможности наших субагентов и чутко реагировать.

А во втором полугодии 2019 года в личном кабинете появятся разработанные в холдинге инструменты бизнес-аналитики. Они помогут клиентам анализировать продажи и выделять наиболее перспективные направления работы. На этом этапе наш

новый кабинет станет полезен еще одной очень важной группе пользователей — руководителям компаний.

Бизнес-аналитика — дорогостоящая разработка. Планируете ее монетизировать?

Все функции личного кабинета и даже небольшая часть финального блока со статистикой и отчетами будут бесплатны и доступны всем нашим субагентам. Однако доступ к сложным аналитическим инструментам будет предоставляться по желанию за дополнительную плату. Мы понимаем, что 98% наших клиентов в «Портбилет» — небольшие и средние агентства, которые не могут позволить себе вкладывать серьезные средства в BI. У них нет продвинутых инструментов, позволяющих работать со статистикой продаж, анализировать, кто их клиент, куда летает, какой сбор на каких билетах они взяли. За небольшую цену, несоизмеримую с затратами на развертывание собственной системы BI, мы предоставим им возможность проводить полноценный анализ своих продаж.

Вы отметили, что личный кабинет будет интегрирован с CRM-системой холдинга. Что это даст пользователям в практическом отношении?

Интеграция с CRM позволит в разы увеличить эффективность работы на нашей стороне и на стороне субагента. Находясь в личном кабинете, клиент сможет сам менять реквизиты, контактные данные, а изменения будут применяться автоматически. Нам интеграция с CRM позволит работать с многотысячной субагентской базой так же внимательно, как с одним-единственным клиентом. Например, можно в несколько кликов мышкой сделать выборку субагентов, которые работают на определенном тарифе, изменить коммерческие условия — и у каждого из них в личном кабинете мгновенно появится обновленная информация. За массой клиентов большого холдинга мы будем видеть каждого в отдельности и быстро и эффективно с ним общаться. К слову об этом: чтобы, взаимодействуя с холдингом, наши клиенты знали своего менеджера в лицо, в контактах сотрудников будут добавлены их фотографии.

У каждого нашего субагента в сердце «Вип-сервис» есть собственный уголок, и мы хотим, используя лучшие свои наработки и современные решения, сделать это место максимально удобным и уютным. **ТЕ**



СЕРГЕЙ ХМЕЛЬНИЦКИЙ,

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
«ВИПКОННЕКТ»

В личном кабинете будут широко использоваться облачные технологии: это сделает работу с документами более оперативной. Мы сможем избавиться от бесконечных цепочек E-mail'ов с десятками получателей и работать с партнерами в едином информационном пространстве, выбирая среди доступных каналов коммуникаций наиболее удобный. Интеграция с учетными системами обеспечит высокую актуальность информации, а система авторизации защитит данные, обеспечивая субагенту доступ только к своим ценам, услугам и документам.



ЕКАТЕРИНА ПОЛИВАНОВА,

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
ПО РАБОТЕ С СУБАГЕНТАМИ

Свежая информация от службы поддержки субагентов уже собирает в облаке действующего личного кабинета огромное количество пользователей. Будущие изменения в личном кабинете позволят нам сделать еще более открытым и понятным взаимодействие с агентами по всем рабочим процессам, установить обоюдные тесные связи с контактными персонками агентов — будем в буквальном смысле знать друг друга в лицо. Мы стремимся постоянно улучшать качество обслуживания наших партнеров и не сомневаемся, что новый личный кабинет нам в этом очень поможет.

Travelport позвал в будущее

Международная конференция Travelport Live прошла в середине октября в Риме.

Мероприятие собрало около двухсот представителей турагентств, business travel и ТМС-компаний из 24 стран мира, включая Россию. Наша делегация на Travelport Live была одной из самых внушительных, в нее вошли ведущие игроки на рынке онлайн- и бизнес-трэвел — компании «Випсервис», «Авиацентр», Unifest, Aeroclub, OneTwoTrip, Biletix, Sirena-Travel, Ozon Travel, Raketa Travel, KUPIBILET, Tutu.ru, Pososhok, Starliner.

Перед профессиональной аудиторией с докладами и в рамках панельных дискуссий выступили первые лица Travelport и приглашенные спикеры. Так, Майк Кроучер, генеральный разработчик Travelport, дал подробный анализ происходящей в мире четвертой промышленной, или цифровой, революции, затрагивающей все аспекты человеческой жизни, бизнеса и, конечно, сферы туристических услуг, и проследил, как эволюционировали каналы дистрибуции туруслуг за последние полвека.

Прорывное наступление онлайн-технологий, по мнению Майка Кроучера, приведет к уходу с рынка многих классических турагентств за их ненадобностью в цепочке дистри-

буции. Оставшиеся на рынке игроки будут консультировать клиентов и продавать нишевые продукты.

Один из ведущих разработчиков IBM Рашик Пармар представил на конференции тенденции развития технологий. По его прогнозу, буквально через несколько лет «туристический ландшафт» рынка изменится до неузнаваемости. При выборе поездки туристам будут помогать чат-боты и очки продолженной реальности, позволяющие не только виртуально посещать курорты, круизные лайнеры, отели, но и бронировать и оплачивать туруслуги. К 2025 году более 14 миллионов рабочих мест в мире будут оснащены умными очками. Стремительно развивающийся интернет вещей также преобразит все этапы туристической поездки.

Дамиан Хики, глобальный вице-президент Travelport, рассказал о новом стандарте предоставления авиауслуг NDC, который уже активно внедряет двадцатка ведущих авиакомпаний мира, в том числе «Аэрофлот». А управляющий директор Travelport по странам Восточной Европы Гевин Тил отметил важность и огромный потенциал роста онлайн-бронирований на российском рынке, назвав его номером один в регионе Восточной, Южной и Северной Европы. **TE**

Travelport 

Поговорим о новом стандарте дистрибуции

Наши разработки помогут вам без проблем внедрить стандарт NDC

Компания Travelport – первая ГДС, получившая от IATA статус агрегатора третьего уровня по новому стандарту NDC. Мы полагаем, что недостаточно говорить о едином источнике контента или о стандартах дистрибуции, будь то NDC, API, классический канал ATPCo, или совершенно новая технология, которая может появиться в будущем. Нам надо говорить о том, как сделать процесс продажи туристических продуктов и услуг максимально эффективным для каждого участника рынка.



Какая выгода мне принесет подключение по стандарту NDC?

Загрузите нашу электронную книгу и присоединитесь к разговору



travelport.com/ndc

На Бали — теперь с «Россией»

В зимнем сезоне прямой рейс на популярный курортный остров выполняет «дочка» «Аэрофлота».

Согласно данным Министерства туризма Республики Индонезия, в 2017 году турпоток из России в Индонезию вырос на 37,28%, даже несмотря на отсутствие беспосадочного перелета. С организацией прямых рейсов на Бали российские туристы, в том числе из регионов, получают больше возможностей с комфортом отправиться на курорт, а туроператоры — хорошие перспек-



тивы формирования пакетных туров на базе групповой перевозки.

Загрузка первого рейса, выполненного «Россией» 29 октября, составила более 85%. Для авиакомпании новое регулярное направление — рекордное по дальности. Перелет протяженностью в 10,6 тыс. км занимает 12 ч 15 мин. Рейсы будут выполняться трижды в неделю. Кресельная емкость между двумя странами в одном направлении увеличится более чем на 35 тыс. пассажиров.

«Учитывая полетные программы ГК «Аэрофлот» и удобные стыковки в Москве, можно предположить, что рейсы из Шереметьево на Бали заинтересуют и европейскую аудиторию», — считает Дмитрий Горин, генеральный директор холдинга «Випсервис».

Oman Air начал регулярные рейсы из Москвы в Маскат

Туроператоры ожидают роста российского турпотока в ближневосточный султанат.

Первый рейс лайнера Oman Air, национальной авиакомпании султаната Оман, отправился 31 октября из московского аэропорта Домодедово в Маскат. Время в полете составило 5 ч 35 мин. Генеральный директор Oman Air Абдулазиз Аль-Раиси назвал новый маршрут «долгожданным». «Россия становится все более важным направлением полетов из Омана», — отметил он.

Обширная география полетов Oman Air предоставляет путешественникам из России большой выбор направлений. К примеру, время полета из Маската на Мальдивы, Шри-Ланку, в Непал или 11 городов Индии не превышает четырех часов.

Руководитель направления Ближний Восток компании «Квинта



Тур» Александр Никитенко заявил: «Это поможет поднять туристический поток в султанат. Примером служат Катар и Бахрейн — интерес к ним заметно увеличился после начала прямого авиасообщения».

В октябре первый прямой чартерный рейс авиакомпании Nordwind из Москвы прибыл в город-курорт Салала на юге Омана.



Турецкий хаб станет крупнейшим в мире

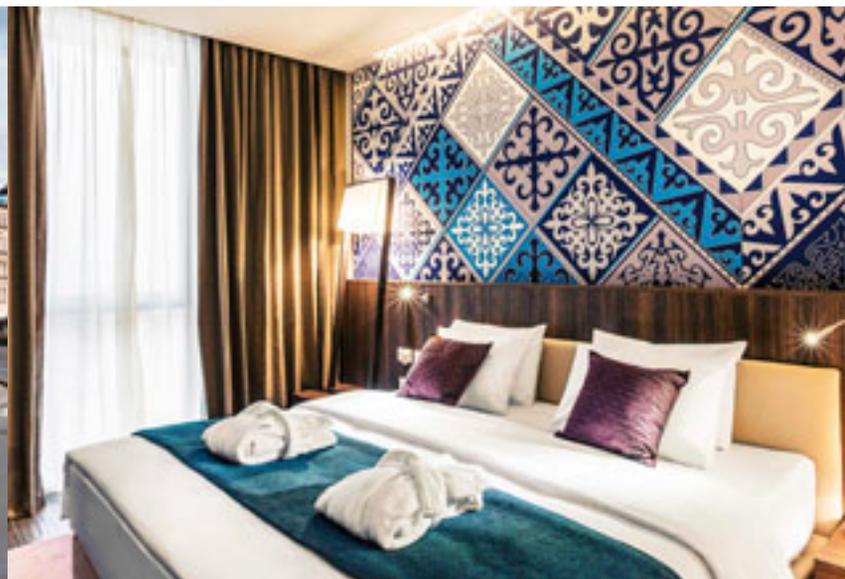
В Стамбуле прошла церемония открытия международного аэропорта, который в перспективе сможет обслуживать до 200 млн пассажиров в год.

Новой воздушной гавани присвоено название «Аэропорт Стамбула». «После завершения первого этапа аэропорт сможет обслуживать до 90 млн пассажиров в год. С реализацией всех этапов проекта — до 150 млн, при необходимости — 200 млн пассажиров», — сообщил президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган. Он также отметил, что потоки авиасообщения между континентами изменятся.

Авиакомпания Turkish Airlines 31 октября начала выполнять из нового аэропорта рейсы по пяти направлениям. Полноценный запуск хаба запланирован на 31 декабря этого года. Международный аэропорт им. Ататюрка, услугами которого в 2017 году воспользовались 63,7 млн человек, будет закрыт для коммерческих рейсов.

Новый аэропорт расположен в 40 км от центра Стамбула на берегу Черного моря. В 2020 году туда проведут линию метро из центрального района Gayrettepe.

Сначала будут работать две взлетно-посадочные полосы, потом шесть. Планируется разместить в аэропорту более 500 стоек регистрации, 228 кабин паспортного контроля, 143 телетрапа, парковки на 70 тыс. автомобилей. Все этапы строительства должны быть реализованы до 2023 года.



HOLIDAY INN EXPRESS ST.PETERSBURG — SADOVAYA

КАТЕГОРИЯ 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ июнь 2018 г.

4*



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, г. Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 62



НОМЕРНОЙ ФОНД

244 номера



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

В стоимость бронирования, согласно концепции Holiday Inn Express, включен набор базовых услуг — сытный завтрак, бесплатный Wi-Fi на всей территории отеля, удобные кровати и фирменное меню подушек. В просторном лобби можно провести встречу с бизнес-партнером. Есть бизнес-центр и помещение для проведения мероприятий.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

от 4020 руб. в сутки
за стандартный двухместный номер

СПРАВКА «ТБ»

Отель открылся в отреставрированном историческом здании Никольских рядов на Садовой улице и стал первым представителем бренда Holiday Inn Express и шестым отелем гостиничной компании IHG в Санкт-Петербурге.

В пешей доступности от отеля находятся самые популярные туристические достопримечательности города: Эрмитаж и Дворцовая площадь, Исаакиевский собор, Мариинский театр, Невский проспект и т.д.

MERCURE ALMATY CITY CENTER

КАТЕГОРИЯ 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ июль 2018 г.

4*



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Республика Казахстан, г. Алма-Ата, просп. Абылай Хана, д. 53



НОМЕРНОЙ ФОНД

117 номеров



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Уникальный дизайн номеров вдохновлен местными культурными традициями и произведениями искусства. В каждом номере есть телевизор с плоским экраном и кабельными каналами, ванная комната, письменный стол и чайник. Каждое утро в отеле сервируется континентальный завтрак. В ресторане с обслуживанием по меню и в зале «шведский стол» подают блюда интернациональной и местной кухни. В распоряжении гостей четыре конференц-зала, спа-салон и фитнес-центр. Сотрудники круглосуточной стойки регистрации говорят на английском и русском языках.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

от 72 евро за стандартный двухместный номер

СПРАВКА «ТБ»

Первый в Казахстане отель под брендом Mercure открылся в составе бизнес-комплекса Abylai Khan Plaza. Отель расположен недалеко от известных достопримечательностей, в 1,2 км от Центральной мечети Алма-Аты, в 15 минутах ходьбы от Вознесенского собора и в 1,3 км от парка Гвардейцев-Панфиловцев. Спортивный комплекс «Медео» находится в 15 км от отеля. Международный аэропорт Алма-Аты находится в 30 минутах езды от отеля, а железнодорожный вокзал Алма-Аты — всего в 12 минутах ходьбы.



«MERCURE НИЖНИЙ НОВГОРОД ЦЕНТР»

КАТЕГОРИЯ 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ сентябрь 2018 г.

4*



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, г. Нижний Новгород, Октябрьская ул., д. 11 А



НОМЕРНОЙ ФОНД

80 номеров



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

В инфраструктуру нового отеля вошли ресторан европейской кухни и круглосуточный бар. Для проведения деловых и частных мероприятий оборудован конференц-зал «Горький», из окон которого открывается панорамный вид на историческую часть города. Зал оборудован современной системой кондиционирования, системой звукоусиления и микрофонами, проектором, ТВ-экраном, флипчартом и трибуной для спикера.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

от 4500 руб. в сутки за стандартный двухместный номер

СПРАВКА «ТБ»

Отель стал вторым объектом группы Accor Hotels в Нижнем Новгороде и 46-м в России. Фасад четырехэтажного здания отеля прекрасно вписан в исторический архитектурный ландшафт города. В его оформлении использованы как самые современные материалы, так и древние орнаменты и фрески. «Mercure Нижний Новгород Центр» расположен в центре города, в пешей доступности от Нижегородского кремля, Большой Покровской улицы, основных достопримечательностей и офисов. Железнодорожный вокзал и аэропорт Стригино расположены в 15 и 50 минутах езды соответственно.

«RADISSON BLU ОЛИМПИЙСКИЙ»

КАТЕГОРИЯ 5*

ОТКРЫТИЕ декабрь 2018 г.

5*



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, г. Москва, Самарская ул., д. 1



НОМЕРНОЙ ФОНД

381 номер, включая 75 люксов и два пентхауса



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

В комплексе отеля — гриль-ресторан Fire Lake, бар ARILD и первый в Москве Royal Thai Spa, из бассейнов которого, как и из окон номеров, открывается панорама столицы. В каждом номере — ЖК-телевизор, индивидуальный кондиционер, мини-бар, ванная комната, скоростной бесплатный WI-FI. В стоимость включено неограниченное посещение бассейна и тренажерного зала. Многофункциональный зал площадью 420 кв. м и шесть переговорных комнат предназначены для организации конференций, совещаний или банкетов различного масштаба и формата.

СПРАВКА «ТБ»

Отель находится между Садовым и Третьим транспортным кольцами, в шаговой доступности от станции метро «Проспект Мира». Строительство продолжалось с перерывами в течение 10 лет и было завершено весной 2018 года. Общая площадь офисно-гостиничного здания, состоящего из 10-этажного стилобата и 34-этажной башни, — 76 тыс. кв. м. Кроме гостиничных номеров в комплексе запланировано 25 тыс. кв. м офисных площадей.

Венгрия — близко!

Руководитель Бюро советника по туризму посольства Венгерской республики в России, представитель Венгерского управления по туризму ШАНДОР ФАБИАН рарговаривает с прессой, как и подобает всякому выпускнику МГИМО: содержательно, четко, с изрядной долей юмора.



Шандор, редакция поздравляет вас с окончанием успешного туристического сезона. Не просто успешного, а очень успешного! Гости из России добавили 24% ночевочек только в Будапеште по сравнению с таким же периодом прошлого года, в январе–сентябре. И это без учета альтернативных средств размещения вроде AirBnB, а ведь они дают пристанище значительному количеству молодых людей.

В чем секрет такого успеха?

Я работаю хорошо! (Смеется.) Знаете, здесь не существует однозначного ответа. Скажу так: некое объективное обстоятельство, то есть изменение курса европейской валюты в невыгодном для туристов отношении заставило их повернуть голову в сторону Центральной Европы. И все увидели, что Венгрия обладает замечательными — впрочем, всегда существовавшими — преимуществами. Экономическая сторона: отличное соотношение цены и качества, за которое туристы и голосуют кошельками. Разнообразие турпродукта: здесь лидирует оздоровительное лечение на базе термальных и лечебных источников. Их только в Будапеште сто тридцать, и его поэтому называют, если вы не знали, «единственной в мире спа-столицей». Термальные бани посещают 60% всех иностранных туристов, но для российских этот показатель составляет все девяносто. Далее, удобная близость Венгрии. Долететь до Будапешта из России можно быстрее, чем доехать до подмосковной дачи! И наконец, гастрономические радости жизни, за которые отвечает в первую очередь венгерский гуляш — при активной поддержке двадцати двух винных регионов.

Развитие туризма в ту или иную страну зачастую сдерживается объемом авиаперевозки.

Когда я приехал сюда работать, в 2013 году, существовал единственный рейс — «Аэрофлот», Москва–Будапешт. Сегодня венгерская столица связана с двумя главными российскими городами интенсивным прямым воздушным сообщением, а недавно добавился еще один рейс. В Дебрецен на востоке Венгрии начал летать из Москвы наш лоукостер Wizz Air. На его борту туда и обратно можно перелететь, если повезет, за четыре

тысячи рублей. Так что все замечательно. Но это не предел! Люди приезжают в Венгрию из разных концов России, и авиаторы строят соответствующие планы. Надеюсь, не за горами тот день, когда самолеты в Будапешт полетят из Казани.

Какие города и регионы Венгрии принимают больше всего туристов из России?

Несомненный лидер хит-парада — Будапешт. Культурная и экскурсионная программы, спа, велнес и лечение, красиво и вкусно — здесь есть все. Турпродукт номер два — озеро Хевиз, единственное в мире с лечебной термальной водой. Представляете себе — зима, а вы под открытым небом принимаете горячую ванну? Поднимается в рейтинге замечательный бальнеологический курорт Хайдусобосло близ Дебрецена — вот вам прямой эффект развития авиасообщения. Летом очень многие устремляются к озеру Балатон.

Какие неизведанные интересные места вы бы посоветовали агентствам и туристам?

Большое будущее ждет южные районы Венгрии, где находятся весьма качественные термальные курорты. Некоторая отдаленность этих мест, я думаю, будет преодолена дальнейшим развитием коммуникаций.

Венгрия — страна очень разнообразного отдыха. Это и оздоровительный туризм, о котором мы говорили, а также экскурсионный, событийный, гастрономический. А какие виды туризма еще малоизвестны россиянам?

Что бы я добавил? Спортивный туризм как продолжение здорового образа жизни. В 2019 году Будапешт будет спортивной столицей Европы. Следите за календарем событий. Очень интересны, я считаю, дунайские круизы. Вена — Братислава — Будапешт; этот речной маршрут неописуемо эффектен. Города, когда их смотришь с воды, кажутся еще более красивыми. И прошу обратить внимание на ежегодный молодежный фестиваль «Сигет»: в этом году он собрал в Будапеште 565 тысяч человек. Россиян, мне сказали, было больше, чем в прошлом году. **ТБ**

Беседовал Геннадий Габриэлян

antormice 2019

14-ая международная рабочая встреча по организации конференций, деловых встреч и корпоративных поездок

29

января
вторник
2019

Гостиница
The Ritz-Carlton
Moscow

Meetings

Incentives

Conferences

Events

Площадки для мероприятий



Destination
Management
Company
(DMC)

Конгрессы

Семинары

Meeting Industry

Поощрительный туризм

Corporate Buyers



Конференц-пакеты

Team building



Корпоративный туризм

К участию в мероприятии приглашаются:

Компании по организации деловых, событийных и корпоративных поездок;
Гостиницы и гостиничные сети; Авиакомпании;
Бизнес и конференц-центры; Круизные компании;
Национальные туристические представительства;
А также другие компании, работающие в области делового туризма.



Организаторы:

тел.: +7 499 5005628
sales@antormice.com
www.antormice.com

На посещение мероприятия приглашаются:

Корпоративные клиенты;
Организаторы деловых и корпоративных мероприятий;
Туристические компании из Москвы и регионов.



Экскурсии, пляжи и немного рома



**ЭДИЛЬБЕРТО
РИВЕРОН ЛЕОН,**

ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
МИНИСТЕРСТВА ТУРИЗМА КУБЫ
В РОССИИ

Кубу несправедливо продвигают как только пляжное направление. «Наши» гости — те, кто интересуется культурой, историей, экотуризмом. Куба идеальна для экскурсионных туров. У нас девять городов и ландшафтов, которые входят в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Помимо Гаваны, отмечающей в следующем году свое 500-летие, посоветуйте туристам посетить Тринидад, Камагуэй, Сьенфуэгос. Яркие впечатления гарантированы! Еще лучше прочувствовать дух Кубы туристы смогут, побывав на кофейных плантациях, участвуя в закрутке знаменитых сигар или в дегустации легендарного рома.

От других стран Карибского бассейна Кубу отличают более выгодные цены, что во многом определяет ее популярность на российском туристическом рынке. Это круглогодичное направление предлагает не только первоклассный пляжный отдых, но и насыщенную экскурсионную программу. Не пора ли уже забыть некоторые стереотипы?

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

По данным представительства Министерства туризма Кубы в России, в 2017 году Остров Свободы посетило более 100 тысяч наших туристов, что побило рекорд докризисного 2012 года. Нынешний обещает быть еще более успешным. Только с января по сентябрь на Кубе отдохнули 92 тысячи россиян.

Получая немалые доходы от туризма, Куба постоянно увеличивает свой отельный фонд. На сегодняшний день в нем 367 отелей, причем значительная их часть — категории 4 и 5*. Сети Barcelo Hotel & Resort, Memories — Blue Diamond Hotel & Resorts, Sol Melia, Accor, Iberostar, Maritim и другие давно и плодотворно сотрудничают с российскими туроператорами. Однако, как отмечает советник по туризму посольства Республики Куба и директор представительства Министерства туризма Кубы в России Эдилберто Риве-

рон Леон, размещение в «каса партикуляр» (комнатах или квартирах, которые сдаются в аренду), популярное на других рынках, хотя и растет, но пока не стало массовым у российских туристов.

Что же касается туроператоров, то среди лидеров «Пегас Туристик», ANEX Tour, «Библио Глобус», TEZ Tour, Coral Travel, «Интурист», Карибский клуб, «Гавана Тур», ICS Group и «TUI Россия».

Рост турпотока на Кубу участники рынка связывают с отложенным спросом, оживлением перевозки и появлением новых направлений. По словам старшего менеджера «Гаваны Тур» Светланы Смирновой все так же популярны экскурсионные туры в комбинации с отдыхом на море. Традиционно спросом пользуется Гавана в связке с Варадеро. Большой потенциал у восточного побережья Кубы, менее освоенного нашими туристами.



ОТ КУРОРТА К КУРОРТУ

В топе у наших соотечественников по-прежнему главный кубинский курорт Варадеро, где предпочтение отдается отелям 4–5*, работающим по системе all inclusive. Полуостров Икакос, на котором расположен курорт, узкой полоской врывается в океан на целых 20 км. Перед въездом на него установлен шлагбаум: курортный рай доступен только для туристов и обслуживающего персонала. Еще в начале 1930-х годов американский миллионер Иренэ Дюпон, разбогатевший на торговле оружием, построил на полуострове поле для гольфа, взлетную полосу, пристань для яхт и виллу с роскошными интерьерами, которую сегодня занимает отель Melia Las Americas. И хотя с падением режима Батисты время американских миллионеров на Кубе закончилось, курортная история Варадеро продолжается. Его пляжи признаны одними из самых чистых в мире. Благодаря коралловым рифам здесь практически не бывает волн, зато есть отличный дайвинг и морская рыбалка, в том числе глубоководная. Крупная рыба кормится довольно близко от берега, и шанс поймать достойный экземпляр весьма велик.

Курорт Ольгин, расположенный в восточной части острова, отличается от Варадеро более теплым в зимний период климатом. Но отелей здесь меньше и их выбор ограничен. Однако он наверняка заинтересует своей экскурсионной программой тех, кто уже бывал на Кубе и посетил Гавану и достопримечательности на западе острова. На береговой линии Ольгина протяженностью 45 км

поместилось около 40 великолепных пляжей, в числе которых трехкилометровый пляж Гуардалавака, где расположено большинство отелей, и Эсмеральда — один из самых красивых и известных на Кубе. Это место более других пленило Христофора Колумба своей красотой, когда он высадился на острове и был встречен индейцами. И хотя коренных жителей на Кубе давно уже нет, современные путешественники могут увидеть костюмированное шоу в индейской деревне со старинными ритуалами и танцами под мистический ритм барабанов.

Благодаря чартерным программам на российском рынке становится все более узнаваемым остров Кайо-Коко в архипелаге с говорящим названием Хардинес-дель-Рей — «Сады короля». На протяжении всего года

ОКСАНА ЗУБАНОВА,

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЙ
Куба, Доминикана КОМПАНИИ
ANEX Tour

Куба остается весьма востребованным направлением пляжного отдыха у наших соотечественников. И мы планируем, что спрос на нее продолжит расти. Хотя на Кубе много вариантов отдыха, большинство по-прежнему выбирает Варадеро. Надеемся, что в этом сезоне выстрелит Кайо-Коко, который полностью восстановился после урагана Ирма. Увеличились продажи новогодних туров, растет глубина продаж на 2019 год. Программы ANEX Tour строятся на базе прямых рейсов нашего давнего партнера — авиакомпании AZUR air. Действуют круглогодичные программы в Варадеро из Москвы (три раза в неделю) и из Санкт-Петербурга (один раз в 10 дней). Помимо этого, с 26 октября по апрель действует полетная программа в Кайо-Коко (один раз в 10 дней).



Традиционно прямые регулярные рейсы из Москвы в Гавану пять раз в неделю выполняет «Аэрофлот». К ним вскоре могут добавиться регулярные рейсы авиакомпании «ИраЭро», которая получила от Росавиации допуск на выполнение два раза в неделю полетов Москва — Варадеро. Но пока неясно, кто из крупных туроператоров станет партнером «ИраЭро».

Подтверждены чартерные рейсы на Кубу на осенне-зимний сезон авиакомпаниям Nord Wind, AZUR air и «Икар». В системе онлайн-бронирования туроператора «Пегас Туристик» на текущий сезон присутствуют полетные цепочки на самолетах Nord Wind сразу в пять кубинских аэропортов: Варадеро, Ольгин, Кайо-Коко, Камагуэй и Санта-Клара. Помимо этого, часть мест авиакомпания Nord Wind будет реализовывать самостоятельно. Авиакомпания AZUR air, чей парк недавно пополнился дальнемагистральными самолетами, продолжает выполнять круглогодичные рейсы в Варадеро из Москвы и с этого года открыла сообщение между Санкт-Петербургом и Варадеро. В дополнение к этому в осенне-зимний период в ее расписании появился рейс Москва — Кайо-Коко. Как подтвердили в Росавиации, авиакомпания AZUR air получила также допуск на рейсы Екатеринбург — Варадеро. Однако полетная программа на зимний сезон на этом направлении ею пока не сформирована и некоторые эксперты сомневаются в хорошей загрузке бортов из других городов России, помимо Москвы и Санкт-Петербурга.



ЕКАТЕРИНА БОРОДИНА,

МЕНЕДЖЕР КОМПАНИИ
«ГАВАНА ТУР»

Советую туристам обязательно провести две-три ночи в Гаване. А потом переехать в пляжный отель. Любителям более спокойного отдыха рекомендую остановиться на островах. На Атлантическом побережье — это прекрасные Кайо-Коко, Кайо-Санта-Мария, Кайо-Гильермо, Кайо-Энсена-чос. В Карибском море — Кайо-Ларго. Еще один замечательный курорт на востоке Кубы, куда напрямую можно прилететь из России, — Ольгин. Здесь другая природа, горы и белоснежные пляжи.



здесь держится комфортная погода — температура воды не опускается ниже 23°C, воздуха — ниже 25°C. На Коко есть современный международный аэропорт, хорошие дороги и клубные отели 4–5*, работающие по системе all inclusive. Тем не менее ему удалось сохранить свою первозданную красоту. Покрытое густой растительностью юго-западное побережье Коко облюбовали стаи розовых фламинго, а коралловый риф, протянувшийся на 30 км, считается одним из лучших мест для дайвинга во всем Карибском бассейне.

Дамба связывает Коко еще с одним островом в стиле «баунти» — Гильермо. Здесь

расположены несколько первоклассных отелей и один из лучших кубинских пляжей — Пилар, названный в честь яхты Эрнеста Хемингуэя. Открыточные виды обеспечены.

Островные курорты, куда удобно добираться из аэропортов Санта-Клара и Камагуэй, пока недостаточно известны на российском рынке. В начавшемся осенне-зимнем сезоне только предстоит прозондировать их возможный потенциал. Риски существуют. Но как отмечают эксперты, на островных курортах нет необходимости брать жесткие блоки мест в отелях и вполне возможно работать под запрос. **ТБ**

ТОП-5 ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ КУБЫ

Гавана. Как бы ни были хороши морские курорты, по-настоящему увидеть и почувствовать Кубу можно только в Гаване. Исторический центр кубинской столицы — прекрасный образец испанского колониального стиля. Миллионы долларов потрачены на его реставрацию, после которой Старая Гавана была включена в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. В ее центральных кварталах можно увидеть немало барочных дворцов, необычайной красоты старинных соборов и, уж что совершенно неожиданно, Капитолий — точную копию вашингтонского, построенного в 1929 году проамериканским диктатором Херардо Мачадо.

Сантьяго-де-Куба. Второй по величине город острова — Сантьяго-де-Куба — прижат к морю грядой Сьерра-Маэстра. Эти горы, объявленные природно-историческим памятником, — свидетели почти всех кубинских освободительных войн. Отсюда партизанское восстание под руководством Фиделя Кастро распространилось на всю страну. Казармы Монкада рядом с Сантьяго-де-Куба стали первой мишенью для бойцов Фиделя, которые атаковали их 26 июля 1953 года. Правда, безуспешно. Следы от пуль на стенах видны до сих пор, а сами казармы превращены в музей, посвященный истории кубинской революции.

Кохимар. Кубинцы не прощают Америке эмбарго, и единственный почитаемый на Кубе американец — Эрнест Хемингуэй. На его вилле Finca Vigla в местечке Кохимар теперь музей, где сохранились личные вещи писателя, книги, охотничьи трофеи и фотографии пойманных им рыб. Рядом с виллой стоит на вечном приколе легендарная яхта «Пилар». Именно на ней Хемингуэй однажды поймал рыбу, которая утащила его

на 12 километров от берега. Об этом он написал в повести «Старик и море», как говорится, с натуры.

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

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



130 **тысяч**

россиян отдохнет в этом году на Кубе. Ожидается, что прирост турпотока по сравнению с 2017 г. составит рекордные 30–35%.

Куба заинтересовала агентства Юга России

В конце октября делегация Острова Свободы в ходе профессионального роудшоу посетила Краснодар, Ростов-на-Дону и Волгоград



Участниками прошедшего на Юге России бизнес-турне стали российское представительство Министерства туризма Кубы, ведущие туроператоры по Кубе — «Гавана Тур», Karamba Tours, ICS Group, гостиничные сети Iberostar, Barcelo, Blue Diamond и рекламное агентство Main Target Group.

Интерес к презентациям Кубы превзошел все ожидания участников. В трех городах Юга России на встречу с кубинской делегацией пришли более 230 агентств. Как подчеркивает директор российского представительства Министерства туризма Кубы Эдильберто Риверон Леон, Кубу в южных регионах хорошо знают и продают. Он отметил, что часто кубинское направление несправедливо продвигают как только пляжное. «Наши гости — те, кто интересуется культурой, историей, экотуризмом».

Многочисленные плюсы Кубы для туризма также неоднократно подчеркивал в своих выступлениях руководитель Карибского направления ICS Group Кар-

лос Гонсалес. «Куба — это безопасность и дружелюбие, возможность приехать на 90 дней без визы, благоприятный климат, прекрасные пляжи. А еще богатое историческое наследие, развитая гостиничная база и прекрасное транспортное сообщение с Россией».

В рамках роуд-шоу на Юге России кубинцы проехали около тысячи километров, провели три воркшопа, 23 презентации и сотни деловых встреч. На лотереях было разыграно в общей сложности полторы сотни призов! Особый восторг счастливых вызвали подарки от Barcelo и Iberostar — пакеты проживания на двоих человек в пятизвездниках этих сетей.

А еще была насыщенная экскурсионная программа, не оставившая никого из участников равнодушными, — по старинному Краснодару на берегу Кубани, многоликому Ростову-на-Дону и армянской Нахичевани, в столицу донского казачества Старочеркасск и к грандиозному монументу Родина-мать на Мамаевом кургане в Волгограде.

Прошедшее роуд-шоу Кубы стало седьмым по счету за последние десять



лет, организованным давним партнером Министерства туризма Кубы — медиахолдингом «Турбизнес».

Позади — вояжи в Поволжье, на Урал, в Сибирь, на Дальний Восток и даже в страны Восточной Европы. Впереди, по словам Эдильберто Риверон Леона, новые интересные маршруты по России. **ТБ**



Река времени

Янцзы — третья по протяженности река мира. Она течет через семь китайских провинций и впадает в море к северу от Шанхая. Круизы по Янцзы — популярный продукт на туристическом рынке Поднебесной, интересный и сам по себе, и как дополнение к любому путешествию по Китаю. Самые зрелищные и востребованные из них — протяженностью около 200 км, от Ичана до Чунцина — проходят через грандиозные Три ущелья, одну из самых впечатляющих природных достопримечательностей Китая. Круиз можно совершить и в обратном направлении — вниз по течению, от Чунцина до Ичана.

ТЕКСТ
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

Как говорят китайцы, «путь в тысячу ли начинается с первого шага». Многие делают его в Чэнду — административном центре провинции Сычуань, куда из Москвы и Санкт-Петербурга летают «Сычуаньские авиалинии». Оттуда к начальной точке маршрута в Ичане предстоит семь часов добираться на скоростном поезде.

Плотина «Три ущелья». Мощный аккорд в самом начале круиза. Это циклопическое инженерно-техническое сооружение высотой 185 м, по мнению руководства Китая, призвано подтвердить притязания Поднебесной на звание сверхдержавы XXI века. Бетона, пошедшего на его строительство, хватило бы на возведение двух Великих китайских стен, а энергия, производимая с ее помощью, эквивалентна мощности 18 атомных станций.

Тело плотины пронзают две транспортные нити из пяти шлюзовых камер, каж-

дая из них по площади (280х34 м) сравнима с двумя футбольными полями, а каждая из створок ворот — с двумя баскетбольными площадками. Существует лифт для судов, поднимающий их на высоту 113 метров и вчетверо сокращающий время прохождения плотины. За дополнительную плату его тоже можно осмотреть.

Ущелье Силин. Самое протяженное из Трех ущелий, его длина — 80 км. Когда-то это было очень опасное место на реке Янцзы, и только строительство плотины позволило превратить коварные пороги и водовороты в спокойную гладь. Очертания скал на берегах напоминают силуэты четырех главных героев романа «Путешествие на Запад», хорошо знакомого китайцам, — царя обезьян Сунь Укуна, буддийского паломника Сюаня Чжана, монаха Ша и свиньи Чжу Бацзе.

Три Малых ущелья. Длительная стоянка у города Ушань позволяет совершить четырехчасовой мини-круиз на лодке вверх по реке



СЛЕДУЕТ ЗНАТЬ:

- каждое утро на борту начинается с традиционной китайской гимнастики тайчи
- легкий туман далеко не редкость в районе Трех ущелий
- бинокль в круизе будет весьма кстати
- из всех региональных кухонь Китая сычуаньская — самая острая

Данин — притоку Янцзы — и полюбоваться тремя небольшими ущельями. Вначале лодка проходит между двух скал, по форме напоминающих пасть чудовища. Они дали имя первому из Трех Малых ущелий — Ворота дракона. Среднее — Ущелье туманов — довольно узкое и часто оправдывает свое название. Высоко на скалах здесь видны погребальные сооружения в виде висячих гробов, сделанных из цельного куска дерева. Это древние захоронения давно исчезнувшего народа бо, жившего в акватории реки Янцзы.

Самые поздние из них относятся к XVI веку, самым древним уже около 2000 лет. Китайцы утверждают, что народ бо умел летать. А иначе как можно было поднять гроб весом 200 кг на стометровую высоту? Последнее из трех Малых ущелий тоже носит говорящее название — Чрезвычайно зеленое. Его скалистые берега покрыты густыми зарослями, давшими приют стаям обезьян. Пересев на деревянную лодку, круиз можно продолжить вдоль трех совсем крошечных ущелий с прозрачной водой, цвет которой меняется от малахитового до кобальтового.

Ущелье Уся. После впадения в Янцзы реки Данин начинается второе по счету ущелье — Уся, длиной 45 км. По нему проходит граница между провинциями Сычуань и Хубэй. И хотя его название с китайского можно перевести как Ущелье ведьм, течение Великой реки здесь довольно спокойное. Уся овеяно легендами и окружено двенадцатью горными вершинами. Это богиня Яо Цзы и одиннадцать ее сестер. Они уничтожили речных драконов и превратились в горы, которые расположены так, чтобы указывать безопасный путь судам, идущим по Янцзы.

Ущелье Цютан. Самое узкое и короткое из всех Трех ущелий ошеломляет своей красотой. Его отвесные стены, поднимающиеся прямо из воды, сжимают Янцзы до ширины всего 100 метров. Чтобы провести судно через такой узкий проход, требуется большое мастерство. При низком уровне воды в реке можно видеть две железные колонны. Когда-то фарватер в этом месте перегораживали цепями, чтобы вражеские корабли не могли достигнуть плодородных долин Сычуаня.

Город Байдичэн. Город Белого императора — так можно перевести название замка



и храмового комплекса на горе Байди. К его воротам ведут более 500 ступеней, но тех, кто не хочет идти пешком, у подножия горы поджидает целая армия носильщиков с деревянными носилками в виде кресел. Как говорит легенда, в I веке весьма успешный военачальник Гуньсунь Шу увидел на этом месте белого дракона, вылетавшего из колодца. Сочтя это хорошим знаком, он стал именовать себя Белым императором, а построенный здесь храмовый комплекс получил название Город Белого императора. Его основные постройки, дошедшие до нас, относятся к XVIII веку. Здесь хранятся каменные скрижали с надписями времен династий Суйюань, Мин и Цинь, а в главном зале находятся статуи двух военачальников периода Троецарствия. Со смотровых площадок открываются пейзажи, не раз воспеты в китайской классической литературе.

Шибачжай. Крепость Шибачжай, в переводе — Каменная соковыщница, стоит на северном берегу Янцзы на 30-метровом утесе. Поскольку путь вверх довольно утомителен, еще в начале XIX века при императоре Цзяцзыне к подножию утеса был пристроен 12-этажный павильон в виде пагоды. По его лестнице можно подняться на верхний этаж и оттуда перейти к даосскому храму на горе, построенному в середине XVIII века. В стене его внутреннего зала по-прежнему можно увидеть Отверстие прибивающего риса. Когда-то оно было небольшим и стоило только бросить в него щепотку шелухи, как оттуда тонкой струйкой начал стекать рис — ровно столько, сколько было нужно, чтобы накормить монахов и их гостей. Отсюда и название — Каменная соковыщница. Но однажды жадный монах решил расширить узкое отверстие и прорубил огромную дыру, чтобы получить больше риса. С тех пор рисовый источник иссяк.

Город Духов. Так называют монастырский комплекс на горе Пиндушань у города Фэнду. На его территории расположены более 20 храмов и многочисленные статуи, символизирующие людские пороки. На самой вершине стоит храм, олицетворяющий судилище в загробном мире. Это настоящий дом ужасов с фигурами злых духов и демонов и сценами пыток грешников. Каждый год в этом месте проходит Фестиваль духов. **ТЕ**



На речных маршрутах на реке Янцзы работает несколько круизных компаний. Самая популярная у туристов Yangtze Gold Cruise. Каждый день в программе экскурсии с осмотром местных достопримечательностей. Одни входят в базовую стоимость тура, за другие необходимо доплачивать.



Учиться никогда не поздно!

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

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

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



«ЕВРОПА-ПАРК»

Факультативный курс, посвященный тематическому «Европа-парку», крупнейшему семейному парку развлечений в Германии, одному из самых посещаемых туристами мест в стране. Он успешно конкурирует по популярности со знаменитым Кёльнским собором. Сотрудники агентств, успешно пройдя обучение, включаются в список участников лотереи памятных призов.

www.europa-park-academy.ru

В 2017 г. «Европа-парк» получил третий «Золотой билет», ежегодную награду лучшему парку отдыха в мире по версии журнала Amusement Today, посвященного индустрии развлечений. За 2017 г. парк посетили 5,7 млн человек



ИСПАНИЯ

Онлайн-академия Испании представлена на сайте ИД «Турбизнес» факультативным курсом «Испанские города – памятники Всемирного наследия», их пятнадцать. В программу также включены более десятка государственных гостиниц-парадоров, которые находятся в городах, входящих в список Всемирного достояния человечества ЮНЕСКО. Главный приз – 2 билета Москва–Мадрид–Москва.

www.spain-academy.ru

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



БАДЕН-БАДЕН

В программе прослеживается история легендарного казино в Баден-Бадене на протяжении 270 лет с момента разрешения игрового бизнеса на курорте. Курс состоит из двух частей: ИСТОРИЯ и ЭКСКУРСИЯ. Здесь история казино изложена на русском языке наиболее полно. Прошедшие обучение сотрудники агентств включаются в список участников лотереи памятных призов.

www.baden-baden-academy.ru

С конца XIX в. за Баден-Баденом закрепился статус летней столицы Европы. Этим город обязан публицисту Эжену Гиньо. В книге «Лето в Баден-Бадене» он написал: «В Европе две столицы. Зимой — Париж, а летом — Баден-Баден».



САКСОНИЯ

В академии «Саксония» занятия также проходят на факультативной основе. Тема очередного курса «Gourmetland Sachsen», что можно перевести как «Саксония – страна с превосходной кухней». Саксонские вина славятся по всей стране, а блюда местной кулинарии можно найти далеко за пределами земли. В программе приводятся адреса популярных кафе и ресторанов.

www.saxony-academy.ru

Радебергскому пивоваренному заводу 145 лет. Radeberger Pilsner любили саксонский король Фридрих Август II и Отто фон Бисмарк. Это пиво пришлось по вкусу Владимиру Путину, когда он служил в Дрездене.



Путешествовать по мирам благодаря своему творчеству...

Легендарная французская группа Spase во главе с ее бессменным лидером ДИДЬЕ МАРУАНИ основательно готовится к своему 40-летнему юбилею: заявлен масштабный российский тур с новым лазерным шоу. Специально для читателей «Турбизнеса» легенда мировой электронной музыки рассказывает о своих путешествиях и делится планами и мыслями о будущем.

ТЕКСТ ТАТЬЯНА БЕЛОНОЖКИНА

Свою группу, исполнявшую музыку в стиле синтипоп, Маруани вместе с друзьями основал еще в далеком 1976 году. «Космический» коллектив буквально взорвал мир музыки и сразу покориł сердца слушателей не только Запада, но и СССР. Свою долю популярности придал группе и ореол таинственности, окружавший исполнителей. Дидье взял себе псевдоним, а на концертах вместе с остальными музыкантами скрывал лицо шлемом бутафорского скафандра. Ходили слухи, что в космическом одеянии настоящие инопланетяне. И даже Джо Дассен как-то поинтересовался у Маруани, не в курсе ли он, кто же на самом деле эти «спейсмены».

По словам музыканта, любовь с Россией и российской публикой у него «случилась» в 1983 году, во время первого и весьма масштабного концертного тура. Тогда Spase дала 21 концерт, собрав свыше 600 тысяч зрителей. Поистине феерическими событиями были выступления в 1992 году: участники группы стали первыми зарубежными исполнителями, игравшими на Красной площади перед 360 тысячами зрителей.

«Наша история любви продолжается, — комментирует Дидье. — Я не могу сказать, сколько раз я приезжал в Россию, счет уже давно потерян. За семьдесят, точно. Мой первый визит был очень впечатляющим, есть что вспомнить. СССР был довольно закрытой страной, и я постоянно про-

сил моих помощников устроить мне встречи с советскими артистами, живописцами, диссидентами. Мне хотелось как можно больше узнать о вашей стране, а также рассказать людям о Франции, о Западном мире. О том, что там хорошо, и о том, что там плохо. В итоге, у меня был замечательный шанс проследить за изменениями, которые происходили в связи со снятием «железного занавеса».

Для своих первых московских лазерных шоу Маруани выбрал концертный зал «Олимпийского» и потом признавался, что был поражен его оснащением, современной «начинкой». «Тогда из Парижа со мной отправились огромные фуры с оборудованием. Мне хотелось добиться ощущения у зрителей, что они путешествуют по иным мирам Вселенной, и для моей музыки требовалось соответствующее «оформление». На воплощение идеи ушло много сил, времени и немалый бюджет», — говорит музыкант.

«Ваша страна настолько большая и разнообразная, в ней так много красивого, что даже трудно сказать, что мне больше нравится в России. В свое время я находился под очарованием Ленинграда. Для меня это был очень романтический и красивый город. Также я искренне полюбил Екатеринбург и Москву. Если же смотреть более широко, то самым дорогим сердцу местом для отдыха является моя родина — Монако, где я родился, вырос, где у меня до сих пор живут друзья моего детства. Я пытаюсь ездить туда хотя бы два или три раза в год. Несмотря на маленькие размеры, здесь есть что посмотреть и чем заняться. Опера Гарнье, прекрасные балерины, потрясающие гонки «Формулы-1», очень хорошая футбольная команда, кстати, ее президент — русский, — рассказывает Дидье. — При этом я просто обожаю путешествовать и узнавать что-то новое. Подсчетов не вел, но в целом мир удалось посмотреть».

Во многих странах артист бывал с концертами. Но даже если график был перегружен, все равно выискивал лазейку во времени, чтобы выскользнуть и почувствовать местный колорит, познакомиться с достопримечательностями. Пройтись по музеям, пообщаться с новыми людьми — все это, по мнению Дидье, бесценно и вдохновляет на творчество. Он еще никогда не посещал Аргентину, Колумбию, Кубу — это пока в планах. А вот в Бразилии побывал недавно по работе — и был так впечатлен, что с удовольствием отправился бы туда на каникулы.

«Мне необходимы положительные эмоции, которые дают возможность выразить мою музыку и почувствовать умиротворение, — признается Маруани. — Я люблю природу и стремлюсь там оказаться при первой же возможности — летом мы с семьей отдыхаем на море, а зимой ходим в горы на лыжах».

Все творчество музыканта, начиная от названия группы, проникнуто темой космоса и космических путешествий. Известно, что его альбом Space Opera был взят космонавтами на станцию «Мир», а в 2011 году Маруани дал концерт в Звездном городке в честь 50-летия первого полета человека в космос.

«Когда Юрий Гагарин произносил свое легендарное «Поехали!», мне было всего семь лет, и я был по-настоящему очарован этим событием. До сих пор, когда я думаю о взлете



космической ракеты, всегда представляю это как некое волшебство. Я уверен, что одно из самых главных приключений в истории человечества — это именно полет Гагарина в космос. Хорошо помню, как мне предложили сыграть в Звездном городке, — продолжает Дидье. — Это был очень эмоциональный концерт, на который собралось большое количество российских космонавтов. Был и мой друг французский космонавт Жан-Лу Кретьен, совершивший три полета на орбиту. Он приехал в Москву, чтобы создать со Space на сцене песню под названием «Ура! Гагарин», специально написанную мною к юбилейной дате».

«Я был невероятно удивлен, когда узнал, что Главкосмос выбрал именно мою музыку, для того чтобы она звучала на орбитальной станции во время пребывания там российских космонавтов. А затем на концерте один из космонавтов мне признался, что моя музыка в течение восьми месяцев помогла ему концентрировать внимание, сохранять спокойствие, расслабляться. Это был один из самых приятных комплиментов в моей жизни!» — отмечает Маруани. Вместо ответа на вопрос, не получал ли он предложение отправиться в космос, музыкант грустно улыбается: «Моя космическая опера уже прозвучала в космосе, и это была частичка меня. Мне всегда говорили, что я слишком высок ростом, чтобы быть космонавтом. Теперь не позволяет возраст. Может, у меня и не получилось слетать в космос профессионально, но, возможно, я еще стану космическим туристом, надежда есть».

Делясь своими планами на будущее, Дидье рассказывает о предстоящем весеннем концерте в Москве. «Это будет совершенно новое лазерное шоу, огни, проекции и спецэффекты. Мы будем играть много песен, старых и новых. Надеюсь, что с этой программой я продолжу рассказ о любви с моей российской публикой, которая следует за мной и поддерживает вот уже сорок лет. Думаю, наш «Космос» — так переводится с английского слово Space — действительно бесконечен. Я безумно счастлив, что публика продолжает приходить на концерты. Более того, появилось новое поколение почитателей нашей группы, которое посещает представления со своими родителями — предыдущим молодым поколением фанатов. Когда создаешь музыку, и она нравится людям — это ведь и есть счастье! Это лучший подарок, который может получить художник. Быть живым и иметь возможность путешествовать по мирам благодаря своему творчеству». **15**

САМАЯ НЕЛЕПАЯ ПРЕМЬЕРА В ТЕАТРЕ МДМ!

ОЧЕНЬ СМЕШНАЯ КОМЕДИЯ

О ТОМ, КАК
**ШОУ ПОШЛО
НЕ ТАК**



12+



С ШОУ, КОТОРОЕ ПОШЛО НЕ ТАК, ВСЕ ТАК — ЕСЛИ ВЫ НИЧЕГО НЕ ИМЕЕТЕ ПРОТИВ СМЕХА!

The New York Times



КОМЕДИЯ, ОТ КОТОРОЙ НЕВОЗМОЖНО ОТОРВАТЬСЯ, ТЕХНИЧЕСКИ БЕЗУПРЕЧНАЯ!

The New Yorker



БРОДВЕЙСКАЯ, ЯРКАЯ, ЖИЗНЕРАДОСТНАЯ, НЕОБЫЧНАЯ И, САМОЕ ГЛАВНОЕ, СУМАСШЕДШЕ СМЕШНАЯ!

The Daily Mail



WINNER!
ПРЕМИЯ «ОЛИВЬЕ»
ЛУЧШАЯ
НОВАЯ КОМЕДИЯ

ЛОНДОН



WINNER!
ПРЕМИЯ «ТОНИ»
ЛУЧШАЯ
СЦЕНОГРАФИЯ

НЬЮ-ЙОРК



LAURÉAT!
ПРЕМИЯ «МОЛЬЕР»
ЛУЧШАЯ
КОМЕДИЯ

ПАРИЖ

БИЛЕТЫ ОТ 900 р.

КУПИТЬ ОНЛАЙН

www.netak.show

КАССЫ ТЕАТРА МДМ

+7 (495) 978-80-81
Комсомольский проспект, 28
м. Фрунзенская, Москва

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ДЛЯ ТУРИСТОВ И ГРУПП:

Линар Шарипов
l.sharipov@fancy-show.com
+7(915)299-44-22



Лаборатория Випсервис: новые технологии объединяют талантливые сердца

Высокотехнологичные решения
холдинга Випсервис

Випсервис **Портбилет**

система онлайн-бронирования билетов
и дополнительных услуг

Випсервис **ВипКоннект**

разработка систем управления
бизнес-процессами и бизнес-аналитика

Випсервис **ХотелСтар**

агрегатор отельного контента
для систем онлайн-бронирования

Випсервис **ТикетМи**

агрегатор транспортного контента
для систем онлайн-бронирования

Дивизион
коммерческой
разработки Випсервис:
• год создания – 2005
• 3 команды
• 43 специалиста
Москва,
Переведеновский пер.,
д. 17, стр. 1,
+7 (495) 626-48-88
lab@vipservice.ru

 **Випсервис**

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем