

Турбизнес

Travel Trade Russia

12+

В ОДНО КАСАНИЕ



ВЪЕЗД В РОССИЮ:
РОСТ НА 134%!

С «ТУРБИЗНЕСОМ»
ПО РЕГИОНАМ

ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ
ДЕМЛИНК



HOTELBOOK

СЕРВИС ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЯ ОТЕЛЕЙ
И ИНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО ВСЕМУ МИРУ

Собственная система бронирования:

>3 000 000

отелей

>10 000

прямых контрактов

>5 000

апартаментов в России

выгодные
B2B-тарифы

Фиксированные
цены в рублях

ОФЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ:

группы, event, отдых, экзотика, выставки,
экскурсии, конференции и многое другое

**ГИБКАЯ СИСТЕМА
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

АПИ-ИНТЕГРАЦИИ
с сайтами партнеров с полным
контентом Hotelbook

ПОДДЕРЖКА 24/7

Доверьте ваши бронирования Hotelbook!

hotelbook
с заботой о путешествиях



8 (800)201 80 28

Бесплатно по всей России

+7 (495) 025 03 13

Номер телефона МСК

sales@hbpro.expert

Выпускающий редактор: Иван Калашников
Редактор Элеонора Арефьева
Корреспонденты: Михаил Шугаев
Татьяна Бутурлина
Корректор: Марина Мартынова
Художник: Нелли Филимонова
Фотографии: «Турбизнес», Туризм.РФ,
Министерство по туризму
Кубы
Tourism Malaysia
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
Телеграм-канал
«Турбизнес Новости»: https://t.me/tourbus_news

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

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

МЕДИАОЛДИНГ • С 1997 г.

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

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

BUSINESS TRAVEL

МАССОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ОХРАНА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

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

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Минэк для турбизнеса
- Обратный налог вместо туристического
- Курорт «Мамисон» открыт
- Вручены премии правительства
- Принят закон о железнодорожном туризме
- Туризм поставил рекорд

4 ТУРОПЕРАТОРЫ

- «АРТ-ТУР» бьет рекорды
- Fun&Sun: рейсы в Турцию из 17 регионов
- В Египет круглый год
- Стартуют прямые перелеты в Тунис
- «Интурист»: планы на Турцию
- «Аэрофлот» летит в Нячанг

6 ТЕМА НОМЕРА: ОНЛАЙН В ТУРИЗМЕ

- Онлайн шагает по планете
- Hotelbook: опыт и надежность
- «Агентство Авиа Центр». Не просто онлайн-услуги, а полноценное партнерство
- «Мой агент» — мы находим решение для вашего бизнеса
- ДЕМЛИНК смело смотрит в будущее

18 ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ

- 140 миллионов — не предел

20 РОССИЯ: ПРОЕКТЫ БУДУЩЕГО

- Казань марина: новый курорт на Волге в Татарстане

22 ЗАПОВЕДНЫЙ ТУРИЗМ

- Заповедники весной

24 ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ

- Главные гастрофестивали России

ВОРКШОП «ТУРБИЗНЕС» 53-Я СЕРИЯ ВЕСНА-2025

28 АГЕНТСКИЙ РЫНОК

- Сергей Агафонов: «Отдых все чаще бронируют в агентствах»

29 ТРАНСПОРТ

- Дмитрий Горин: «Авиарынок: рост несмотря на проблемы»

30 ТУРОПЕРАТОРЫ

- Дмитрий Арутюнов: «Побеждает тот, кто быстрее ответит клиенту»

32 MICE & BUSINESS TRAVEL

- Идти в ногу с инновациями — кредо компании Aerotone



с.6

- MICE Award: 15 лет создаем территорию MICE вместе!

36 ЗАКОН

- Законы и туризм: что нового?

38 СТАТИСТИКА: ВЪЕЗДНОЙ ТУРИЗМ

- Въезд в Россию вырос на 134%
- Сергей Войтович: «Статистика въезда некорректна»

40 СТАТИСТИКА: ВЫЕЗДНОЙ ТУРИЗМ

- Выездной туризм: лидеры остаются прежними

41 РЫНКИ

- Китай: турпоток идет в рост
- Малайзия — настоящая Азия
- Турция стремится к рекорду
- Куба ждет 200 тысяч россиян
- Таиланд круглый год

47 ВИП-КЛИЕНТ

- Филипп Киркоров: «Теперь я знаю, что такое экстремальный туризм»

с.42



Минэк для турбизнеса

Минэкономразвития в 2025 году начнет развивать единую цифровую платформу в сфере туризма, в планах и другие проекты.

«Наша задача сегодня — создать такую удобную, доступную базу знаний, базу данных и эталонный реестр для того, чтобы на их базе уже бизнес мог проверять собственные туристические продукты, чтобы это было удобно и надежно», — рассказал замглавы ведомства Дмитрий Вахруков, выступая на первом Термальном конгрессе.

Замминистра добавил, что среди приоритетных направлений деятельности Минэкономразвития в туристической отрасли: подготовка кадров; льготное кредитование строительства инфраструктуры, выделение кредитов на развитие туризма регионам. Кроме того, в число приоритетов входит поддержка импортозамещающих проектов, направленных на создание оборудования для курортов и парков и туристических автобусов. «Мы запустили вместе с Минпромом федеральный проект по оборудованию для туризма. Минпром даже нашел на него пока небольшое финансирование в рамках своих программ. Это оборудование, которое необходимо импортозамещать: канатные дороги, другое оборудование для горнолыжных трасс. И то, что нам отрасль ставила как вопрос, — это туристические автобусы».



Курорт «Мамисон» открыт

Комплекс «Мамисон» в Северной Осетии открыл в марте глава республики Сергей Меняйло.

На курорте открыты первые объекты размещения. «На начальном этапе для гостей пока предлагаем два варианта: «умные» модульные дома и классические просторные коттеджи. Также скоро появится видовой ресторан», — отмечает Сергей Меняйло.

Проект «Мамисон» предполагает создание горнолыжного курорта мирового класса. На его территории планируется создание объектов горнолыжной и туристической инфраструктуры, организация санаторно-курортного лечения широкого ряда заболеваний на базе минеральных вод.

Стоимость строительства курорта оценивается в 19 млрд рублей. Свыше 10 млрд рублей из общей суммы составят частные инвестиции. Якорным инвестором выступает уроженец Северной Осетии бизнесмен Владимир Гуриев. Проект реализуется на территории особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Мамисон».

К 2028 году на курорте будет 1300 мест размещения. Дополнительно к некапитальным, но уютным видовым домикам, построят две шестиэтажные и одну семизэтажную гостиницы категории четыре звезды, а также несколько отелей три звезды. В местах расположения нижних и верхних станций канатных дорог организуют зоны для коммерческих объектов.

Оборотный налог вместо туристического

Обсуждение замены туристического налога сейчас ведется в Госдуме и Минфине.

Взимание туристического налога в гостиницах многих российских регионов приведет к увеличению стоимости размещения в недорогих объектах, поэтому представители туриндустрии выступают за замену действующего налога оборотным, сообщила зампред Госдумы по туризму и развитию туристической инфраструктуры Наталья Костенко.

«Мы ожидаем, что турналог, который заработал в России с этого года, приведет к росту цен, в первую очередь в дешевом сегменте. Структура налога сейчас такая: 1% от стоимости проживания, но не менее 100 рублей в сутки. 1% от стоимости номера в 10 тыс. рублей — это 100 рублей. То есть под давлением окажутся предприниматели, у которых бюджетные средства размещения».

Плюс затраты на администрирование. Соответственно, крупные отели смогут позволить себе обеспечить сбор этого налога, а у маленьких гостевых домов это будет проблема, и это скажется на стоимости», — считает Наталья Костенко.

Как отметила Наталья Костенко, представители туротрасли активно выступают за замену туристического налога оборотным, который позволит упростить схему.



Вручены премии правительства

Лауреатами стали авторы 10 проектов.

«Среди них — инициативы по созданию новых туристических объектов, инновационные цифровые решения, обучающие программы, популяризация событийного туризма, а также разработка туристических продуктов, доступных для всех, включая людей с ограниченными возможностями», — говорится в сообщении пресс-службы вице-премьера Дмитрия Чернышенко.

Директор по охране окружающей среды и устойчивому развитию НАО «Красная Поляна» Лев Шагаров и директор по продажам компании Анастасия Молочкова получили премию за проект «Зеленый путь Курорта Красная Поляна» (на фото).

Замдиректора по взаимодействию с органами власти Светлана Гонечкая, руководитель по связям с общественностью Ольга Иванова, директор по дистрибуции Анна Малинина и группа сотрудников туроператора Fun&Sun получили премию за проект «Система развития внутреннего и въездного туризма на основе синергии турбизнеса и власти».

Гендиректору ООО «ВНИЦ Р-н-С» Дарье Островской присуждена премия за исследовательский проект «Рейтинг событийного потенциала регионов России».



ФОТО: РИА НОВОСТИ



ФОТО: РЖД

Закон о железнодорожном туризме

Новый закон закрепляет понятия «туристские железнодорожные перевозки», «туристский поезд» и «туристский железнодорожный маршрут».

По словам первого зампреда комитета Госдумы по экономической политике Надежды Школкиной, принятый закон позволит министерству транспорта РФ совместно с ОАО РЖД разработать соответствующие правила перевозки в таких поездах, так как пассажирские и туристские перевозки кардинально отличаются друг от друга.

По данным РЖД, в 2024 году в туристических поездах совершили путешествие почти 1,1 млн человек, это на 17% больше, чем в 2023. Сейчас РЖД предлагает россиянам 91 туристический железнодорожный маршрут.

Закон вступает в силу с 1 сентября 2025 года.

О новом в туристическом законодательстве в 2025 году — читайте на стр.38

Туризм поставил рекорд

В 2024 году международный туризм вернулся к допандемийному уровню.

Число международных туристических прибытий, зарегистрированных во всем мире в 2024 году, составило 1,4 млрд, что на 11% больше, чем годом ранее. Это 99% от уровня допандемийного 2019 года, сообщает Туристская организация ООН (UN Tourism).

«Прошлый год стал годом восстановления международного туризма после самого серьезного кризиса в истории отрасли. Большинство

направлений приняли больше иностранных туристов в 2024 году, чем до пандемии», — говорится в сообщении организации.

Лучшие результаты в восстановлении турпотоков показали Ближний Восток, Европа и Африка. «Ближний Восток — это регион с самым большим ростом международного туризма после пандемии. В 2024 году здесь зафиксировано 95 млн прибытий туристов, что на 32% больше, чем в

2019 году. Африка в 2024 году приняла на 7% больше туристов, чем в 2019 (74 млн), Европа — на 1%. Европейский континент, куда прибыло 747 млн иностранных туристов, остается наиболее привлекательным для туризма регионом мира».

По предварительным оценкам, доходы от туризма, включая пассажирские перевозки, достигли \$1,9 трлн, что примерно на 3% больше, чем в 2023 году, и на 4% больше, чем в 2019.



Fun&Sun: рейсы в Турцию из 17 регионов

На Турцию в компании сейчас приходится 63% общего объема раннего бронирования.

Туроператоры говорят о кратном росте объемов раннего бронирования на 2025 год по нескольким странам, однако традиционно подавляющая часть объема приходится на Турцию.

Как рассказала руководитель по связям с общественностью компании Fun&Sun Ольга Иванова, топ самых востребованных стран в рамках раннего бронирования возглавляет Турция, на нее приходится 63% от общего объема. На втором месте ОАЭ (13%), на третьем — Египет (7%), затем идут Таиланд (5%), Россия (7%) и Шри-Ланка (1%).

Полетная программа Fun&Sun уже сформирована: в Турцию туроператор будет летать из 17 регионов России, в Таиланд — из четырех городов.

Напомним, что в 2024 году в Турции отдохнули 6,9 млн россиян, поток почти достиг уровня допандемийного 2019 года.

«АРТ-ТУР» бьет рекорды

Впервые российский туроператор вошел в эксклюзивный клуб Jumeirah Hotels.

Впервые в истории российский туроператор удостоился чести войти в эксклюзивный клуб 20.000+ ведущей отельной сети ОАЭ — Jumeirah Hotels.

Эту высокую награду получил туроператор «АРТ-ТУР», закрепив свой статус лидера продаж в сфере роскошного отдыха. Jumeirah Hotels объединяет легендарные отели, среди которых знаковые Burj Al Arab, Madinat Jumeirah и другие.

В 2024 году команде «АРТ-ТУР» удалось достичь рекордного результата — более 23 000 проданных ночей (roomnights) в отелях сети, что позволило компании занять первое место среди туроператоров в мире.

На торжественной церемонии награждения, прошедшей в середине февраля в Москве, генеральный директор «АРТ-ТУР» Дмитрий Арутюнов выразил благодарность партнерам Jumeirah, турагентам за доверие и преданность бренду, а коллегам «арт-туровцам» за высокий профессионализм.



ФОТО: ДМИТРИЙ ЕЛИСЕЕВ

В Египет круглый год

Pegas Touristik планирует отправлять туристов летом в Шарм-эль-Шейх, Хургаду и Эль-Аламейн.

Полетная программа на эти курорты Красного моря — круглогодичная.

В Шарм-эль-Шейх туристы отправятся из 11 городов России: Москвы, Екатеринбурга, Казани, Калининграда, Перми, Самары, Санкт-Петербурга, Сочи, Тюмени, Челябинска и Уфы.

В Хургаду перелеты запланированы из семи городов: Москвы, Екатеринбурга, Казани, Перми, Самары, Санкт-Петербурга и Уфы.

Новинка летнего сезона — курорты Эль-Аламейн, Марса-Матрух и Александрия, которые называют «египетскими Мальдивами». Здесь туристов ждут качественные отели, белоснежные пляжи и чистейшее море.

Полетная программа стартует 25 апреля и продлится до 15 октября 2025 года.

Вылеты из шести городов: Москвы, Екатеринбурга, Уфы, Самары, Новосибирска и Казани.



Прямые перелеты в Тунис

Объем перевозки в Тунис вырастет втрое, прямые рейсы заказали несколько операторов.

Авиакомпания Nouvelair Tunisie с 20 апреля возобновляет полетную программу из Москвы (аэропорт Внуково, 2 раза в неделю) в Монастир. Рейсы консолидирует туроператор «Гранд Экспресс». Также 19 апреля стартуют прямые рейсы Nouvelair Tunisie из Петербурга в Монастир (4 раза в неделю). Консолидатор – туроператор «Экспресс-Тур».

Таким образом, объем перевозки в Тунис в этом году планируется уве-

личить в три раза по сравнению с прошлым годом.

Ранее руководитель Туристического офиса Туниса в РФ Нежи Гуйдер отмечал, что Россия остается одним из приоритетных туристических рынков, и все с нетерпением ждут старта прямых перелетов из Москвы на курорты Туниса.

Гендиректор московского отделения «Гранд Экспресс» Ольга Радченко ранее также сообщила, что при наличии спроса

могут появиться и прямые авиарейсы из Сочи. По ее словам, перелет из Москвы в Монастир занимает всего четыре часа, и на сегодняшний день — это один из самых близких зарубежных морских курортов для россиян.

В феврале компания «Библио-Глобус» сообщила, что открывает продажу туров из Москвы и Санкт-Петербурга в Тунис с прямым перелетом в аэропорт Энфида (Хаммамет). Рейсы будет выполнять тунисская авиакомпания Express Airline — с 26 апреля ежедневно, а с 26 мая — дважды в день. Время в пути — также всего 4 часа.



«Интурист»: планы на Турцию

Туроператор подготовил полетную программу в Турцию из 18 городов России.

В марте у старейшего туроператора «Интурист» стартовала полетная программа в Турцию из 18 городов РФ.

В этом летнем сезоне рейсы в Анталию будут осуществляться на блоках мест на чартерных рейсах из 18 городов России, в Даламан — из четырех, а в Бодрум — из двух.

В Анталию туристы полетят из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Казани, Новосибирска, Самары, Уфы, Сочи, Красноярска, Омска, Минеральных Вод, Нижнего Новгорода, Челябинска, Перми, Тюмени, Астрахани, Оренбурга, Саратова. В Даламан — из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Казани. В Бодрум — из Москвы и Санкт-Петербурга.

Число заявок на отдых в Турции по акции раннего бронирования в этом году в компании превышает объемы 2024 года в 2,5 раза.



ФОТО: ОСТРОВОК

«Аэрофлот» летит в Нячанг

Рейсы запланированы дважды в неделю.

С 22 марта «Аэрофлот» впервые в своей истории запускает прямые регулярные рейсы из Москвы в Нячанг (аэропорт Камрань, Вьетнам).

Полеты будут выполняться два раза в неделю: вылет из Москвы (Шереметьево) по четвергам и субботам, обратный рейс — по пятницам и воскресеньям.

«Нячанг станет вторым пунктом Вьетнама, куда будут выполняться рейсы «Аэрофлота» из Москвы. 31 января 2024 года авиакомпания возобновила полеты в Хошимин и за прошлый год на этих рейсах перевезла более 73 тыс. пассажиров», — сообщили также в пресс-службе.

Как отмечают в АТОР, туроператоры считают запуск рейсов в Нячанг важным шагом для возвращения «массового классического пляжного Вьетнама» на рынок.

В феврале авиакомпания AZUR air объявила о прямых рейсах во вьетнамский аэропорт Камрань сразу из нескольких городов ЦФО, Сибири и Дальнего Востока.

Онлайн шагает по планете

В 2024 году мировой туризм окончательно закрепил тренд на рост поездок: предварительный объем рынка в стоимостном выражении составил \$1,61 триллиона с прогнозом роста на 2025 год от 6 до 9%. Доля онлайн-бронирований всех сервисов при этом составила 62% и продолжает расти.

Эксперты ожидают, что глобально рынок онлайн-бронирований в туризме в 2025 году составит \$1,2 триллиона с долей 65% от общего числа сделок. Интересен тот факт, что количество бронирований будет расти и для отелей, и для авиаперелетов. При этом оборот сделок по отелям вырастет на 3%, а вот обороту авиаперевозок пророчат падение на 10%, так как в целом в мире усилилась конкуренция авиаперевозчиков.

Тут важно отметить, что в статистике онлайн-сервисами называют те, которые имеют B2C направленность, а офлайн то, что мы скорее называем B2B. Однако и в сегменте B2B есть свои онлайн-технологии. И как раз доля бронирований деловых поездок с помощью онлайн-инструментов превышает 70%.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В ТRENDE

После COVID-19 в мире сохраняется тренд на путешествия внутри родного региона. В мире по этому показателю лидируют США и Китай. Россия также в тренде.

В Российском союзе туриндустрии количество поездок по стране в 2024 году оценивают примерно в 96 млн, что на четверть больше, чем в 2023 году. Пассажиропоток авиакомпаний России в 2024 году вырос на 5,9% по сравнению с 2023 годом и составил 111,7 млн человек, следует из итоговой статистики Росавиации. На рейсах по России перевезено 84,7 млн пассажиров (рост на 2%), на международных рейсах — 27 млн человек (рост на 20,1%).

КЛИЕНТ ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЗА ПЕРСОНАЛИЗАЦИЮ

На всех профильных конференциях много говорят про искусственный интеллект и ней-

росети. Что это глобально дает всем участникам рынка? По сути, это персонализация и сокращение расходов.

Персонализация — вот новая нефть. Это то, за что действительно готов платить клиент. Еще 10 лет назад все поставщики, онлайн-платформы работали над тем, чтобы собрать как можно больше контента, чтобы дать клиенту выбор. Сейчас, когда контента стало слишком много, речь идет о том, как предоставить клиенту персонализированный выбор, как сделать так, чтобы клиент не утонул в море предложений.

Если поисковые алгоритмы умеют настраивать результаты поиска под клиента, если выбор клиенту помогают сделать без стресса, помогают найти то, что действительно его удовлетворит, такой онлайн-продукт обречен на успех. 78% опрошенных выразили согласие на помощь ИИ при поиске отелей. Многие нейросети уже справляются с простыми рекомендациями. Например, что можно увидеть за три дня в Ярославле или где покататься на лыжах в России.

Но если нужно копнуть глубже, попросить забронировать номер в отеле ски-ин, ски-аут, например, то нейросеть пока выдает нерелевантные ответы. Именно поэтому сейчас себя хорошо чувствуют агенты, а особенно те, кто работает с высокими чеками. Пока так персонализировать предложения нейросети не умеют.

К вопросу персонализации глобально подходят и авиакомпании. Конкуренция и развитие технологий, безусловно, подстегивают этот процесс. Изначально продуктом авиакомпании была перевозка пассажира из точки А в точку Б. Развитие лоукост-модели показало, что провозная плата может составлять 20-50% от всех затрат пассажира, связанных с перелетом. Пассажир хочет заплатить как можно меньше



ДМИТРИЙ ВАХРУКОВ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ
Минэкономразвития РФ

Мы начнем уже в этом году развивать единую цифровую платформу в сфере туризма. Мы не хотим заместить здесь ни турагентов, ни туроператоров, ни агрегаторов. Наша задача сегодня — создать такую удобную, доступную базу знаний, базу данных и эталонный реестр для того, чтобы на их базе уже бизнес мог проверять собственные туристические продукты, чтобы это было удобно и надежно.

\$1,2
триллиона

составит рынок онлайн-бронирований в 2025 году. Доля онлайн в общем объеме тревел-бронирований достигнет 62% и продолжит расти

ИИ-ПОМОЩНИКИ

Онлайн-сервис Туту.ру уже запустил ИИ-помощника «Джарвел». Такие помощники также есть у MTC Travel и OneTwoTrip. Функция «узнать у нейросети» в разделе досуга и «умный поиск билетов» работает у «Авиасейлс».

ИИ-саммарайзеры отзывов есть у TripAdvisor, поиск билетов по скрину и возможность узнать размер чемодана у Kayak.

Booking также анонсировал внедрение ИИ-планера путешествий в бета-формате, а Airbnb запустили ИИ-фототур.

за перелет, но готов заплатить за выбор места, багаж, вкусную еду по своему выбору, интернет на борту. Пассажир, путешествующий бизнес-классом, с большей долей вероятности претендует на премиальный сервис и может дополнительно заплатить за другие важные для него опции.

Перед авиакомпаниями стоит важная технологическая задача: узнать о клиенте и его потребностях больше, чтобы предлагать релевантные тарифы и дополнительные услуги, в том числе с использованием динамического ценообразования. Ответом на этот вызов стала инициатива IATA и новая концепция Modern Aviation Retailing (MAR), в основу которой лягут уже известные нам NDC, One Order и One Offer. IATA декларирует, что к 2030 году крупнейшие авиакомпании мира откажутся от привычных e-tickets, PNR и EMD. Внедрение MAR позволит авиакомпаниям нарастить доходы за счет продажи дополнительных сервисов и сократить расходы за счет дистрибуции, минуя GDS, максимально приближая свои предложения к клиенту в полном объеме.

САМОЕ СЛОЖНОЕ ЗВЕНО

Сокращение расходов за счет технологий — это еще один тренд, который будет с нами ближайшие годы. Самая чувствительная и требующая общего внимания часть пути клиента — это постпродажное обслуживание. Разработка маршрута, покупка авиабилета, бронирование отеля — с этим мы уже научились справляться. Поддержка и постпродажное обслуживание — пока самое слабое звено во всей истории взаимодействия клиентов с сервисами. Это справедливо как для B2C, так и для B2B каналов.

Сложности постпродажного обслуживания связаны с технологическим многообразием источников данных от поставщиков и неконсистентной передачей этих данных, а также с необходимостью в сложных случаях взаимодействия «человек-человек». Так, например, для того, чтобы на нашей платформе tuagent.online мы выдавали максимально конкурентоспособный контент, мы поддерживаем более 40 прямых интеграций и более 100 разнообразных договоров с авиаперевозчиками и консолидаторами по всему миру.

Высокий уровень поддержки в других сервисах формирует ожидание кли-

ента, последний рассчитывает практически на мгновенную поддержку при бронировании любых туристических услуг. Наличие FAQ и чат-бота на сайте лишь отчасти решает эту проблему, большинство клиентов предпочитают разговор с живым оператором. Вероятно, наилучший результат будет компромиссом между автоматизацией с удобными интерфейсами и экспертной, информированной поддержкой операторов в сложных ситуациях.

В ФОКУСЕ — КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ

Развитие технологий в туризме отражает тенденцию к клиентоцентричности. Конкуренция за клиента максимально обострилась. За путешественника борьбу между собой ведут прямые поставщики (отели и авиакомпании), ОТА, экосистемы, банки и традиционные агенты. Отели и перевозчики зачастую предоставляют специальные цены для прямых клиентов. Особенно этот тренд заметен в России с учетом дефицита номерного фонда и провозных емкостей.

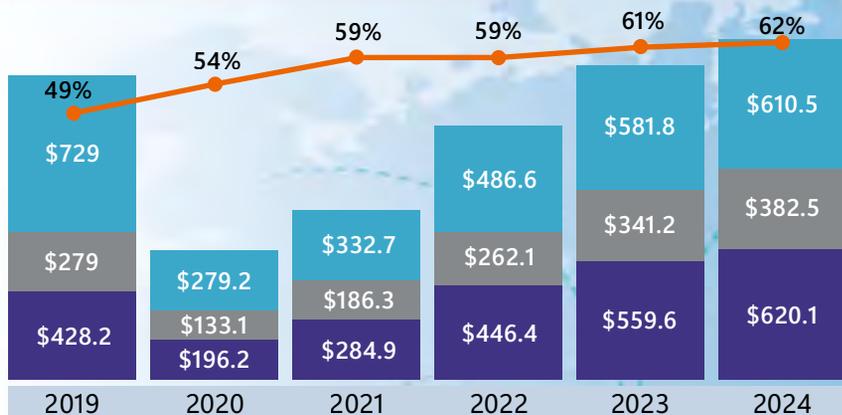
ОТА, ранее специализирующиеся на одном-двух сервисах, наращивают линейку продуктов. Теперь кроме бронирования отелей и перелетов добавляется частное жилье, трансферы, аренда автомобилей, экскурсии, автобусы, комбинации услуг и даже возврат такс-фри.

Экосистемы и банки имеют возможность «заямлять» клиента через нетуристические вертикали, за счет кросс-программ лояльности. Все эти игроки соревнуются между собой не только маркетинговыми бюджетами, но и инвестициями в технологии. При этом традиционные агенты не собираются сдавать своих позиций в России, они внедряют в свою работу с клиентами современные B2B инструменты бронирования, работу с лучшими поставщиками, заботятся о том, чтобы взаимодействие с клиентами было внимательным, проактивным. Кто победит в этой борьбе подходов и технологий? В конечном итоге, конечно, клиент, который сможет выбрать именно то путешествие, которое нужно ему, со всеми необходимыми и желаемыми опциями, при этом затратив минимум времени и средств на организацию своей поездки. **ТБ**

Виктория КИЗИМОВА

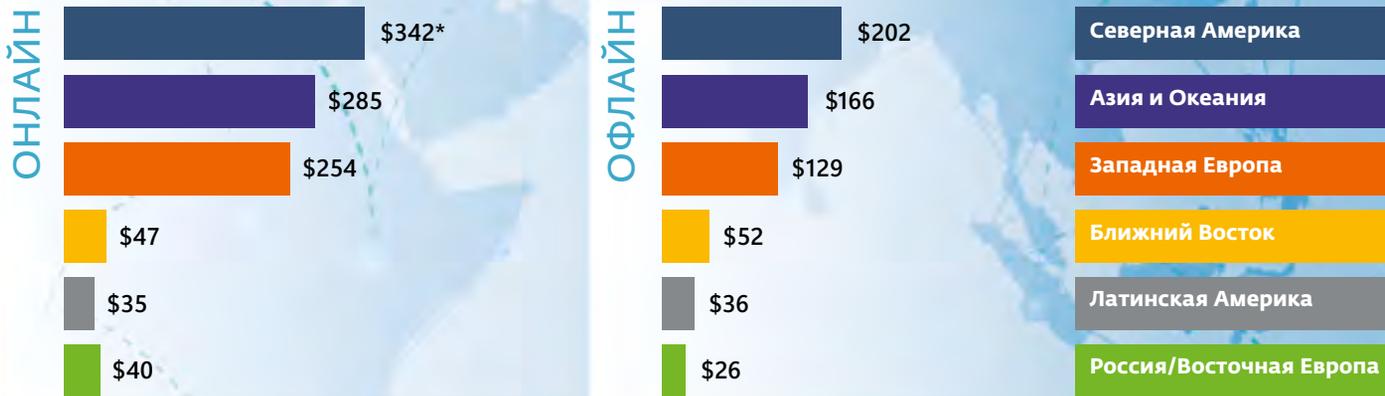


КАНАЛЫ БРОНИРОВАНИЯ ТУРУСЛУГ В МИРЕ*



- Прямые онлайн-бронирования
- OTA – бронирования через Online Travel Agency
- Офлайн-бронирования
- Доля онлайн от общего объема бронирований

БРОНИРОВАНИЯ ПО КАНАЛАМ И РЕГИОНАМ*



ОБЩИЙ ОБЪЕМ БРОНИРОВАНИЙ ТУРУСЛУГ В МИРЕ*



* - млрд US\$
Источники: Phocuswright, Phocuswire

Hotelbook: ОПЫТ И НАДЕЖНОСТЬ

Компания Hotelbook давно стала надежным помощником турагентов и туроператоров. Об онлайн-продукте и новостях компании в интервью ТБ рассказывает **Динара ГУМАРОВА**, генеральный директор Hotelbook.



Динара Назаровна, пожалуйста, представьте подробно предложения компании.

Наша компания является технологичным лидером в области предоставления гостиничных и иных туристических услуг по всему миру. Более 20 лет мы работаем на российском и международном рынках, предоставляя агентствам, туроператорам и маркетплейсам доступ к лучшим предложениям на рынке гостиничного контента. Мы ориентируемся исключительно на работу с B2B-сегментом, и это гарантирует нашим партнерам уверенность в том, что их интересы всегда остаются для нас приоритетом. Наши основные принципы — качественный сервис, персонализация услуг, гибкость в работе с клиентами и использование передовых технологий для упрощения и ускорения процессов бронирования. Наши ценности — надежность, эффективность, технологичность, безопасность и забота.

Агентства с помощью нашей компании могут моментально бронировать отели по всему миру. Помимо этого, мы предлагаем широкий спектр дополнительных услуг, включая трансферы, аренду авто, экскурсии по всему миру, гидов, групповое размещение, а также нестандартные запросы, такие как бронирование столиков в ресторанах, доставка цветов в номера, тест-драйвы автомобилей и многое другое.

Hotelbook обладает большим опытом в организации проживания для крупных мероприятий и выставок. Мы успешно работаем с группами численностью свыше тысячи человек, предлагаем индивидуальные условия и решения.

Предоставляет ли Hotelbook льготы своим постоянным клиентам?

У нас есть программа лояльности «Пряники». Ее суть проста: за каждую ночь проживания клиенты получают «пряники», где 1 «пряник» равен 1 рублю. Эти бонусы можно использовать для уменьшения стоимости бронирований. Программа прозрачна, удобна и подкреплена всей необходимой документацией, что делает ее привлекательной как для рабочих, так и для личных целей.

Программа лояльности не только мотивирует клиентов возвращаться к нам снова, но и укрепляет их доверие к нашей компании. Мы убеждены, что это основа успешного и долгосрочного партнерства.

Что особенно важно для ваших клиентов?

Сегодня, как никогда ранее, важны гибкость и персонализированный сервис.

В Hotelbook каждый клиент может рассчитывать на индивидуальные условия сотрудничества.

Мы предлагаем: фиксированную комиссию для агентств либо плавающую комиссию, которая позволяет регулировать доход агентства.

У агентств есть возможность устанавливать собственные наценки, которые видит заказчик.

Такая гибкость позволяет нашим партнёрам увеличивать свои доходы и повышать конкурентоспособность на рынке.

На какую поддержку могут рассчитывать клиенты Hotelbook?

Для нас важно, чтобы каждый клиент чувствовал, что его задачи решаются оперативно и профессионально. Поэтому каждому партнеру в Hotelbook предоставляется команда из четырех специалистов: менеджер по зарубежным направлениям, менеджер по внутренним направлениям, курирующий бухгалтер для финансовых вопросов, курирующий менеджер отдела продаж для работы с договорами.

Эту команду дополняет служба поддержки, работающая 24/7. В 2024 году мы внедрили практику операционных сервис-тимов, что позволяет еще быстрее реагировать на запросы клиентов.

В условиях цифровой трансформации турбизнеса Hotelbook делает акцент на внедрение современных онлайн-технологий. Мы обновляем наши системы, чтобы сделать процесс бронирования удобным и интуитивно понятным.

Среди недавних нововведений — функция переподтверждения зарубежных бронирований. Кроме того, мы ввели вывод важных уведомлений в системе, чтобы минимизировать риски и ускорить получение важной информации.

Важным инструментом современного сервиса являются онлайн-каналы поддержки. Мы предлагаем нашим клиентам интерактивный чат в личном кабинете для моментальной связи с менеджерами, поддержку 24/7 на нескольких

языках, интеграцию по API, которая позволяет агентствам работать с Hotelbook напрямую через их системы. Мы сотрудничаем с такими системами, как **Corteos, Raketa, Sabre, TravelgateX, Derby soft и т.д.**

Добавлю, что подключение к нашей системе, техническое сопровождение и консультации — бесплатны.

Эти инструменты сокращают время отклика и обеспечивают удобный доступ к услугам в любое время.

Расскажите о ваших партнерах — гостиницах, с которыми вы сотрудничаете.

Hotelbook гордится наличием эксклюзивных соглашений с международными отельными сетями, такими как Marriott, Accor и другими. Мы заключили более 10 тысяч прямых контрактов с отелями по РФ и СНГ и работаем с более 300 поставщиками по всему миру. В 2024 году мы начали активно развивать сегмент апартаментов и квартир — уже более 5 тысяч объектов размещения добавлены в систему, и их количество продолжает расти.

Работа с апартаментами требует особого подхода, отличного от отелей, и мы гарантируем, что все объекты проходят строгую проверку в соответствии с нашими стандартами качества. Клиенты получают подробную информацию о каждом объекте, включая процедуру заселения и другие важные аспекты.

Динара Назаровна, каковы ближайшие планы компании?

В 2025 году мы продолжим усиливать нашу онлайн-платформу — hbpro.expert. В числе наших приоритетов: расширение базы объектов размещения и поставщиков, разработка новых инструментов для партнеров, углубление работы с апартаментами и квартирами.

Хочу отметить, что работая с Hotelbook, вы получаете не только доступ к широкому спектру гостиничных услуг, но и надежного партнера, который поддерживает вас на каждом этапе сотрудничества. Мы стремимся к тому, чтобы наши клиенты чувствовали заботу и комфорт, были уверены, что их поддерживают настоящие профессионалы. **ТБ**

hotelbook

- ★ Более 3 млн отелей по всему миру с подробным описанием на русском языке и эксклюзивными тарифами.
- ★ Организация транспортного обслуживания через проверенных партнеров более чем в 125 странах мира.
- ★ Офлайн-бронирование: группы, event, отдых, экзотика, билеты, экскурсии, выставки и конференции и др.
- ★ Прямые контракты более чем с 10 тыс. отелей, 5 тыс. апартаментов в России.
- ★ Выгодные тарифы более 300 поставщиков; эксклюзивные контракты с мировыми отельными цепочками — Marriott, Accor и др.
- ★ Контрактинг объектов по запросу клиента на лучших условиях.
- ★ API-интеграция с сайтами партнеров с полным контентом Hotelbook.
- ★ Hotelbook представлен на платформах Corteos, Raketa, Nexta, TravelgateX, Sabre, Derby soft.

🌐 www.hbpro.expert ★ ✉ sales@hbpro.expert

☎ 8 (800) 201-80-28 бесплатно по России ★ 📍 Москва +7 (495) 025-03-13



Не просто онлайн-услуги, а полноценное партнерство

«Агентство Авиа Центр» не нуждается в представлениях на рынке бизнес-трел. О том, что нового готова предложить эта компания своим клиентам, рассказывает исполнительный директор **Олеся ИВАНОВА**.



«Агентство Авиа Центр» давно и успешно обслуживает более 800 крупных и средних корпоративных клиентов. Чем объясняете тот факт, что столько компаний доверяют вам?

Наша главная компетенция — наша экспертиза. Компания «Агентство Авиа Центр» на протяжении многих лет занимает лидирующие позиции на рынке бизнес-путешествий, обслуживает более 800 крупных и средних корпоративных клиентов, предоставляет им высококачественный сервис и индивидуальный подход. Наша команда не только профессионально занимается бизнес-трел процессами, но и предлагает услуги по комплексной организации мероприятий в сегменте MICE. Это означает, что мы можем предложить своим заказчикам не только доступ к обширному контенту, но и полное управление бизнес-мероприятиями, начиная от выбора места проведения и заканчивая техническим обеспечением и кейтерингом.

Вторым важным аспектом нашей работы является использование инновационных технологий. Наша собственная команда разработчиков обеспечивает постоянные обновления платформ и приложений, что позволяет нам оставаться на шаг впереди. Мы используем современные CRM-системы для управления данными клиентов, что минимизирует ошибки и значительно ускоряет процесс бронирования.

Кроме того, мы активно следим за изменениями на рынке и адаптируем наши предложения в соответствии с последними трендами. Это позволило нам создать обширную базу

кейсов успешной работы с разными отраслями. В результате наши клиенты получают не просто услуги, а полноценное стратегическое партнерство, где мы работаем на достижение их бизнес-целей. От возможного конкурсного отбора для корпоративных клиентов до создания круглогодичных программ лояльности — все аспекты нашей работы нацелены на максимальное удовлетворение потребностей заказчика.

Каковы объемы бронирований различных сегментов деловых поездок в «Агентстве Авиа Центр»?

За предыдущий год мы наблюдаем следующую картину распределения объема: 40% приходится на авиасегмент, 35% — на отельный блок, остальные проценты поделили между собой такие услуги, как визы, трансферы, страховки.

Говоря о масштабах нашей деятельности, отмечу, что «Агентство Авиа Центр» ежемесячно выполняет более 19 тысяч транзакций различного характера. Это включает в себя как авиабилеты, так и услуги по бронированию отелей, трансферы и многие другие аспекты, необходимые для успешного и комфортного бизнес-путешествия.

Расскажите о платформе Colibri. Оправдал ли этот продукт ожидания корпоративных клиентов?

Одним из самых значимых достижений «Агентства Авиа Центр» стала разработка нашего ОВТ Colibri, которая располагает полным функционалом для удобного планирования и организации деловых поездок.

Заказчику необходимо создать трел-политику с возможностью настройки ограничения по классу, тарифу обслу-

живания или даже по типу воздушного судна? Конечно, поможем с этим. Нужна многоступенчатая авторизация по отделам? Без проблем. А интеграция по API? Разумеется, интегрируемся с различными системами, как кадрового, так и финансового учета.

В ряду возможностей оплата по QR-коду, мгновенное подтверждение по отельной программе, автоматическое получение справок о перелете и другие опции.

Colibri — это не просто ОВТ, это многофункциональный инструмент для любых корпоративных клиентов, независимо от размера бизнеса и его специфики.

Учитывая современные запросы и потребности наших заказчиков, мы создали платформу, которая делает процесс бронирования быстрым и понятным.

Насколько система востребована?

Система Colibri зарекомендовала себя как востребованное решение для управления корпоративными командировками и данными о поездках. Наш подход к клиентам основывается на предоставлении всесторонней поддержки и информации на каждом этапе: от планирования поездки до ее завершения. Такой подход позволяет нам не только удовлетворить потребности клиентов, но и превратить процесс в максимально удобный и эффективный.

Одним из основных преимуществ Colibri является ее многофункциональность. Она подходит не только для руководителей и менеджеров, но и для бухгалтеров и тревел-координаторов, так как включает полный спектр услуг. Возможность интеграции с внутренними системами компаний позволяет управлять большим объемом информации, а пользовательский интерфейс делает процесс работы интуитивно понятным даже для тех, кто не имеет опыта в организации деловых поездок.

Сравнивая нашу систему с другими онлайн-сервисами, можно выделить ряд преимуществ, включая адаптивность к мгновенным изменениям на рынке, прямые соглашения с провайдерами, что обеспечивает лучшие цены и условия для наших клиентов. Colibri позволяет с легкостью управлять бронированиями, изменять их по мере необходимости и получать актуальные данные об изменениях в расписаниях и ценах.

Будет ли совершенствоваться Colibri?

Мы постоянно стремимся к улучшению и расширению возможностей нашей платформы. В обозримом будущем мы планируем внедрить ряд новых функций, таких как интеграция чат-ботов и использование искусственного интеллекта для автоматизации многих процессов. Это позволит клиентам еще быстрее получать нужную информацию, а также осуществлять бронирование с помощью простых и понятных команд в мессенджерах и на сайте.

Чат-боты, например, будут способны незамедлительно отвечать на типовые вопросы, помогать в выборе авиаперевозок и отелей, а также предоставлять важную информацию о статусе бронирования. Мы уверены, что такая

интеграция сделает процесс выбора еще более эффективным и доступным, избавив менеджеров от рутинных задач, позволяя им сосредоточиться на более важных аспектах бизнеса.

К тому же использование искусственного интеллекта позволит анализировать предпочтения пользователей, что, в свою очередь, обеспечит выдачу более персонализированных предложений для каждой компании. Идея состоит в том, чтобы создать не просто платформу, а полноценного помощника по организации поездок, который будет учитывать все аспекты бизнеса и воспринимать потребности клиента как свои приоритетные задачи.

Также мы уделим внимание расширению географии предоставляемых услуг. Открытие новых офисов в Казахстане и Кыргызстане — это только первый шаг. Мы стремимся охватывать больше рынков и работать с новыми авиакомпаниями и отелями, чтобы предложить нашим клиентам еще более широкий спектр услуг и маршрутов. Мы уверены, что нас ждут большие перспективы, и с каждой интеграцией Colibri будет становиться все более совершенной и функциональной.

В 2025 году рынок ждут новые вызовы: рост цен на авиабилеты и отели, беспрецедентно высокая ключевая ставка ЦБ и другие факторы. Насколько ваша компания готова справляться с ними?

Во-первых, мы всегда ориентировались на долгосрочные партнерские отношения с авиакомпаниями и отельными сетями. Мы активно ведем переговоры о специальных тарифах и условиях, что позволяет нам установить конкурентоспособные цены даже в условиях рынка, где наблюдается рост затрат.

Во-вторых, мы также внедряем новые инструменты, такие как использование аналитических платформ для прогнозирования и формирования реальных бюджетов для поездок. Это позволяет нашим клиентам заранее оценивать потенциальные затраты и корректировать свои командировочные бюджеты, что особенно важно в условиях нестабильности.

Третьим важным направлением работы является поддержка гибкости планирования поездок. Мы понимаем, что может потребоваться изменение дат и условий поездок, поэтому организуем для наших клиентов возможность обмена билетов или бронирования с минимальными штрафами. Это повышает общую лояльность и доверие со стороны корпоративных клиентов.

Кроме того, мы активно следим за тенденциями онлайн-обслуживания и стремимся внедрить сервисы, которые позволят сократить время ожидания и улучшить взаимодействие с клиентами. Все эти меры направлены на обеспечение максимального комфорта и информационной безопасности для наших клиентов в условиях меняющегося рынка. Мы уверены, что «Агентство Авиа Центр» будет способно адаптироваться к вызовам 2025 года с уверенностью и профессионализмом. **ТБ**



«Мой агент» — мы находим решение для вашего бизнеса

Компания «Мой агент» на рынке с 2013 года. Ее решения используют тысячи профессионалов турбизнеса. В чем их уникальность, как удастся ее поддерживать на протяжении стольких лет, рассказывает генеральный директор компании **Виктория КИЗИМОВА**.

Виктория, в чем привлекательность решений «Мой агент»? С помощью современных технологий мы предоставляем возможность нашим партнерам решать их собственные задачи, связанные с оформлением авиабилетов, жд-билетов, отелей и страховых продуктов.

Ваши клиенты — это турагентства?

Так было в самом начале работы «Моего агента». На сегодня примерно одинаковую долю в продажах компании составляют турагенты, туроператоры и ТМС-компании, примерно по 30% каждая группа, а еще 10% — ОТА.

Разные партнеры используют разные инструменты от Моего агента.

Основной технологический интерфейс для турагентов — на сайте myagent.online.

11 лет назад, когда электронный билет стал привычным для отрасли документом, оформление авиа- и железнодорожных билетов перестало быть уделом избранных сертифицированных кассиров. Любой тревел-менеджер, заключив договор и оформив доступ к myagent.online с интуитивно понятным интерфейсом, получал возможность без сложного обучения оформлять туристические услуги круглосуточно. Для туристических агентств, кроме удобного и простого интерфейса, важной была и остается возможность в едином интерфейсе получить доступ к оформлению билетов на 700 авиакомпаний мира, в рублях. Перевозчики всех типов — классические, лоукостеры, чартерные авиакомпании — доступны к бронированию.

Мы стараемся сохранить единообразие клиентского опыта, независимо от того, какие технические сложности за этим стоят. Простой пример: при бронировании авиабилетов на рейсы классических перевозчиков дается время на оформление билета, тайм-лимит, а вот лоукост-перевозчики такой технической возможности не предоставляют.

Мы сами создаем этот тайм-лимит и в случае изменения цены берем разницу на себя в определенных пределах.

С вами в основном работают турагентства, у которых нет профессиональных авиа- и жд-кассиров?

Напротив. Среди наших партнеров-турагентов велика доля компаний с профессиональными авиакассирами. Почему они выбирают «Мой агент» для сотрудничества?

Во-первых, прошли те времена, когда достаточно было быть ИАТА-аккредитованным агентом и агентом ТКП и прямым агентом авиакомпании, чтобы предоставлять клиентам полный контент. Сегодня для поддержания конкурентоспособности контента «Мой агент» имеет порядка 100 договоров, две трети из которых — это прямые договоры с перевозчиками и треть — договоры с иностранными партнерами — консолидаторами. Заключение такого количества договоров требует массы времени, а поддержание подобного портфеля — колоссальных денежных средств в качестве депозитов и гарантий.

Во-вторых, профессиональные авиакассиры сейчас редкость. Раньше такой профессии обучали «Амадеус», ТКП, компании-консолидаторы. Сейчас в России практически не осталось ни одного полноценного учебного центра. Конкуренция за кадры высокая, поэтому многие наши партнеры идут по пути сотрудничества с нами, обучают своих тревел-менеджеров работе с бронированиями авиабилетов и других услуг.

Расскажите о вашем сотрудничестве с туроператорами.

Основной технологический интерфейс для этой группы наших партнеров — наш АПИ и наши технологические интеграции с туроператорскими бэк-офисными системами «САМО-Софт» и «Мастер-тур». Основным продуктом наших партнеров-туроператоров являются турпакеты. Сейчас, когда глубина бронирования минимальна, а планировать на длительный срок чартерные программы рискованно, практически каждый туроператор формирует динамические пакеты

на базе регулярных рейсов. Расчет динамических пакетов «на лету» имеет свои технологические вызовы. Прежде всего, это огромное количество запросов к системам бронирования. Если все запросы агентов, которые они в поисках пакетов отправляют, например, на сайт sletat.ru, будут попадать в системы бронирования, то можно даже нарушить стабильность работы их серверов. Чтобы этого не произошло, «Мой агент» на своей стороне формирует специальный кэш данных для туроператорских пакетов, делая возможным быстрый и довольно точный расчет конечной цены турпакета. Благодаря тому, что ресурсом «Мой агент» пользуются тысячи туристических компаний, мы сохраняем много данных и даем их использовать своим партнерам на коммерческой основе. На сегодня этой услуге практически нет аналогов в России по наполнению и стоимости.

Многие наши партнеры-туроператоры выходят на рынки стран Центральной Азии. «Мой агент» имеет свое представительство и сформированный портфель авиа- и жд-контента в Казахстане. Это позволяет нашим партнерам развиваться на новых рынках быстро и на знакомых технологиях. Сокращение времени входа на новый рынок — еще одна ценность сотрудничества с нами.

Чем привлекает «Мой агент» ТМС или бизнес-трэвел агентства?

«Мой агент» интегрирован в основные решения, которые используют ТМС компании — «Кортеос», «Ракета», Nemo.Travel. Кроме технологий, ценность нашего партнерства с ТМС лежит в плоскости обеспечения доступности контента на самых конкурентных условиях. Авиакомпании интенсивно мигрируют из одной системы бронирования в другую, активно предлагают прямые интеграции по протоколу NDC. Для авиакомпаний прямые интеграции означают снижение расходов на дистрибуцию в разы, но для всех игроков рынка любая новая интеграция становится головной болью. Я уже говорила о том, что «Мой агент» имеет 100 договоров с поставщиками и авиакомпаниями. Практически за каждым таким договором стоит прямая интеграция. Каждая прямая интеграция может стоить в среднем 3-4 млн рублей, не считая постоянных расходов на под-

держку этих интеграций. Очевидно, что если ТМС-компания оформляет, скажем, 100 000 билетов в год, 50 прямых интеграций ей не потянуть, даже если в штате есть собственные разработчики. Поэтому многие ТМС-компании приходят к нам за разнообразием и конкурентоспособным контентом.

Какие новые решения вы готовы предложить партнерам?

Партнерам, у которых есть собственная агентская сеть, или корпоративные клиенты, мы предлагаем наш новый продукт White Label. Он особенно актуален для компаний, у которых нет собственной разработки. Основная идея продукта — предоставление всего функционала «Моего агента» — под брендом партнера. Кроме всех преимуществ, которые заложены в принцип использования WL, мы даем и дополнительную ценность — возможность использовать не только наши контракты с авиакомпаниями, но и собственные контракты наших партнеров с перевозчиками. Ведь многие наши крупные партнеры имеют прямые договоры с «Аэрофлотом», S7 и другими, почему бы не совместить независимость, которую дают собственные контракты, и технологии, которые дает «Мой агент»? Предлагаю запросить стоимость использования WL, вы удивитесь, насколько она демократична. При любом количестве оформленных билетов цена будет ниже зарплаты даже одного разработчика.

Если у наших партнеров имеется собственное онлайн-решение, собственная команда разработки, но скорость разработки прямых подключений оставляет желать лучшего, для таких технологичных партнеров мы предлагаем наш MyTicketer — это фактически использование нашего АПИ, наших веб-сервисов под контрактами наших партнеров. Больше не нужно интегрировать все NDC подряд, достаточно один раз интегрировать АПИ «Моего агента» и заключать прямые договоры с авиакомпаниями.

Всякий раз, когда я разговариваю с партнером, я задаю один и тот же вопрос: какую задачу вы хотите с нашей помощью решить? Мы не продаем авиа- или жд-билеты, отели и страховки, мы находим технологичные решения для любого из наших партнеров, которые соответствуют его потребностям. **TE**



Наша миссия — создавать и доставлять инновации для индустрии путешествий

МойАгент

ДЕМЛИНК смело смотрит в будущее

О прошлом, настоящем и будущем этой компании в эксклюзивном интервью ТБ рассказала **Светлана СМОЛИНА**, директор ДЕМЛИНК по продажам и маркетингу.



Светлана, компания ДЕМЛИНК — одной из первых создавала онлайн продукт на российском рынке делового туризма. Позволим себе небольшой экскурс в историю: как все начиналось?

Компания «Демлинк» стояла у истоков создания первых в России онлайн-сервисов для организации командировок и мероприятий в далеком 2010 году. В то время сам продукт был новинкой и возможность управлять потоком заказов тревел-услуг казалась огромным шагом вперед.

Были опасения, что человеческое общение сократится до минимума и пользователю придется остаться один на один с онлайн-системой. К продукту присматривались и радостно соглашались тестировать новинку в основном люди до 30 лет.

15 лет спустя у пользователей совсем иные ожидания от онлайн-технологий. За эти годы подросло поколение Z. Если в начале создания онлайн-продукта стояло поколение Y, «миллениалы» — ориентированные на общие ценности и блага, оптимисты и гуманисты, ценящие технологии, то пользуются продуктом уже подрастающие «зумеры». Это молодые люди, которые, согласно новейшим маркетинговым исследованиям, проводят до 8 часов в день в интернете и уже не мыслят своей жизни без подобных приложений-помощников.

В итоге преимущества новинки были оценены по достоинству?

Безусловно. Как на стороне пользователя, так и на стороне бизнес-тревел агентства онлайн-продукт меняет технологию работы, позволяет оптимизировать рутинные процессы, освобождая время и место для других, более творческих задач.

Мы все с вами являемся пользователями того или иного онлайн-продукта: банковские приложения, приложения для чтения книг и прослушивания музыки, маркетплейсы, новости. Каждый второй человек подпишется под фразой «в телефоне вся моя жизнь».

И все, что мы хотим при использовании приложений — это удобства и простоты применения, минимум временных затрат и максимум «дружелюбности» и кастомизации продукта.

Что вы имеете в виду под кастомизацией онлайн-продукта?

Онлайн-продукт сегодня ориентируется на личные предпочтения конечных пользователей. Еще вчера было достаточно, чтобы онлайн-продукт предлагал основной функционал,

заказ всех услуг и их контроль в одном окне, и, конечно, работал безупречно технически.

Сегодня DEMLINK ONLINE позволяет самостоятельно выписать авиа- и железнодорожные билеты, комбинировать сложные маршруты, выбирать отели, используя поиск лучшей стоимости проживания и сравнивая между собой различные предложения, помогает заказать сопутствующие услуги, бережно хранит базу клиентских данных, предупреждает об ошибках в случае создания дублей командировок и ошибочного выбора документов, и наконец, дает возможность отчитаться по командировке закрывающими документами.

В стремительно меняющемся мире технологий команда ДЕМЛИНК смело смотрит в будущее. Мы создаем продукт, который будет учитывать личные предпочтения пользователей. Не хочется раскрывать все секреты, ведь создание уникального продукта — это большой интеллектуальный труд, который тут же возьмут на заметку коллеги-конкуренты.

И все же, можно чуть-чуть приоткрыть некоторые секреты?

Мы обязательно расскажем обо всем подробнее в свое время. Приоткрыв занавес, давайте представим себя сотрудником, который регулярно находится в служебных командировках, переезжает из аэропорта в аэропорт, оказывается в незнакомых городах, в других странах и в разных часовых поясах. При этом он один на один вынужден справляться со всеми сложностями в незнакомом месте и не забывать о своей бизнес-задаче, ради выполнения которой он и пустился в путешествие.

Для кого-то это сложные переговоры, для кого-то это съемка репортажей с места событий, для кого-то это настройка сложного оборудования. Все зависит от отрасли и специфики работы организации. Это роль, которую выполняет человек на работе. При этом в любой ситуации человек остается человеком и зачастую выполнение его основной бизнес-задачи зависит от того, насколько комфортны условия его работы, как быстро ему удастся адаптироваться.

Искусственный интеллект позволяет проанализировать предпочтения бизнес-путешественников и предложить в индивидуальном порядке каждому ту рекомендацию, которая будет нужна.

Например, можно интегрировать в онлайн-систему приложение по управлению стрессом. Это может быть выбор программ по медитации и глубокому дыханию.

Другой пример, вы в незнакомом городе остановились в отеле 4*. Вам нужно встретиться с партнером в ресторане неподалеку от отеля. В отеле отсутствует служба консьерж, а сотрудники ресепшен заняты заселением гостей. Вам удобно будет, чтобы онлайн-продукт при бронировании предложил рестораны неподалеку от отеля?

Онлайн система может предложить бронирование развлечений, рассказать о скрытых достопримечательностях и подгрузит отзывы местных жителей.

Можно продолжать обсуждать все плюсы такого подхода. Важно, чтобы путешественники ощутили комфорт, заботу о здоровье и смогли во время поездки лучше узнать страну, город и его достопримечательности.

Основной фокус изменений продукта нацелен на комфорт и здоровье сотрудников?

В том числе. Счастливый сотрудник — успешный сотрудник! Счастливые, здоровые люди более успешны в переговорах. Они вызывают расположение и доверие собеседника.

Счастливые сотрудники лучше работают, более продуктивны и креативны, они более замотивированы и возвращаются на работу с новыми силами и идеями.

И что важно, они более лояльны. Для работодателя это означает снижение текучести кадров, меньшие затраты на найм и обучение новых сотрудников, меньше перерывов в работе, вызванных адаптацией новых сотрудников.

Мы правильно понимаем, что забота о людях становится тенденцией?

Да, концепция «рабочей поездки», в которой люди едут в отпуск, но работают во время поездки, существует уже много лет.

Новым трендом стали поездки, в которых сотрудники едут в командировку и остаются на несколько дней отдыха. Неслучайно в индустрии бизнес-тривел появилось такое понятие, как BLEISURE = business + leisure. В такой поездке можно добавлять дополнительные дни в начале или в конце деловой поездки, совмещать деловые задачи и отдых во время поездки, тем самым предлагая сотрудникам дополнительный отдых и релаксацию до или после погружения в работу.

Согласно последним исследованиям, более 40% деловых поездок в мире продлеваются. Эта тенденция продолжает набирать обороты, что обусловлено такими факторами, как изменение графика работ и стремление к большему

С какими вызовами вы столкнулись?

По мере того, как подобная практика набирает популярность, становится крайне важным эффективно решать технические и юридические аспекты, находить возможности интегрировать ее в корпоративную политику.

Хотя концепция может показаться на первый взгляд простой, ее реализация может существенно отличаться в разных компаниях.

Сейчас этот вопрос решается в Incentive поездках MICE. Многие деловые мероприятия проводятся в конференц-залах и у участников нет времени и возможности для знакомства с достопримечательностями. Incentive поездка позволяет совмещать деловое мероприятие и знакомство с культурой и традициями страны.

А мы продолжаем работать над тем, чтобы онлайн-продукт ДЕМЛИНК позволял командированным сотрудникам совмещать деловую поездку и отдых.

Светлана, спасибо больше за интервью. Ваша команда амбициозна и полна решимости. Мы желаем вам успехов во всех начинаниях!

Спасибо! Мы ценим наших клиентов и верим в наших сотрудников, а также в успешную реализацию самых передовых идей. 



140 миллионов — не предел

Рекорд роста внутреннего туризма в прошлом году может быть побит уже в самое ближайшее время, считает **Сергей РОМАШКИН**, генеральный директор туроператора «Дельфин». И называет факторы — те, которые могут способствовать этому, и те, которые могут помешать.

В последние годы рынок внутреннего туризма стремительно растет. Согласно статистике, его объем в 2024 году достиг рекордных 92 млн поездок. Наш ваш взгляд, есть ли потенциал для дальнейшего роста?

Отрасль быстро растет, опережая темп роста экономики в целом, расширяется география поездок, появляются новые виды туризма (избинг, астрономический туризм). Уверен, турпоток в целом уже превысил 100 млн поездок в год, если считать туристов в частном секторе. Нет сомнений, что запланированная в рамках национального проекта цифра 140 млн в 2030 году будет достигнута.

Второй год отрасль работает под управлением Минэкономразвития. Как вы считаете, что удалось его руководству?

Мне кажется, что Минэку удалось сформировать условия для серьезного роста инвестиций в туристическую отрасль,

стимулировать строительство инфраструктуры по всей территории России.

Активно ведется законодательная работа, готовится новый закон о туризме. Все участники отрасли могут участвовать в диалоге с командой Минэка. Работать с министерством интересно. Я бы поставил «5» за эти два года.

Сергей, пожалуйста, дайте анализ географии внутреннего турпотока. Какие регионы и города входят в Топ-10? Что изменилось по сравнению с 2023 годом?

Изменения невелики и касаются второй половины рейтинга. Регионы-лидеры сохранили свое положение.

Краснодарский край, Москва и Санкт-Петербург — в первой тройке. Далее идут Крым, Подмосковье, Татарстан. Кавминводы, Калининградская область, Дагестан и Байкал замыкают десятку самых посещаемых регионов страны.

Была ли некая особенность спроса на внутренние поездки в ушедшем году?

Нас удивил в этом году очень ранний спрос на летние туры. В январе-феврале продаж было намного больше, чем в июне-июле. Довольно стабильный курс доллара, который существенно влияет на зарубежные поездки россиян, позволил всем желающим съездить за рубеж, и влияние выезда на наш рынок было минимально. Проблемы с железнодорожными билетами и высокие цены на авиаперелеты «пересадили» наших туристов в автомобили, и более 60% поездок по России были именно автомобильные. Неожиданно лучшую динамику по турпотоку показал Крым. По разным оценкам, рост составил 25-40% к 2023 году.

Внутренний туризм можно условно разделить на два больших сектора: пляжный и экскурсионный. Как развивается рынок экскурсионных поездок по России? Какие направления были бестселлерами в прошлом году?

Основные направления экскурсионного туризма: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Золотое кольцо, Калининград. Новые «звезды» здесь не появились. Если раньше интересы туристов и наши программы были чисто познавательными, «музейными», то сейчас многие приезжают в города просто побыть, походить, провести время. Здесь безусловный лидер Москва. Город быстро развивается как туристическая столица, на карте появились новые интересные локации, новые общественные пространства. Если лет 10 назад туристы шли только по маршруту: Кремль - Оружейная палата — Третьяковская галерея — Воробьевы горы, то сейчас они с удовольствием посещают Москва-Сити, парк Зарядье, Северный речной вокзал, ВДНХ, канатную дорогу в Лужниках.

Москве удалось «диверсифицировать» свои туристические локации, гости не заполняют только небольшой исторический центр города, как мы это видим, например, в Петербурге, а «осваивают» Москву целиком.

В Москве — лучшие рестораны, магазины, театры. Музейная составляющая поездки по-прежнему присутствует, но уменьшается год от года.

В чем основные проблемы рынка, что сдерживает его рост?

Проблем три: новые отели, транспорт, рост цен. Основные усилия власти направлены на поддержку инфраструктурных про-

ектов. Субсидируются кредиты на строительство отелей, парков развлечений, горнолыжных курортов. Инвестиционная активность на нашем рынке высока, но темпы нового строительства уже несколько лет отстают от роста турпотока. Думаю, еще три-четыре года мы проживем в условиях дефицита отельных мест и курортов. В России реализуются сотни инвестиционных проектов, осталось дождаться их завершения. Основной транспорт на нашем рынке — автомобиль. Это, наверное, в перспективе не очень правильно, а кроме того, существенно ограничивает географию поездок (1000–1500 км от места проживания туриста). Нужны новые железные дороги, скоростные поезда, ограничение стоимости авиаперелетов, которые сейчас растут быстрее инфляции и быстрее отельных цен. Рост цен на отельные услуги продолжится, и это создает отток туристов в частное размещение, где цены ниже. В целом складывается такой портрет туриста: он приезжает на своем авто в Анапу, живет в квартире или гостевом доме, возможно, и готовит сам...

Какие курорты откроются в этом году?

И в прошлом году в России открылись сотни новых отелей, большинство из них — в Краснодарском крае. Что касается больших курортов, крупных проектов (Новая Анапа, Каспийский кластер), здесь работа в самом начале. Но как говорил классик: один практический шаг важнее дюжины программ. Небольшими шагами мы скорее достигнем цели, чем в ожидании мегапроектов.

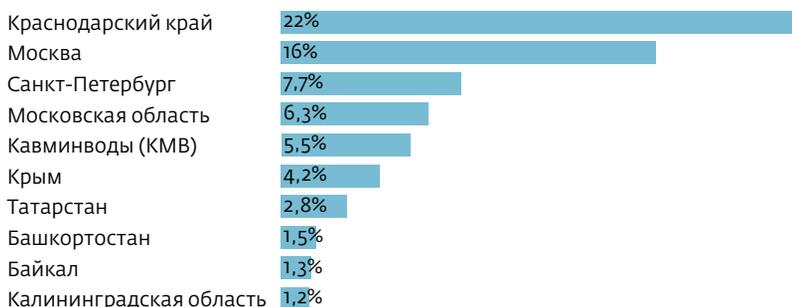
Ваш прогноз развития рынка путешествий по России в 2025 году и последующие 2–3 года.

Думаю, рост рынка продолжится, но не такими рекордными темпами. Рассчитываю в 2025 году на 5–6% прироста в поездках туристов. Замедление темпов роста необходимо: оно позволит сбалансировать спрос и предложение, стабилизировать цены. А там и новые проекты будут завершены. **TE**



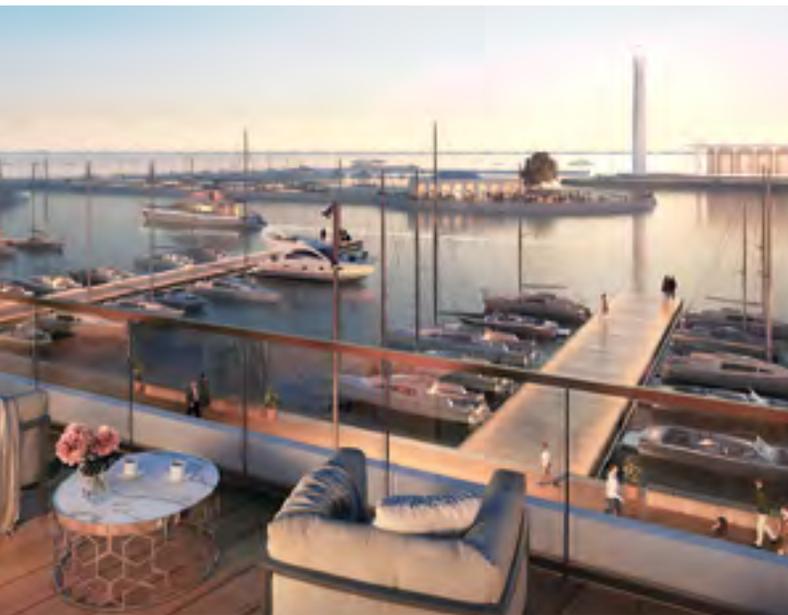
ТОП-10

РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ПРИЕМУ ВНУТРЕННИХ ТУРИСТОВ



КАЗАНЬ МАРИНА: новый курорт на Волге в Татарстане

Уникальный курорт на Куйбышевском водохранилище скоро добавит новые краски в туристический облик Казани. «Казань марина» станет отправной точкой для тех, кто приезжает полюбоваться красотами столицы Татарстана, природными памятниками в окрестностях, а также одним из портов Великого Волжского пути.



«Казань марина» будет находиться в 60 км от Казани, на берегу Куйбышевского водохранилища. Само водохранилище находится на Волге и является крупнейшим в Евразии и третьим по площади в мире, то есть это огромный и разнообразный водный ландшафт. Длина водохранилища по Волге составляет 510 км, наибольшая ширина 40–44 км в устье реки Камы. Водохранилище было создано в 1955–1957 годах в результате строительства плотины Волжской (ныне Жигулевской) ГЭС.

Ключевая цель развития туристской территории «Казань марина» – это создание первого в Республике Татарстан комплексного всепогодного загородного курорта на базе водного потенциала Куйбышевского водохранилища, которое давно уже считается значимым региональным центром летнего туризма. Курорт ориентирован на широкий круг отдыхающих: семьи с детьми, молодые пары, групповые туристы, бизнес-группы, любители разных видов спорта, в том числе, конечно, яхтенного. Планируется, что туристы будут приезжать как с ночевкой, так и на один день. Также курорт ожидает экскурсантов, прибывающих на круизных судах.

Поблизости от курорта находятся такие достопримечательности региона, как Волжско-Камский заповедник, кинопоселок Семрук, гипсовые штольни и пещера Юрьевская, гора Лобач и другие. Курорт станет одним из центров межрегионального туристического маршрута «Великий Волжский путь».

Мастер-план курорта разработан Туризм.РФ и был утвержден в сентябре 2023 года. Комплексный проект «Казань марина» станет первым центром с маринной полноты цикла, построенным в России за последние 30 лет. Помимо отелей предусмотрено строительство центральной площади и набережной для прогулок с ресторанами и магазинами. Будет арт-объект «МАЯК» с павильоном для проведения праздничных мероприятий, детский досуговый центр, открытый бассейн в спа-комплексе и многое другое. Вместимость марины: 300 яхт на воде и 500 яхт на берегу в течение всего года.





Будущий курорт «Казань марина» признан приоритетным инвестиционным проектом, что позволит предоставлять дополнительные льготы инвесторам при реализации проекта. Ключевые меры поддержки, в числе которых льготное кредитование и субсидирование строительства обеспечивающей инфраструктуры, обеспечат эффективную реализацию проекта. Значительный эффект получит экономика региона: будет создано около 1 900 новых рабочих мест.

На площади 72,8 гектара планируется создать девять инвестиционных лотов с гостиницами различных категорий.

Для пяти лотов – инвесторы уже определены. Перечень свободных инвестиционных лотов доступен на портале Туризм.РФ. (<https://xn--g1abnn-jg.xn--p1ai/territories/kazan-marina/>) Согласно мастер-плану, совокупный гостиничный фонд составит 1250 номеров.

Общий объем инвестиций оценивается в 24,2 млрд рублей, из них 15,5 млрд – туристская инфраструктура и 8,7 млрд – обеспечивающая.

Территория станет новой точкой притяжения в регионе, после сдачи в эксплуатацию объект сможет принимать до 620 тысяч туристов в год.

В настоящее время планируется приступить к проектно-изыскательским работам и подготовить необходимую градостроительную документацию. Все объекты проекта «Казань марина» планируют одновременно запустить в 2028 году. Безусловным преимуществом станет и транспортная доступность курорта: около 30 минут от аэропорта Казани, примерно один час на машине от города или два часа по воде на яхте.



ЗАПОВЕДНИКИ ВЕСНОЙ

Зачем ехать в заповедник весной? Конечно же, ради прекрасной поры цветения. Но помните: любоваться, не срывая, уносить с собой из леса впечатления и фотографии, воздерживаться от покупки диких растений – вот правила, соблюдение которых позволит сохранить сказку. Еще один заповедный вид туризма весной – бердвотчинг – наблюдение за птицами.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «СОЧИНСКИЙ»

С весной традиционно ассоциируется мимоза или акация серебристая. В Австралийском отделе Дендрария Сочинского нацпарка есть целая аллея серебристой, а всего на территории парка растут 50 этих экзотических деревьев. Любоваться цветением мимозы можно вплоть до апреля. Кроме мимозы в парке Дендрарий цветут и удивительно пахнут жимолость, магония, камелия, хеномелес, нарциссы, цикламены, виолы. В Сочи произрастают пять видов подснежников, каждый из которых является эндемиком. Все они включены в Красную книгу.

 www.npsochi.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «ХВАЛЫНСКИЙ»

Первые цветы в нацпарке «Хвалынский» (Саратовская область) появляются, как только сходит снег. Прогуливаясь по тропам, можно полюбоваться ветреницей лютиковой, увидеть куртины адониса весеннего, примулы, ландышей, покрытый желтыми соцветиями копеечника меловой склон. Цветение прострела раскрытого и фиалки удивительной можно увидеть на экотропе «Заповедный край». Маршрут проходит по хребту меловой горы Богданиха, покрытому хвойным лесом из реликтовых меловых сосен и растений-кальцефилов.

 www.nphvalynskiy.ru



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ»

В апреле на Верхнеуазский водно-болотный комплекс национального парка «Лосиный остров» (Московская область) активно возвращаются водоплавающие птицы: озерная и серебристая чайки, лысуха, хохлатая чернеть, кряква обыкновенная. Птицы сразу приступают к гнездованию. В нацпарке можно совершить «восхождение» на орнитологическую вышку. Специальная техника – бинокли и подзорные трубы помогут туристам рассмотреть пернатых. В мае начинаются экскурсии на моторафте по самым живописным местам нацпарка в сопровождении профессионального орнитолога.

 www.losinyiostrov.ru



БОГДИНСКО-БАСКУНЧАКСКИЙ ЗАПОВЕДНИК

Главный цветок Богдинско-Баскунчакского заповедника (Астраханская область) – тюльпан. Периоды цветения тюльпанов обычно приходится на середину апреля. Первым начинает цвести многочисленный и распространенный – двуцветковый тюльпан (народное название «Подснежник»). Далее начинается период цветения краснокнижного тюльпана Биберштейна (Южный). Цветение краснокнижного тюльпана Шренка зависит от температуры воздуха. При резко потеплении тюльпан буквально за один день покрывает степь разноцветным ковром из красных, желтых, фиолетовых и даже темно-синих, почти черных цветков.

 www.bogdozap.ru



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «ПЛЕЩЕЕВО ОЗЕРО»

С середины апреля до начала июля у туристов востребованы экскурсии по цветущему Дендрологическому саду Национального парка «Плещеево озеро» (Ярославская область). Здесь можно найти растения из разных уголков земли: Северная Америка, Крым и Кавказ, Дальний Восток, Азия, Сибирь, Европа. В дендрарии цветут яблони, груши, миндаль, форзиции, скумпии, абрикос, алыча, сакура. Интересно посетить Дом травницы и Аптекарский огород, где в высокие грядки высажены лекарственные растения. В самом нацпарке на экотропе «В гостях у серой цапли» с середины июня до середины июля можно увидеть цветение орхидных: любки двулистной, пальчатокоренников.

 www.pleshevo-lake.ru



СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ЗАПОВЕДНИК И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «АЛАНИЯ»

В Северо-Осетинском заповеднике рекомендуем отправиться по тропе к Цейскому леднику. Весной на маршруте к Цейскому леднику еще лежит снег. Но вдоль тропы уже расцветают ранние весенние растения: пролеска сибирская, селезёночник, подбел гибридный и оригинальный красивый кустарник - волчье лыко, или лесная сирень. Деревья и кустарники покрываются первой нежной листвой ярко-зеленого цвета. Эту фазу леса называют «зелёная дымка». На маршруте можно полюбоваться краснокнижными видами – елью восточной и пихтой кавказской. В конце апреля распускается рододендрон кавказский. Он цветёт с середины мая по июнь.

 www.alaniazapoved.ru



ЗАПОВЕДНИК «РОСТОВСКИЙ»

Флора заповедника «Ростовский» насчитывает более 400 растений, среди которых девять занесены в Красную книгу России. И в первую очередь – это тюльпан Шренка. Тюльпаны Шренка можно увидеть на экотропе «Лазоревый цветок», которая расположена в охранной зоне заповедника, на склонах соленого озера Лопуховатое. На тропе можно познакомиться с озером в целом, наблюдать на кормежке куликов, уток, чаек. Встречаются жаворонки, степные тиркушки, чибисы. Тропа функционирует с апреля по июнь и с сентября по ноябрь. В связи с высокими летними температурами экскурсии с июня по сентябрь не проводятся.

 www.rgpbz.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «ШУШЕНСКИЙ БОР»

На территории Перовского кластера национального парка «Шушенский бор» под лучами весеннего солнца распускаются прострелы. На территории равнинного участка национального парка растет четыре вида этих раннецветущих растений. Они раскрывают свои разноцветные лепестки постепенно, формируя яркий орнамент. Прострелы – многолетние растения семейства лютиковых, цветение продолжается с апреля по июнь. С весной в национальный парк «Шушенский бор» возвращаются перелётные птицы: чёрные коршуны, галки, сибирская завирушка, зяблик, повсюду слышны их трели. Вскоре у многих из них наступит самый важный период – период гнездования.

 www.sayanzapoved.ru



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «МЕЩЕРСКИЙ»

В национальный парк «Мещерский» в Рязанской области приезжают, чтобы увидеть сон-траву или, как ее еще называют, прострел раскрытый. С середины апреля по сосновым борам, на пригорках появляются сине-фиолетовые колокольчатые цветы на пушистых стебельках. Удивительно, но сон-трава может цвести даже при температуре, близкой к нулю. Если вдруг непогода, цветок сложит лепестки и наклонится к земле, как будто задремлет. В мае-июне на стебельках вместо синих цветов можно увидеть пушистые шары. Это созревший плод – многоорешек. Насладиться этими удивительными растениями можно на тропе Паустовского.

 www.park-meshera.ru

АСТРАХАНСКИЙ БИОСФЕРНЫЙ ЗАПОВЕДНИК

В Астраханский биосферный заповедник любители природы приезжают, чтобы увидеть красоту цветения астраханских пустынь. Наиболее яркие представители флоры – тюльпаны, ирисы, маки. В заповеднике можно увидеть и цветение других растений: астрагалы, аистника и тамариска и, конечно, астраханской сирени. В Астраханской области произрастает мак песчаный. Эти дикие растения ежегодно украшают пустынные территории региона красными коврами. Дикий мак отцветает очень быстро, а затем семена разносятся ветром. В поездке также можно увидеть нерест рыбы в полях, птиц в дельте Волги.

 www.astrakhanzapoved.ru



Главные гастрофестивали России

Апрель — декабрь 2025



ФЕСТИВАЛЬ КОРЮШКИ «КОРФЕСТ»

19–20 апреля

Чукотка

Масштабный культурно-спортивный праздник Чукотского автономного округа, который собирает более 2,5 тысячи участников и гостей. Вас ждет насыщенная культурная программа с участием национальных этнических коллективов, спортивные состязания, например, чукотская борьба «Тэйкэв», а также гастроплощадка, где можно попробовать блюда местной кухни.
<https://korfest.chukotka.travel>



ГАСТРОФЕСТИВАЛЬ «ПАПОРОТНИКРАБ»

14–22 июня

Петропавловск-Камчатский

Уникальная возможность испытать новый гастрономический опыт и отправиться в путешествие в Камчатский край. Гостей фестиваля ждет насыщенная культурно-развлекательная и деловая программа с лекциями, выставками и мастер-классами. Специально для фестиваля разработан маршрут по лучшим ресторанам полуострова.

<https://paporotnikrab.ru>



GASTREET — INTERNATIONAL RESTAURANT SHOW 2025

2–7 июня

Сочи, курорт Красная Поляна

Десятый, юбилейный гастрофестиваль GASTREET порадует своих участников насыщенной деловой программой и яркими шоу. В программе лекции с историями успеха и вдохновляющим опытом, мастер-классы от известных шеф-поваров, «посиделки со звездой» в «коворкинге» и самый «вкусный» забег страны «Run&Eat».

<https://gastreet.com>

ФЕСТИВАЛЬ «ЧАБРЕЦ — ЗАПАХ РОДИНЫ»

7 июня

Ростов-на-Дону

Чабрец считается символом Донского края. Фестиваль состоится в казачьем хуторе Богураев Белокалитвинского района. Гости смогут попробовать блюда с чабрецом, в том числе блюдо донских армян «хашх-берек» — пельмешки, которые посыпали в старину чабрецом, и посетит ярмарку, где местные фермеры предложат свою продукцию.

<https://vk.com/club228805552?ysclid=m6rps67vlw443788325>



ФЕСТИВАЛЬ «В СИБИРИ — ЕСТЬ!»

11–13 июля

Новосибирск

Масштабный гостротуристический фестиваль на Михайловской набережной, который познакомит вас с сибирским гостеприимством и местной кухней. В программе гастрономического фестиваля деловой форум, Всесибирский фудкорт и ярмарка. А главное — большое кулинарное соревнование для детей, любителей и профессионалов. В фестивальных мероприятиях участвует более 300 тысяч жителей области и гостей.

<https://horecasiberia.ru>



ГАСТРОФЕСТИВАЛЬ «БОРГОЙСКАЯ БАРАНИНА»

21 июня

Атаган-Булаг, Республика Бурятия

Каждый гость фестиваля сможет узнать вкус мяса, которое издавна славится своими вкусовыми качествами и подавалось к царскому столу. В программе гастрешоу от монгольских шеф-поваров, rodeo, выступления музыкантов, прогулки по боргойской степи на воздушном шаре, катание на лошадях и многие другие захватывающие активности.

<https://gastro.event-buryatia.ru>

«ВКУСЫ НАРОДОВ ЗАБАЙКАЛЬЯ НА ВЕЛИКОМ ЧАЙНОМ ПУТИ»

Даты уточняются

Чита

Международный фестиваль, объединяющий традиции трёх стран — России, Китая и Монголии. Гостей ждет ресторан под открытым небом, концертная программа, мастер-классы от именитых шеф-поваров и дегустации продукции местных производителей. Уникальная часть фестиваля — блюда «Забайкальского меню», разработанные командой проекта «Гастрокэмп».



АРКТИЧЕСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ ТЕРИБЕРКА

24–25 августа

Терiberка

Ежегодное событие, посвящённое культуре и традициям Кольского полуострова. В программе мероприятия гастрономическое путешествие и дегустация блюд арктической кухни — драники с олениной, пельмени с крабом и многое другое. Гости смогут приобрести сувениры, отражающие дух Мурманской области, посетить творческие мастер-классы и насладиться живой музыкой.

<http://teriberkafest.ru>

«ЗИМА НАЧИНАЕТСЯ С ЯКУТИИ»

Декабрь. Даты уточняются

Якутск

Ежегодный фестиваль, посвященный зиме, сибирскому холоду и северному гостеприимству. Одно из ключевых мероприятий — гастрономический фестиваль «Вкус Якутии», участники которого могут попробовать гастрономические сеты из местных деликатесов, посетить гастрономические театры, мастер-классы и гастрономические ужины в ресторанах Якутска.

<https://winteryakutia.ru>



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «КОСМИЧЕСКАЯ ЕДА»

7–8 августа

Калуга

Международный фестиваль, который пройдёт уже в третий раз, покори́л умы, сердца и желудки калужан и привлек более 11 тысяч гостей. Его особенностью является синтез гастрономии, космоса и инновационных технологий. В программе мероприятия увлекательные лекции и интерактивные занятия, творческие конкурсы и «космические» дегустации!

<https://spacefoodfestival.ru>

ГОРОДСКОЙ ПИКНИК KALININGRAD STREET FOOD

5–7 сентября

Калининград

Самый авторитетный в России фестиваль уличной еды, где можно попробовать как ставшие уже классическими блюда, так и авторские экспериментальные. Традиционная Всероссийская премия «Russian Street Food Awards» найдёт своих победителей с помощью профессионального жюри.

<https://streetfoodrussia.com>

ФЕСТИВАЛЬ-ФОРУМ «БАРАН-ТАЛГАН»

Октябрь

Абакан, Республика Хакасия

В рамках фестиваля планируются различные мероприятия, включая гастробаттл шеф-поваров Юга Сибири, мастер-классы, семинары и конкурсы. На специальной площадке местные производители представят свои изделия и продукты с возможностью дегустации и покупки.

<https://vk.com/barantalgan>



ГОРОДСКОЙ ПИКНИК «ПИР НА ВОЛГЕ»

23–24 августа

Ярославль

Традиционно фестиваль проходит в одном из самых красивых и популярных мест города — на «Стрелке», где встречаются реки Которосль и Волга. Гостей ожидает море различных развлечений и активностей — это десятки точек с едой и тысячи угощений, конкурсы, мастер-классы, лектории, концерты, игротеки и кинотеатр под открытым небом. Более 150 тысяч гостей обычно посещают фестиваль.

<https://пирнаволге.рф>



Редакция ТБ благодарит за подготовку материала Леонида Гелибтермана, президента Международного эногастрономического центра, руководителя комитета по гастрономическому туризму Российского союза туриндустрии.

Фото: интернет-сайты организаторов мероприятий

Corona Travel



Corona Travel — туроператор индивидуальных путешествий с 2006 года, специализирующийся на создании уникальных маршрутов по Японии, Китаю, Южной Корее, Маврикию, Индонезии, Малайзии, Сингапуру, Мальдивским и Сейшельским островам. Для агентов предусмотрена комиссия от 10% до 12%, участие в рекламных турах, приглашения на закрытые мероприятия и индивидуальное обучение. Мы предлагаем уникальный сервис для проведения платежей иностранным принимающим компаниям и отелям по всему миру. Наша система обеспечивает прозрачность и контроль на каждом этапе. Сервис HotelPay для безопасной оплаты услуг и депозитов в зарубежных отелях с помощью виртуальных карт иностранных банков уже оценили наши клиенты.

Hotelbook



Компания — лидер в области предоставления гостиничных услуг для B2B-клиентов. Уже более 20 лет мы работаем на российском и международном рынках, предоставляя агентствам, туроператорам и маркетплейсам доступ к лучшим предложениям на рынке гостиничного контента. Мы ориентируемся исключительно на работу с B2B-сегментом. Агентства с помощью нашей компании могут моментально бронировать отели по всему миру. Мы предлагаем широкий спектр дополнительных услуг: трансферы, аренду авто, экскурсии по всему миру, гидов, бронирование столиков в ресторанах, доставку цветов в номера, тест-драйвы автомобилей и многое другое.

«АэроТур»



«АэроТур» — один из ведущих консолидаторов по авиабилетам в России, а также аккредитованный агент IATA и ТКП представляет онлайн-платформу Agent.aero, разработанную для турагентств, туроператоров и авиакасс. Компания работает в индустрии с 2006 года и обладает богатым опытом, что позволяет ей быть экспертом в своей области. Agent.aero объединяет передовые технологии для продажи авиабилетов как российских, так и международных авиакомпаний. О преимуществах платформы Agent.aero мы подробно расскажем на деловых встречах!

«Мантера Трэвел»



MANTERA TRAVEL — оператор и агрегатор туристических услуг, объединивший в себе отельную, развлекательную и экскурсионную инфраструктуры. Накопленный за годы работы в туризме опыт позволил создать меню интересных маршрутов в Сочи, Сириусе и их окрестностях, а также уникальных экскурсий по Абхазии. MANTERA TRAVEL — часть группы MANTERA, в активы которой входят горные курорты Красная Поляна, Курорт Архыз; Сочи Парк, деревня «Мандроги»; игровая зона «Красная Поляна»; отели «Сочи Парк Отель», Mantera Resort & Congress, «Богатырь», Mantera Supreme Seaside; винодельня «Шато де Талю». Такой пул партнеров позволяет создавать уникальные пакетные туры.

«Группа компаний СПЕКТРУМ»



Группа компаний «СПЕКТРУМ» — ведущий многопрофильный холдинг на российском туристическом рынке, основанный в 1990 году. Компания стала пионером в организации чартерных рейсов по популярным туристическим направлениям и продолжает задавать тренды в индустрии. В 2025 году «Спектрум» отметит юбилей — 35 лет. Выбирая «СПЕКТРУМ», вы получаете надежного партнера с богатым опытом, инновационным подходом и страстью к путешествиям. Мы готовы вдохновлять ваших клиентов на новые открытия и незабываемые впечатления по всему миру!

Туроператор «Народный»



Региональный туроператор «Народный» занимается приемом школьных и взрослых групп, а также индивидуальных туристов на Урале. Организует автобусные, железнодорожные и авиатурные из Екатеринбурга, Челябинска, Перми, Уфы, Ижевска. Размещает туристов в Татарстане, Оренбургской области и в Астане (Казахстан). Большой опыт работы позволяет подобрать наиболее подходящие программы для туристов, от эконом- до комфорт-сегмента.



Приглашаем к участию в workshop «Турбизнес»

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

1 000+ деловых встреч

80 городов России и стран СНГ и зарубежья

ВЕСНА-2025

53
серия

24–28 марта

Воронеж — Ростов-на-Дону — Краснодар — Ставрополь — Волгоград

31 марта — 4 апреля
7–11 апреля
15 апреля
17 апреля
22 апреля

Саратов — Самара — Уфа — Челябинск — Тюмень
Екатеринбург — Пермь — Ижевск — Казань — Нижний Новгород
Санкт-Петербург
Минск
Баку

ОСЕНЬ-2025

54
серия

23–26 сентября

Ставрополь — Краснодар — Ростов-на-Дону — Волгоград

30 сентября — 3 октября

Нижний Новгород — Казань — Самара — Уфа

7–10 октября
14 октября
16 октября
21–23 октября

Челябинск — Екатеринбург — Тюмень — Омск
Санкт-Петербург
Минск
Алматы — Астана

T6 Workshop
ТУРБИЗНЕС

Отдел workshop «Турбизнес»:

(495) 723-72-72

wshotels@tourbus.ru

www.tb-workshop.ru

www.tourbus.ru

<https://t.me/workshoptourbus>

Отдых все чаще бронируют в агентствах

Постоянный эксперт ТБ — **Сергей АГАФОНОВ**, генеральный директор сети «Магазины горящих путевок» подводит итоги года на рынке агентских продаж и делится прогнозами на сезон-2025.



Сергей, что бы вы назвали в числе важнейших трендов прошлого года?

Активное восстановление спроса: по моим оценкам, он теперь на уровне 80% к доковидному уровню, то есть к уровню 2019 года. Понятно, что совсем этот уровень не сравнялся, но тенденция очень хорошая. Забегая немного вперед, скажу, что в 2025 году, если не будет каких-то серьезных потрясений, мы точно достигнем допандемийных показателей.

Что еще? Полетная сетка постепенно восстанавливалась как внутри, так и на выездных направлениях, что не может не радовать, это и дало прибавку в увеличении объемов продаж.

По-прежнему растет спрос на внутренний туризм. Желающих путешествовать по России не становится меньше! В том числе участилась и покупка пакетных туров по России, которые делают туроператоры. Также росла отдельная покупка отелей через турагентов — это прямо-таки тренд 2024 года. Если совсем недавно турист сам напрямую обращался в отель, то сейчас при хороших ценах у туроператоров и агентов охотно бронируют номера у них. Это, безусловно, связано с ценой: предложения агентств выглядят предпочтительнее. Этот фактор увеличивает продажи через турагентства. Кстати, с апреля по конец августа 2024 года Россия как направление в сети МГП была на втором месте согласно «индексу горящих», который всегда можно посмотреть на нашем сайте.

ТОП-10

НАПРАВЛЕНИЙ АГЕНТСКОГО БИЗНЕСА

Турция	33,4%
Египет	20,2%
Россия	13,9%
Таиланд	11,6%
ОАЭ	6,7%
Абхазия	3,6%
Куба	2,9%
Китай	1,7%
Шри-Ланка	1,5%
Вьетнам	1,1%

Источник: МГП

Еще одна особенность 2024 года: глубина продаж значительно расширилась по сравнению с 2023 годом. Если в 2023 году в среднем она составляла 10–14 дней, то в 2024 показатель увеличился где-то до 30–40 дней. Это имеет в виду средняя глубина по всем турам и всем направлениям. Но этот показатель ярко отражает настроение путешественников: когда туристы платят заранее, это значит, что они уверены в завтрашнем дне, осознанно планируют свое путешествие. При низкой глубине продаж решение принимается спонтанно, зачастую молниеносно: сегодня решили — завтра полетели.

Как отразятся на спросе нововведения, турналог, например?

Я не думаю, что такие нововведения, как туристический налог, сильно повлияют на спрос. Спрос есть, и он растет, и его надо будет удовлетворять. Другое дело, что этот спрос может сместиться в серую зону. Чтобы не платить турналог, люди могут размещаться в квартирах, апартаментах и т.п., то есть в неквалифицированных средствах размещения. В этом плане отели могут оказаться менее привлекательными, особенно если это семья с детьми, большое количество людей. В этих случаях турналог — это ощутимые деньги.

Считаю, что рост спроса в 2025 году продолжится, мы выйдем на устойчивые продажи.

Какие тенденции вы видите в поведении туристов? Какие направления могут «выстрелить» или же, наоборот, просесть?

Я уже отметил тенденцию в поведении туристов к более продуманному бронированию. Что касается направлений, то тут я не ожидаю, что какое-то направление сильно вырастет или, наоборот, просядет. Если в той линейке направлений, куда наши туроператоры делают пакетные туры, не будут закрываться направления, то, безусловно, на первом месте будет Турция, за ними Египет, Таиланд, Арабские Эмираты. То есть предпочтения туристами уже сделаны давно. [ТБ](#)



Авиарынок: рост несмотря на проблемы

Вице-президент Российского союза туриндустрии (РСТ) **Дмитрий ГОРИН** в интервью ТБ подвел итоги работы авиаотрасли в 2024 году и рассказал об актуальных проблемах рынка воздушных перевозок.

Дмитрий, расскажите, пожалуйста, о ситуации на авиарынке.

В 2024 году динамика по отечественным авиаперевозкам была неплохой, рост составил более 5% по отношению к 2023 году. Всего российскими бортами было перевезено 111,7 млн человек: на внутренних рейсах — 84,7 млн, на международных — 27 млн человек. При этом цены на полет за рубеж за год в среднем выросли не более чем на 10%, а по ряду направлений даже снизились. Главной причиной роста цен на авиабилеты по России остается подорожание обслуживания иностранного флота и нехватка отечественных бортов.

Для снижения цен помогли бы такие меры государственной поддержки как субсидирование, скидки определенным категориям пассажиров, ввод в эксплуатацию нового российского флота и т.п.

В этом году, я думаю, будет рост авиаперевозок, несмотря на сложности, в ряду которых — инфляция, ежегодное увеличение стоимости авиационного топлива, рост расходов на фонд оплаты труда и аэропортовые сборы и другие

Что с международными перевозками, какова их динамика?

Если говорить о международных перевозках, мы тоже видим уверенный рост, притом, что допандемийных показателей пока не достигли. В целом, доля международных авиаперевозок, несмотря на ограничения, за последнее время выросла более чем на 20 — 25%. В 36 стран можно добраться прямыми перелетами, многие направления стали более доступными благодаря стыковочным рейсам. Кстати, наблюдаем и хорошую динамику по стыковочным перелетам, которые минуют московский международный хаб, это важно, так как в данный момент столица перегружена.

В целом, несмотря на ослабление курса рубля, в международном сегменте мы наблюдаем увеличение предложений,

большую конкуренцию. Все это позволяет сдерживать рост цен. Но он есть, во многом из-за изменения курса рубля — в зависимости от направления, цены подросли на 10–30%.

Сейчас много говорят о госрегулировании цен...

Избыточное госрегулирование цен на авиабилеты приведет к отмене ряда маршрутов. Российские авиакомпании должны сформировать к сентябрю 2025 года и согласовать с Федеральной антимонопольной службой (ФАС) требования по ценовой политике — это инициатива важная. Работа по стабилизации цен и повышению доступности для россиян пассажирских авиаперевозок крайне актуальна, но не менее важно избегать избыточного прямого госрегулирования ценообразования в этой сфере. Установление некоего потолка цен, о котором периодически говорится, жесткое госрегулирование в сфере ценообразования может привести к тому, что авиакомпаниям будет вообще невыгодно летать по некоторым маршрутам.

Какие льготы уже имеют российские пассажиры?

С 20 января 2025 года российские авиакомпании обязаны предоставлять скидку 50% на билеты для детей 2–12 лет на внутренних рейсах. Поднимается вопрос о введении аналогичных скидок для молодежи до 18 лет, обсуждается идея семейных, пенсионных тарифов. Всё это, несомненно, способствует повышению спроса, стабилизации цен, а также развитию внутреннего туризма. **ТБ**

111,7 млн

человек было перевезено российскими бортами в 2024 г. Это на 5% больше, чем в 2023 г. Объем перевозки по России — 84,7 млн.

36 стран

можно добраться прямыми перелетами из России. Многие направления стали более доступными благодаря стыковочным рейсам.



Побеждает тот, кто быстрее ответит клиенту

Известно ли вам, какой отдел — самый крупный у старейшего российского туроператора «Арт-тур»? Его генеральный директор **Дмитрий АРУТЮНОВ** рассказывает об онлайн-достижениях своего детища.

и, если с их туристами происходит что-то неординарное, перенаправляет их ответственными лицам. Успешной поездке клиентов не может помешать ни одна случайность.

Теперь о масштабах онлайн-охвата. Наш московский офис открывается в десять утра, но мы работаем со всей Россией, и в этот момент на Дальнем Востоке турагентства закрываются, а в Сибири и на Урале — разгар дня. Так вот, приходя на работу, московские менеджеры видят подтвержденные бронирования, а также выставленные и порой даже оплаченные счета. То есть вроде бы ничего предпринимать не надо, всё уже сделано. Но за этим должна стоять безупречно отлаженная система онлайн-бронирования.

Если вернуться к злобе дня: санкционная политика вокруг России привела к сворачиванию многих сервисов по интеграции зарубежных систем бронирования с российскими туристическими компаниями. Однако мы оказались готовы к такому развитию событий, и количество наших партнеров продолжает увеличиваться. Что для этого было сделано? «Арт-тур» не пошел по пути тех коллег, которые остановились на методике бронирования отелей через OTA (online travel agencies), таких как Expedia, или Booking, или Hotelbeds — их существует весьма много. Из-за наличия такого агрегатора-посредника зачастую уже подтвержденное, казалось бы, бронирование может стать в какой-то момент неактуальным — велика вероятность сбоя после обновления базы на одной из платформ.

Что касается «Арт-тура», то в 99,5% случаев мы делаем онлайн-бронирование напрямую в отель. Ситуация, когда

На нашей новогодней вечеринке одним из вопросов шуточной викторины был такой: в каком отделе «Арт-тур» больше всего сотрудников? Им оказался не отдел Ближнего Востока, а ведь туры в Эмираты — «фирменный» продукт туроператора, не отдел островов Индийского океана и даже не бухгалтерия, а отдел IT и тарификации. Это сильная команда, грамотные молодые ребята, и мы надеемся, что они сгенерируют для наших агентов еще много интересного. Ведь тот, кто не успевает за современной IT инфраструктурой, обречен на падение.

Тренд на внедрение искусственного интеллекта в каждую сферу бизнеса не обходит стороной и туризм. Мы причастны к новой эпохе, заведя своего «домового» — чат-бота, которого в шутку называли «Арт-туриком». Сейчас ему идет третий год. В неулучшаемые часы, когда в других частях света — совсем другое время, он принимает звонки от наших агентов

отель не видит нашу бронь, исключается полностью.

Это очень значимое преимущество для агента, который работает с нами, поскольку он знает: посредников между нами нет. Отмечу также, что мы выдаём агенту одновременно как тариф статического контракта, так и динамическую цену. Вот пример: во многих дубайских отелях у нас есть оба вида контрактов, и в определённые моменты, в зависимости от рыночной конъюнктуры, можно выбрать наиболее выгодный вариант. Здесь дело не только в самой стоимости размещения: к примеру, заплатив несколько дороже, клиент имеет возможность отказаться от бронирования без штрафных санкций, выбрать режим питания и так далее. Такой клиентоориентированный подход развязывает руки агенту.

Далее: с «Арт-туром» невозможна всем знакомая неприятность — «не прошла оплата». Она снимается непосредственно с нашего депозитного счета по так называемой виртуальной кредитной карте. Благодаря нашему дубайскому офису, который не только занимается контрактингом, но и контролирует интеграцию оплат, расчёты идут очень гладко как с крупнейшими отельными цепочками, так и с отдельными отелями в других частях света.

Теперь о самих технологиях. В Москве мы работаем в САМО-туре, уже давно и глубоко локализованном под нужды «Арт-тур», а дубайский офис внедрил программу SAMO-incoming, также российскую. К настоящему времени достигнуто полное сопряжение систем бронирования. В результате такой интеграции мы стали быстрее получать цены как статических, так и динамических контрактов. Всё, что появляется у Дубая, мы и наши агенты немедленно видим у себя в поисковике в России. Соответственно, увеличивается скорость ответа агенту. А этот последний фактор, собственно, и является залогом победы в конкурентной борьбе: поскольку онлайн-сервисы есть у всех приличных компаний, то побеждает тот, кто быстрее ответит клиенту. Сегодня критически важно, чтобы агент видел: компания работает на самом высоком технологическом уровне.

Нельзя также не сказать, что в наших онлайн-системах представлены не только отели и перелеты, но еще и наземные программы, прежде всего экскурсионные. Это очень важно, потому что подобные запросы становятся все многочисленнее. Они актуальны прежде всего для тех, кто выбирает сложные комбинированные туры — например, Лаос — Вьетнам — Камбоджа в одной поездке, или ЮАР — Замбия — Зимбабве, или экскурсионные туры в Китай, которые мы запускаем на еженедельной основе. Многие такие экскурсионные программы заранее просчитаны, и их можно бронировать онлайн.

Современные технологии, как все ожидают, будут востребованы чем дальше, тем больше.

Работы хватит: «Арт-тур» активно работает над интеграцией с новыми интересными отелями и партнерами по всем своим направлениям.

Как будем развивать онлайн-сферу? После пандемии пришло понимание, что темп жизни будет только нарастать, и никто никого ждать не станет. Теперь в течение одного

ART TOUR

Leading Russian Tour Operator since 1992

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

www.arttour.ru

Суцевский вал 49, оф. 715



дня приходится принимать столько решений, сколько раньше приходилось на целую неделю. Выросли и возможности: если когда-то на подготовку приличной презентации уходило минимум два дня, то теперь при помощи ИИ она может быть готова за пять минут.

Все эти новые обстоятельства, как и свой расширенный производственный потенциал мы, разумеется, намерены поставить на службу своим агентам. И при этом оставаться туроператором «с человеческим лицом»; эта фраза, кстати сказать, звучит в одном из видеороликов «Арт-тур». Что это значит? Мы не хотим обезличить услугу. На расстоянии одного телефонного звонка от турагента всегда находится опытный эксперт «Арт-тур», готовый дать грамотный совет и рекомендацию. В нынешнем году продолжится плотная коммуникация с агентами в офлайне, начиная с традиционных бизнес-завтраков, конференций, фамтрипов и заканчивая новыми мероприятиями в рамках Года Искусства, который объявил «Арт-тур»: для агентов подготовлена обширная программа, связанная с театром, музыкой, кино, живописью.

Уже этой весной откроется наше «арт-пространство». Для этого отведён исторический первый офис «Арт-тур» на Земляном Валу. В одной его части разместится шоурум, хозяйкой которой станет Анаит Арутюнова — она не только работает в сфере туризма, но и является обладателем титула «Лучший дизайнер года», полученного на престижной неделе моды Emirates Fashion Week в Дубае. Все наряды, в том числе уникальные вязаные изделия ручной работы выполнены из натуральных материалов и представлены в единственном экземпляре. Вторая часть пространства будет отдана художественным изделиям, которые покажут здесь наши коллеги по туристическому бизнесу. Там же станут проходить тематические вечера. Уже запланирован первый из них, посвящённый японской культуре. Менеджеры «Арт-тура» еще и расскажут на нём об интересных экскурсионных программах по Японии.

В нашем восприятии мира путешествия и искусство идут рядом, и 33-й год подряд наши партнеры убеждаются: «Арт-тур» воплощает искусство туризма! 

Идти в ногу с инновациями — кредо компании Aerotone



Aerotone Corporate Travel — ведущая российская MICE- и бизнес-трэвел компания — наращивает обороты, делая при этом ставку на новые технологии. О том, как это происходит, рассказывает генеральный директор компании **Екатерина КОРСУНСКАЯ**.

Подведите, пожалуйста, итоги прошлого года для вашей компании.

За прошедший год наша компания добилась значительных успехов как в части финансовых показателей, так и в отношении оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Мы почти удвоили свой оборот по сравнению с 2023 годом, а доход увеличили примерно в полтора раза. Такой рост связан с привлечением новых крупных и публичных корпораций, развитием текущих корпоративных клиентов благодаря технике увеличения среднего чека в продажах — Up-sale и Cross-sale, то есть предложения улучшенного варианта продукта и дополнительных услуг. Была также пересмотрена политика работы с поставщиками.

Если говорить о проектах, связанных с оптимизацией и автоматизацией, то в первую очередь стоит упомянуть интеграцию дополнительной онлайн-платформы для бронирования услуг. Это дало нашим корпоративным клиентам возможность выбирать наиболее удобную платформу в том, что касается инструментария и интерфейса.

Помимо этого, была значительно доработана внутренняя Enterprise Resource Planning (ERP)-система, которая объединяет разные отделы (финансы, логистику, HR и т.д.) в единый организм, обеспечивая автоматизацию и анализ данных в реальном времени. Система стала более гибкой как для внутреннего использования, так и для реализации интеграционных проектов с системами наших клиентов. Нельзя также не упомянуть новый OTA онлайн-проект — Numeroid. Мы продолжаем его развивать, адаптируя под современные требования рынка и привлекая новых B2B-клиентов.

Какой из сегментов — организация конференций, инсентив-программ, мероприятий (events), бизнес-трэвел — показал наибольший рост?

В прошлом году существенно вырос спрос на организацию корпоративных мероприятий, как правило, объединяющих в себе логистику, деловую и развлекательную составляющие. Соответственно, и бюджеты таких мероприятий стали значительно выше, чем раньше. А с учетом того, что в 2024 году количество реализованных компанией Aerotone мероприятий выросло на 60%, с уверенностью могу сказать, что самым быстрорастущим направлением нашего бизнеса остается MICE. Бизнес-трэвел также пока-

зал значительный рост, но его доля в общей картине показателей за 2024 год меньше, чем у мероприятий, из-за более низкой стоимости транзакций.

Какие главные изменения, по-вашему, ждут рынки MICE и бизнес-тревел в этом году, в том числе в связи с ростом цен на авиабилеты, гостиницы, транспорт, переходом компаний/отелей на систему с НДС?

Скорее всего, увеличится коллаборация офлайн- и онлайн-форматов мероприятий, они будут становиться гибридными. Компании станут стремиться к созданию интерактивного опыта для участников, в частности и для тех, кто работает дистанционно, что потребует новых технологий и подходов к организации. Во-вторых, ожидается увеличение бюджетов на поездки и мероприятия. Однако в условиях роста цен на авиабилеты и гостиницы компании будут вынуждены искать новые способы оптимизации расходов, настаивая на специальных условиях и скидках, делая упор на стратегический подход к расходам. Бизнес-тревел будет проявлять интерес к сотрудничеству с консалтинговыми агентствами для выявления наиболее выгодных предложений. В целом, рынки MICE и бизнес-тревел столкнутся с необходимостью адаптации к новым экономическим реалиям и изменяющимся требованиям клиентов.

Если говорить о направлениях, то по-прежнему будет главенствовать ориентация на внутрироссийские направления и дружественные страны (Турция, ОАЭ, Китай и др.)

Что касается НДС на проживание в отелях, то до середины 2027 года действует льготная ставка в размере 0%. Это означает, что никаких изменений в документообороте и ценообразовании не предвидится.

От темы онлайн не уйти ни в одном интервью. Расскажите подробнее о ваших онлайн-платформах для корпоративных клиентов.

В нашем бизнесе очень важно быть на шаг впереди клиентских запросов, и именно поэтому для своих корпоративных клиентов мы интегрировали две онлайн-платформы. Они оптимизируют процессы управления поездками также и для сотрудников нашей компании.

Ряд наших клиентов предпочитают работать с одной из платформ из-за удобного и привычного им интерфейса, который легко можно освоить для организации командировок, а кто-то использует сразу обе платформы ради безопасности и технической стабильности. Это особенно актуально с учетом последних отключений глобальных сервисов из-за хакерских атак.

Хочу отметить, что обе платформы позволяют интегрировать политику компании по командировкам, что непременно гарантирует соблюдение тревел-политики компании и позволяет быстро оформлять командировки. Несомненным плюсом является возможность генерировать отчеты по расходам, делать анализ поездок, что облегчает оптимизацию бюджетов и планирование будущих

поездок. В общем, это не просто инструменты, а удобные стратегические помощники наших клиентов в сфере управления корпоративными поездками.

Широко обсуждаемое внедрение в отрасли искусственного интеллекта — это вопрос ближайшего времени? ИИ на самом деле даст новые возможности участникам рынка или пока это скорее PR?

Внедрение искусственного интеллекта в отрасли MICE и бизнес-тревел — это действительно актуальная тема. ИИ способен значительно упростить и автоматизировать множество рутинных задач, таких как бронирование, управление расписанием и обработка запросов клиентов. С помощью ИИ компании могут анализировать данные о предпочтениях клиентов и предлагать персонализированные решения. Например, алгоритмы станут рекомендовать отели, транспорт или мероприятия на основе предыдущих поездок и тревел-политики пользователя. Чат-боты и виртуальные ассистенты, основанные на ИИ, могут обеспечить круглосуточную поддержку клиентов, отвечая на их вопросы и помогая с бронированием. Это повышает уровень сервиса и удовлетворенности клиентов, а значит, и уровень оказываемых услуг.

Так что использование ИИ в отрасли MICE и бизнес-тревел — это не просто PR-ход, а реальная возможность предложить клиентам более качественный сервис. Однако для успешной интеграции ИИ необходимо учитывать как технологические, так и человеческие аспекты, чтобы обеспечить максимальную ценность услуги для клиентов и бизнеса в целом.

У себя в компании мы пока не внедряем искусственный интеллект в работу с клиентами, так как он еще недостаточно совершенен применительно к нашей практике. Опасаемся потерять клиентов из-за возможных ошибок и сбоев, однако уже используем элементы ИИ для внутренних бизнес-процессов: поиска информации, подготовки аналитики и презентаций. Как только станем понимать, что ИИ достиг оптимального уровня — незамедлительно внедрим его в клиентский сервис.

Каковы ваши ожидания от 2025 года? В каком направлении развивается Aerotone?

Конечно же, мы хотим продолжить и приумножить свой рост как в направлении бизнес-тревел, так и в MICE. В наши планы на 2025 год входит развитие текущих проектов, таких как Numeroid и Elki-project. Мы продолжим анализировать новые тенденции в сфере делового туризма и внедрять их в свой бизнес, чтобы идти в ногу с изменениями и инновациями. Но самое главное — мы не перестанем развивать имидж компании, укреплять партнерские отношения с текущими и будущими клиентами и партнерами, которых ценим и которыми дорожим. Ведь именно благодаря нашему взаимодействию создается комфортная и удобная среда для взаимовыгодного долгосрочного сотрудничества. **ТБ**

**RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD**

15 ЛЕТ
СОЗДАЕМ
ТЕРРИТОРИЮ
MICE!



ВЛАДИМИР ДЕНЬ MICE MICE RUSSIA



15 лет создаем территорию MICE вместе!

В Москве вручены награды Russian Business Travel&MICE Award-2024

**RUSSIAN
BUSINESS TRAVEL &
MICE
AWARD**

В декабре в столичном отеле «Азимут Олимпик» чествовали победителей и лауреатов. Гостями яркой церемонии стали более 400 представителей власти, бизнеса, корпоративных заказчиков мероприятий и деловых поездок.

По отзывам участников, церемония награждения была яркой, динамичной и масштабной — под стать юбилейной дате. Во многом это заслуга профессиональных телеведущих — Ирины Пудовой (трелл-журналист) и Дениса Горшкова (ведущий телеканала РБК). Гости активно поддерживали своих партнеров и коллег, без устали аплодировали победителям и лауреатам, ярким, самобытным музыкальным номерам «артиста-бунтаря» Александра Пугачева.

Деловая программа для гостей церемонии была подготовлена Комитетом по туризму города Москвы. Она включала знакомство со старой Москвой и самым популярным павильоном «АТОМ» на ВДНХ.

За 15 лет существования Премия Russian Business Travel & MICE Award стала наиболее престижным мероприятием рынка делового и событийного туризма, в ней приняло уча-

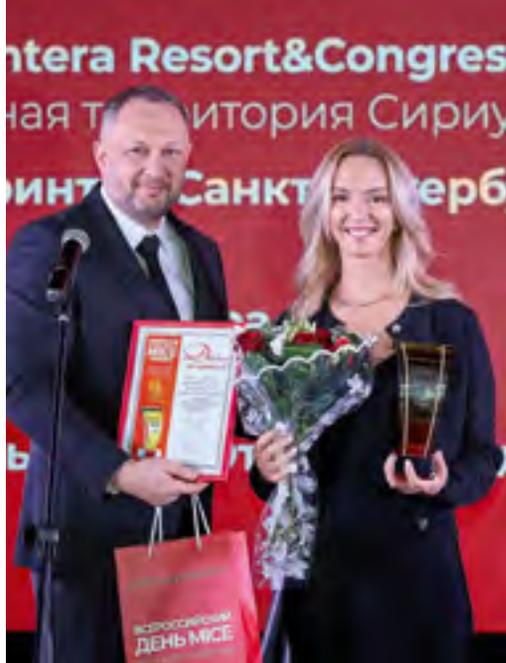
стие более шести тысяч компаний, объединений, ассоциаций.

В прошлом году борьбу за престижную награду вели более 360 ведущих игроков российского рынка MICE и делового туризма со всей России. Награды были вручены в 17 основных номинациях, представляющих различные сегменты рынка MICE и бизнес-туризма: объекты конгрессно-выставочной инфраструктуры, региональные офисы по развитию территорий, конвеншн-бюро, региональные ТИЦы и ТПП, отели и рестораны, деловые центры, спортивные объекты, альтернативные площадки для мероприятий, всесезонные курорты, объекты культуры, промышленности, винодельческие хозяйства, агентства делового туризма, а также компании-организаторы конференций и инсентив-программ.

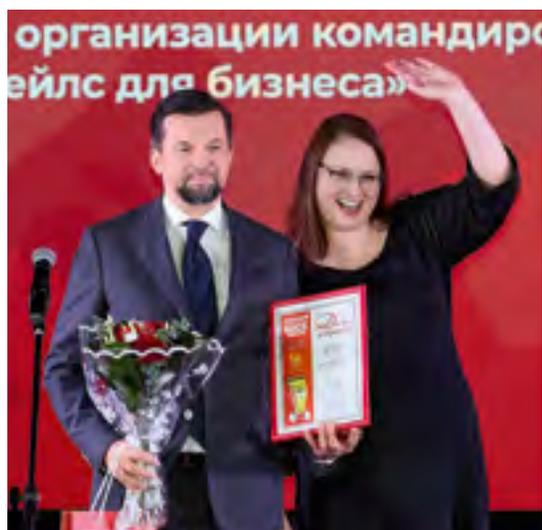
Традиционно география соискателей на MICE Award охватила практически все регионы страны — от Калининграда до Петропавловска-Камчатского. Острая конкурентная борьба шла практически во всех номинациях. В ходе открытого онлайн-голосования за претендентов на MICE Award-2024 было подано более 900 тысяч голосов.



Президент РСТ Илья УМАНСКИЙ награждает победителя в номинации «Лучшая конгрессная гостиница России категории 5*» — Mantera Resort&Congress, федеральная территория Сириус. Золотая статуэтка у Виктории ЛАСУРИЯ, руководителя отдела маркетинга отеля



Елена УБЛИЕВА, исполнительный директор Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), вручает награду Дарье САЛАМАТОВОЙ, директору конгресс-центра Центра Международной Торговли Москвы — победителю в номинации «Лучший региональный конгрессно-выставочный центр»



С наградой за победу в номинации «Лучшее business travel агентство» Олег ШАБУЦКИЙ, основатель и генеральный директор компании «Демлинк». Награду вручает Екатерина ТЕЛИАНИДИ, специалист по организации командировок SITRONICS GROUP



Сагид ЗАРЕМУКОВ, директор Национального конгресс-бюро (НКБ), и Ольга ЧЕРВИНСКАЯ, руководитель департамента по коммуникациям НКБ, награждают победителя в номинации «Лучший региональный офис в сфере развития и продвижения дестинации». Награда — у Анастасии ПОПОВОЙ, первого заместителя гендиректора по отраслевому и международному взаимодействию «Проектного офиса по развитию туризма и гостеприимства Москвы»

В юбилейный сезон Премия расширила границы и пригласила к участию компании из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Впервые были награждены журналисты/блогеры, пишущие на тему уникальных возможностей регионов — именно такие локации в дальнейшем можно использовать при выборе места проведения мероприятия. В партнерстве с проектом «Винные дороги России» были вручены награды в номинации «Лучшая площадка для мероприятий: объекты культуры виноделия».

Одна из важных целей премии — раскрытие потенциала регионов, создание новых точек притяжения для деловых гостей. Итоги прошлогодней RBT&MA показали, что практически все российские регионы готовы предоставить качественный

продукт для проведения деловых и корпоративных мероприятий. Все больше территорий активно используют площадку премии для собственного развития и продвижения достижений.

Как отмечает Наталья Евневич, исполнительный директор АНО «Проектный офис индустрии организации мероприятий»: «MICE Award — старейшая и единственная отраслевая награда, которая никогда не носила коммерческий характер. Причины успешности проекта заложены в открытости онлайн-голосования и в двухступенчатой системе определения лучших. На финальном этапе к выбору лауреатов и победителей подключается расширенный экспертный совет, в который входят топ-100 признанных профессионалов рынка». **ТЕ**

Учредители премии RBT&MA — медиахолдинг «Турбизнес» и АНО «Проектный офис MICE» при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ и АНО «Национальные приоритеты». Партнер в Республике Беларусь — Республиканский Союз Туриндустрии (Беларусь), город-партнер — Пермь. Партнер в странах ЕАЭС — коммуникационная группа «Молекула». Информационный партнер — медиахолдинг «Комсомольская правда». Партнерами премии также являются крупнейшие отраслевые ассоциации и объединения: НКБ, РСВЯ, НАИТО, АКМР, РСТ, ОСИГ, ФРОС «Регион ПР», САД, коммуникационная группа МОЛЕКУЛА и международная выставка «Интурмаркет», проект «Винные дороги России».



Законы и туризм: что нового?

По традиции ТБ информирует читателей о недавно принятых и готовящихся изменениях в законодательстве, касающихся туристической отрасли. Эксперт рубрики — вице-президент РСТ и глава юридической компании «Персона Грата» **Георгий МОХОВ**.

НОВОЕ В КЛАССИФИКАЦИИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

С 1 января вступил в силу Федеральный закон от 30.11.2024 г. № 436-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и статью 44 Федерального закона «Об общих принципах организации публичной власти в субъектах Российской Федерации». Отныне сведения о средствах размещения, горнолыжных трассах и пляжах будут включаться в соответствующие реестры: реестр классифицированных



средств размещения, реестр классифицированных горнолыжных трасс и реестр классифицированных пляжей, формирование которых проводится в рамках единого реестра объектов классификации в сфере туристской индустрии.

В законе также закреплено, что жилые помещения к средствам размещения не относятся.

Предусмотрен перечень средств размещения, на которые не распространяется требование о прохождении обязательной классификации, однако они могут пройти ее добровольно.

К таким средствам размещения отнесены, в частности:

- детские лагеря;
- организации социального обслуживания и реабилитационные центры;
- религиозные организации;
- средства размещения, оказывающие услуги в сфере сельского туризма;
- медицинские организации (за исключением санаторно-курортных организаций);
- санатории силовых ведомств и др.

Включение сведений об этих средствах размещения в реестр классифицированных средств размещения не требуется.

ЭКСКУРСОВОДЫ: ПРАВИЛА МЕНЯЮТСЯ



Изменения связаны с вступлением в силу с 1 марта Постановления Правительства РФ от 28.11.2024 г. № 1645 «Об утверждении Правил ведения единого федерального реестра экскурсоводов (гидов) и гидов-переводчиков».

Реестр ведется в ГИС «Типовое облачное решение по автоматизации контрольной (надзорной) деятельности». Постановление уточняет, какие сведения должна содержать запись об экскурсоводе (гиде) или о гиде-переводчике в реестре.

Ожидается принятие новых нормативных актов, регулирующих деятельность экскурсоводов, гидов-переводчиков, инструкторов-проводников. Так, Госдумой принят в первом чтении законопроект № 686851-8 «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях (в целях установления административной ответственности за неисполнение отдельных положений законодательства РФ в сфере туризма экскурсоводами (гидами), гидами-переводчиками, инструкторами-проводниками, а также организациями, оказывающими услуги по прохождению туристического маршрута, при прохождении которого требуется специальное сопровождение)».

Оказание услуг неаттестованными экскурсоводами, инструкторами-проводниками будет наказываться предупреждением или наложением административного штрафа в размере от 7 тысяч руб. до 10 тысяч рублей. За повторное правонарушение сумма штрафа возрастет: от 30 тысяч до 50 тысяч рублей.

ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ — ПОНЯТИЕ КОРРЕКТИРУЕТСЯ

Проект федерального закона, изменяющий понятие «туристский продукт», который разрабатывается Минэкономразвития, вынесен на обсуждение Координационного совета по туризму в Общественной палате.

Законопроект предлагает изменения в федеральный закон №132 «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», корректируя одно из основополагающих его понятий — «туристский продукт».

Согласно действующей редакции, турпродукт — это комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену по договору о его реализации. В предлагаемом новом варианте он формулируется иначе: «комплекс услуг, предоставляемых за общую цену по договору о реализации турпродукта, формируемый туроператором с учетом особенностей, установленных настоящим Федеральным законом».

Законопроект вводит не только новое определение турпродукта, но и разделяет признаки его формирования для разных видов туроператорской деятельности. Для выездного туризма в это понятие входит перевозка из РФ в страну временного пребывания плюс размещение, а для внутреннего и въездного туризма под турпродуктом понимается размещение в сочетании с дополнительными услугами.

Дополнительными услугами могут быть перевозка любым видом транспорта, трансфер, аренда авто, содействие оформлению визовых документов, услуги по питанию, экскурсионному обслуживанию и любые другие, которые оказываются за общую цену по договору.

Изменения связаны, прежде всего, с необходимостью более четко обозначить специфику внутреннего туризма.

Сегодняшнее понятие турпродукта в сфере внутреннего и въездного туризма не отражает реальное положение вещей, поскольку большая часть туров не включает в себя перевозку туриста. Соответственно, государство заинтересовано в том, чтобы включить максимальное количество реализуемых туристических услуг в регулируемую и статистически прозрачную сферу государственного надзора. В том числе с точки зрения распространения мер государственной поддержки.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ НАЛОГ

Итак, с 1 января 2025 года в России введен туристический налог. Он распространяется на всю территорию страны и не является альтернативой курортного сбора.

Вводить или нет новый платеж, решают власти в регионах.



Предельная ставка налога будет расти ежегодно с 2025 по 2029 год: закон установил постепенное поднятие с 1% до 5% от стоимости проживания без учета НДС.

Платить туристический налог 2025 будут все гостиницы, внесенные в Реестр классифицированных объектов.

С 01.01.2025 в Налоговом кодексе РФ появится новая глава 33.1, которая регламентирует порядок исчисления и уплаты туристического налога. Минфин и ФНС разъяснили особенности применения нового турналога.

Подавать декларацию и перечислять платеж нужно поквартально до 25 числа месяца, следующего за прошедшим кварталом, а уплатить налог — не позднее 28 числа того же месяца.

В 2025 году туристический налог вводят в городах и муниципальных образованиях, где местные власти приняли соответствующие постановления или закон.

В ноябре 2024 года (по данным СМИ) о введении туристического налога объявили

более 65 регионов (более 750 городов).

Перечень регионов, которые вводят туристический налог, постоянно пополняется.

Санатории также обязаны платить туристический налог наравне с гостиницами.

Соответствующая поправка внесена в Федеральный закон от 29.10.2024 № 362-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (поправка вступила в силу с 01.01.2025 г., п. 32-33 ст. 2).

НДС ДЛЯ «УПРОЩЕНЦЕВ»

С 1 января 2025 года все предприниматели и компании, которые платили налоги по упрощенной системе, становятся плательщиками НДС.

Освобождение можно получить по ст. 145 Налогового кодекса РФ, если выполняется одно из условий:

- компания начинает применять УСН в 2025 г.
- налоговый доход за предыдущий календарный год — не более 60 млн руб.

Налоговый доход рассчитывается по правилам п. 1 ст. 346.15 и пп. 1, 3 п. 1 ст. 346.25 Налогового кодекса РФ. Это условие для тех, кто применяет УСН по состоянию на 31 декабря 2024 года и продолжает применять в 2025 году.

Организации и ИП, освобожденные от исполнения обязанностей плательщика НДС, при реализации товаров, работ, услуг должны выставлять счета-фактуры с отметкой «Без налога (НДС)» (счета-фактуры при получении аванса не составляются), а также вести книгу продаж (п. 5 ст. 168 НК РФ, пп. «ч» п. 7, п. 17 Правил ведения книги продаж, утв. постановлением Правительства России от 26.12.2011 № 1137). Книгу покупок вести не нужно.

Компании и ИП на упрощенке с доходом до 60 млн руб. в 2025 году автоматически освобождаются от НДС по ставке 145 НК РФ. При этом они все равно формально будут считаться плательщиками НДС (п. 72 ст. 2 Закона № 176-ФЗ). **ТБ**



Въезд в Россию вырос на 134%

В лидерах турпотока в Россию — Китай и страны Ближнего Востока

Въездной турпоток в Россию, который в 2023 году начал расти после трехлетнего падения, в 2024 продолжил активный рост. По данным Пограничной службы ФСБ РФ, количество международных прибытий с целью туризма по итогам прошлого года составило 1 млн 572 тыс. — это на 134,4% больше, чем в 2023.

При этом показатели прошлого года, безусловно, недотягивают до уровня въездного потока в предшествующем пандемии 2019 году.

Среди лидеров роста — страны Ближнего Востока, с которыми активно работали рос-

сийские принимающие туроператоры. Лидером по динамике стала Индонезия, которая выросла на 694%: все началось с шести сотен прибытий в 2023 году, теперь, год спустя, цифра выросла почти до 5 тысяч!

На втором месте Саудовская Аравия с показателем роста 607,7%. Далее Бахрейн (583%), Оман (535,7%), Китай (324,4%), Тайвань (255%), Кувейт (194,5%), Таиланд (151,4%), Катар (85%).

Замыкает десятку лидеров по динамике Белоруссия — 74%.

По количеству прибытий однозначный лидер Китай — 848 тыс., это практически половина турпотока.

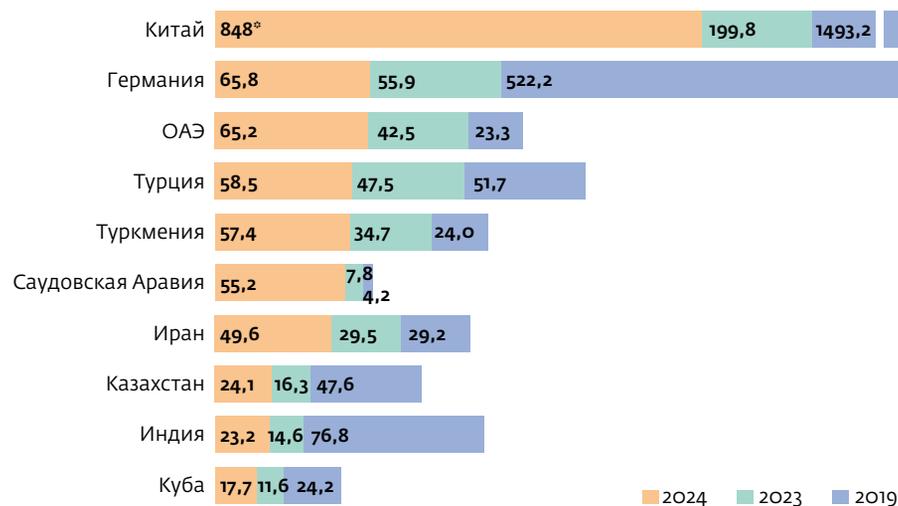
При этом, как отмечают эксперты статистика туристских прибытий из ряда стран явно некорректна.

Как отмечают эксперты АТОР, в 2024 году заметно восстановление именно классического туристического сегмента — с деловыми целями, по официальной статистике, въехало 611,5 тыс. иностранцев, почти в 2,5 раза меньше, чем с целью туризма (1,57 млн).

«Общий рост объемов организованного въездного туристического потока более чем в два раза превысил показатели прошлого года. Результат сам по себе неплохой, но по прибытиям организованных туристических групп до 2019 года все еще

ТОП-10

СТРАН-ЛИДЕРОВ ПО ВЪЕЗДНОМУ ПОТОКУ В РФ



Источник: Погранслужба РФ

* — тысяча поездок

очень далеко. Наибольший прирост у туроператоров сейчас показывают страны Ближнего Востока. Но такие крупные рынки, как, например, Индия, отстают.

К особенностям 2024 года можно отнести рост средней продолжительности туров, расширение географии путешествий иностранцев по России.

А вот численность иностранных групп сократилась — в среднем она сейчас составляет 15–20 человек — до пандемии этот показатель был на уровне 35–40», — говорит

Александр Мусихин, вице-президент АТОР по въездному туризму, генеральный директор туроператора «Интурист».

Эксперт указал на заметное сокращение глубины продаж: иностранные туристы готовы бронировать услуги в короткие сроки и планировать путешествие на ближайшие даты.

«В наступившем году в тренде будут небольшие группы, которые приезжают в Россию и на месте дополнительно заказывают те услуги, которые они хотят», — прогнозирует глава «Интуриста». **ТБ**

1 млн **572** тыс.

туристических поездок совершено в Россию в 2024 году. Это в 2,3 раза больше показателей 2023 года

«Статистика въезда некорректна»



Глава комитета РСТ по международному сотрудничеству, директор туроператора «Свой-ТС» **Сергей Войтович:**

Официальная статистика въездного туризма в Россию не отражает реальную картину. Возьмем Китай. Многие поездки в Россию из этой страны — это дешевые приграничные туры на автобусах на один-три дня. Это не самый выгодный туризм с точки зрения бизнеса, поскольку он, как правило, с маленьким чеком. Так что в погоне за цифрами отчасти теряется экономическая эффективность въездного туризма.

Остальная доля китайского турпотока — это группы и индивидуальные поездки на регулярных рейсах с бюджетом от среднего до высокого. В основном в Москву, Санкт-Петербург, Казань, Мурманск, Иркутск.

У меня вызывают сомнения и цифры прибытий туристов из Германии, которая занимает второе место в топ-10. Достаточно посмотреть на способ прибытия из этой страны — в основном на автомобилях, вряд ли

это туристы. К реальному въездному турпотоку это не имеет отношения. Как и в случае с Туркменией, которая тоже числится в лидерах.

По европейскому туризму у меня две новости: как всегда, хорошая и плохая.

Плохая: туристов из Европы, США, Канады нет совсем (редкие исключения подтверждают правило). То есть из всех стран, относящихся к «недружественному Западу».

Причина простая: туристы из этих стран, как правило организуют свою поездку через турагентства, а те через туроператоров — классическая схема. Но туроператорам запрещено формировать туры в Россию в любом виде. Вот товар (туры в Россию) и не попадает на полку продаж в турагентства.

Хорошая новость: с недавно забытых времен «пандемии» копится так называемый «отложенный спрос» и с каждым годом он выше. При отмене санкций мы увидим бум и европейского туризма в том числе.

Отмечу, что в разы вырос въезд в Россию из стран Ближнего Востока, а также из Ирана, Индии.

В 2024 году количество поездок с целью туризма в Россию из Саудовской Аравии составило более 55 тыс., что в 8 раз больше, чем в 2023 году, и в 14 раз больше, чем в самом успешном для въездного туризма 2019 году. Из Кувейта прибыло более 16 тыс., что в 3 раза больше, чем в 2023-м, и в 8 раз превышает уровень 2019 года.

Почему арабские туристы полюбили Россию? Этому поспособствовало ве-

дение «электронных виз»; взвешенная политика МИД РФ по отношению к израильско-палестинскому конфликту; умеренный климат летом; качественный и относительно недорогой сервис; безопасность и гостеприимство.

Однако цифры турпотока пока оставляют желать лучшего — арабских туристов в России очень мало. Общее число международных отправок с целью отдыха из Саудовской Аравии составляет более 27 млн человек в год, из Кувейта — свыше 2,5 млн человек. Если сопоставить с приведенными выше цифрами, то получится, что на долю РФ приходится только 0,2–0,3% туристов.

Причин несколько. Во-первых, это сложности и недочеты в сервисе «электронных виз». Далее, неоднозначная и сумбурная маркетинговая политика по продвижению туров в Россию при высокой конкуренции за туриста из этих стран.

И, наконец, отсутствие поддержки государства для туроператоров, организующих пакетные туры на базе чартерной перевозки и регулярной групповой перевозки.

Мое мнение — массовому групповому туризму в Россию мешает невнятная и разнонаправленная политика продвижения. Каждый регион «тянет одеяло» на себя, и в итоге получается плохо. С другой — ЦСР пытается всех объединить, но правовая база мешает. И с третьей стороны: государство пытается замкнуть на себя продвижение туров в Россию и получается для отчета красиво, а по факту — очень средненько.

Выездной туризм: лидеры остаются прежними

В списке лидеров туристических дестинаций — Турция, ОАЭ, Египет, Абхазия, Китай. При этом россияне осваивают и новые направления.

Россияне в 2024 году совершили более 29 млн поездок за рубеж, из них 11,6 млн с туристическими целями, это на 25% больше, чем годом ранее, следует из статистики Погранслужбы ФСБ России. По данным ведомства, общее число поездок россиян за рубеж также выросло — на 7% по сравнению с 2023 годом.

Лидирует по числу выездных поездок со всеми целями Турция, куда было совершено 6,2 млн выездов. На втором месте — Абхазия (5,81 млн), на третьем — Казахстан (2,81 млн), на четвертом — ОАЭ (1,99 млн), на пятом — Китай (1,89 млн).

Также в первой десятке — Египет (1,47 млн), Грузия (1,35 млн), Таиланд (1,32 млн), Армения (967,7 тыс.), Азербайджан (709,3 тыс.).

Первое место по числу туристических поездок за рубеж также заняла Турция, где отдохнули 4,48 млн путешественников из РФ, это на 9% больше, чем годом ранее. Второе место заняли ОАЭ с 1,47 млн поездок (плюс 13,4% к 2023 году). Замыкает тройку лидеров Египет, куда съездили 1,19 млн российских туристов, это на 16,3% больше, чем годом ранее. Также в топ-10 вошли Китай, Таиланд, Абхазия, Армения, Грузия и Азербайджан.

Во вторую десятку популярных туристических направлений по итогам 2024 года вошли Куба (130,6 тыс.), Шри-Ланка (114,9 тыс.), Мальдивы (102,89 тыс.), Сербия (90,6 тыс.), Катар

(79,9 тыс.), Индия (62 тыс.), Киргизия (58,4 тыс.), Вьетнам (30,1 тыс.), Израиль (26,9 тыс.), Таджикистан (20,4 тыс.).

Эти данные — ориентировочные или условные, поскольку они довольно далеки от реальности. Например, в ЕМИСС (Единая межведомственная информационно-статистическая система) зафиксированы выезды с целью туризма в 47 стран. В реальности их гораздо больше — россияне посещают и Европу, и Америку, и страны Африки, считают в РСТ. Но прямых рейсов туда нет, значит, и туристов из России якобы нет.

Пассажиры, направляющиеся в Барселону через Стамбул, превращаются в туристов, которые едут в Турцию, даже если у них есть билеты до конечной точки маршрута. Соответственно, и Турция получает преувеличенные цифры прибытий из России.

Как отмечают в свою очередь в Ассоциации туроператоров России, некоторые популярные зарубежные направления принимают не только туристов, но и транзитных пассажиров, которые не учитываются в статистике и прибавляются к выездному турпотoku страны. Аналитическая служба АТОР традиционно использует для оценки примерного годового объема туристического потока замер по «всем целям визита» в ТОП-25 стран с преимущественно туристическим характером выездного потока.

С учетом коррекции данных Погранслужбы, в аналитической службе АТОР оценивают объем поездок россиян в ТОП-25 стран с преимущественно туристическим характером выездного потока в 17,4 млн поездок в 2024 году. Это 59,7% всего выездного потока из России в 2024 году. Турпоток по этой группе стран по сравнению с 2023 годом вырос на 15,4%.

Свыше 14 млн поездок из указанных 17,4 млн были совершены россиянами с целью классического и делового туризма (отдых, оздоровление, командировки, участие в мероприятиях и пр.) Эта цифра учитывает и поездки в Европу через третьи страны. Что касается динамики таких визитов, то она такая же, +15,4% год к году.

Российский рынок выездного туризма, отмечают эксперты АТОР, высоко концентрирован. Почти 40% рынка выездного туризма в России приходится на Турцию (38,5%). На втором месте по доле заграничных турпоездок — ОАЭ с 11,4%, на третьем месте Китай с 10,9%, на четвертом — Таиланд (10%), затем идут Абхазия и Египет (8,6 и 8,5% соответственно). Эти шесть «пляжных» стран вместе принимают 88% всех турпоездок россиян в год. А первые 10 стран из ТОП-25 принимают и вовсе 93% всего российского выездного турпотoka. Также в АТОР особо отмечают, что большинство поездок россиян в страны СНГ носят нетуристический характер. **ТЕ**

ТОП-10

СТРАН ВЫЕЗДА РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ В 2024 Г.

Страна	2024	2023	2019
Турция	4480,4	4104,1	5318,0
ОАЭ	1470,5	1295,9	755,1
Египет	1196,2	1028	14,1
Китай	1017,9	301,0	929,9
Таиланд	936,2	794,1	822,7
Абхазия	513,9	0,306	41,1
Армения	320,6	407,0	164,9
Грузия	244,2	65,6	213,4
Азербайджан	230,9	152,2	104,9
Узбекистан	190,4	156,1	18,0

Источники: РСТ, Погранслужба РФ

* — тысяч туристических поездок

Китай: турпоток идет в рост

Взаимный турпоток России и Китая уверенно набирает обороты. Глава китайского туристического офиса в России г-жа **Ван ЖУЙ** считает, что возвращение к допандемийным показателям не за горами. Планами по продвижению направления она поделились в интервью ТБ.



Госпожа Ван, каковы итоги прошлого 2024 года? Как вы оцениваете рост российского туризма в Китае? Итоги 2024 года ожидаемо хорошие. Взаимный турпоток между нашими странами за девять месяцев прошлого года превысил ожидаемые 2 млн. При этом из России в Китай въехало 1129 тыс. туристов.

Насколько эффективно работает система группового безвизового туризма между нашими странами?

Механизм групповых безвизовых поездок возобновил свою работу полтора года назад — 1 августа 2023 года — после перерыва, связанного с пандемией коронавируса. По данным, предоставленным нам Минэкономразвития РФ, за 2024 год граждане России совершили 468 тысяч групповых туристских поездок в Китай, граждане Китая за тот же период совершили 567 тысяч групповых туристских поездок в Россию.

На 21-м заседании Российско-Китайской комиссии по гуманитарному сотрудничеству договорились актуализировать Соглашение о безвизовых групповых поездках. Основные изменения касаются минимального состава туристической группы: ее предлагается уменьшить с пяти до трех человек. Также запланировано увеличить сроки пребывания туристической группы на территории принимающего государства с 15 до 21 дня. Все это будет способствовать увеличению объемов взаимных туристических потоков.

Ваш прогноз — сколько поездок в КНР совершат туристы из РФ в 2025 году?

Потенциал российского рынка достаточно большой, надеюсь, что в 2025 году число российских туристов достигнет допандемийных значений — порядка двух миллионов.

1129 тыс.

российских туристов посетили Китай в 2024 году. Ожидается, что по итогам нынешнего года турпоток возрастет до двух миллионов.

Казалось бы, российские туристы хорошо знают вашу страну. Но, возможно, какие-то города, интересные уголки Китая еще не открыты россиянами?

В Китае огромное количество интересных туристических достопримечательностей, только в списке Всемирного наследия ЮНЕСКО в КНР 52 объекта. В прошедшем году состоялись интереснейшие презентации различных провинций Китая для представителей российского турбизнеса и туристов. Например, Внутренняя Монголия (есть в Китае такая провинция) на ВДНХ показала концерт лучших артистов своего главного театра. Кроме того, состоялись презентации, концерты, выставки провинций Цзянсу, Шэнси, Шаньдун, Гуандун, Ляонин.

Какую работу по продвижению на российском рынке вы планируете в этом году?

2024 и 2025 — перекрестные годы культуры Россия — Китай, поэтому планируется большое количество культурных и туристических мероприятий. В этом году первым мероприятием стал «Счастливый китайский Новый год» 25 января в Китайском культурном центре. Кроме того, в рамках продвижения китайского зимнего туризма на территории ВВЦ в Москве состоялся показ тематического видеоролика на наружных экранах и фотовыставка «Мечты о льде и снеге: Путешествие по Китаю».

Конечно, наш офис примет участие в крупных туристических выставках, например, будем представлены на МИТТ. На общем стенде Китая планируется участие провинций Цзянсу, Шаньдун, Шэнси, Хэнань, Анхой, Сычуань, Хайнань. Будет полезно провести мини-презентации этих провинций с участием российских туроператоров для целевой аудитории — представителей туристических агентств — прямо на нашем стенде.

На рабочих встречах в начале этого года мы обсудили с ведущими российскими туроператорами по Китаю планы совместных мероприятий и постараемся воплотить все задумки. Уверена, многие россияне с удовольствием будут открывать для себя нашу страну с богатым историческим прошлым, прекрасным настоящим и многообещающим будущим! **ТБ**

Малайзия — настоящая Азия

«Малайзия — настоящая Азия» — так звучит официальный слоган этой страны, и с этим сложно не согласиться. Здесь есть буквально все, за что туристы любят Азию: потрясающие природа и архитектура, теплое море, специфическая кухня.

ФОТО: TOURISM MALAYSIA



Самый действенный способ простимулировать дальнейший рост турпотока — запуск прямых рейсов из Малайзии в Россию. Этот вопрос обсуждается на самом высоком уровне не первый год. Но прогнозы не самые радужные. Пока говорить о скором запуске рейсов не приходится. Сейчас из Москвы в Куала-Лумпур можно долететь только стыковочными рейсами. По маршруту летают China Eastern Airlines, Emirates, Turkish Airlines, Qatar Airways, Air Arabia и другие авиакомпании. С прошлого года к перелетам в Куала-Лумпур добавился рейс на Лангкави с пересадкой в Дубае.

Вопрос запуска прямых рейсов из Малайзии в Россию обсуждается на самом высоком уровне не первый год. Но пока говорить о скором запуске рейсов не приходится.

В 2026 году в Малайзии пройдет год туризма, и сегодня страна активно готовится к предстоящему событию: открываются новые отели, локации, обновляется туристическая инфраструктура. Уже сейчас Малайзия входит в топовый список стран АСЕАН по спросу у российских туристов. Так, с января по сентябрь страну посетили 18,3 млн иностранных туристов, из которых 81 тыс. — из России. Этот результат приблизил Малайзию к намеченной цели на 2024 год: 142 тыс. российских туристов, что на 30% больше, чем годом ранее. Планы у властей амбициозны: в 2026 году принять более 35,6 млн иностранных туристов и получить доход в размере примерно \$33 млрд.

КУАЛА-ЛУМПУР: СВЕРКАЮЩИЕ ВЫСОТКИ И ТРОПИКИ

Расположенный в юго-западной части полуострова Малакка город представляет из себя невероятный микс из сверкающих высоток, старинной застройки и островков тропической зелени. Знаменитый своими небоскрёбами, такими как башни-близнецы Петронас, с которых открываются потрясающие виды, Куала-Лумпур особенно впечатляет ночью, когда его улицы освещают миллионы огней. Сердце города — площадь Независимости. Именно здесь в 1957 году малайцы отметили избавление от британских колонистов. Главная достопримечательность площади — Дворец султана



Абдул Самада. Здание в мавританском стиле с куполами луковицами считается одним из самых красивых в городе. Еще одно старинное здание в арабском стиле, датированное 1909 годом, мечеть Джаме, особенно выгрышно выглядит на контрасте с футуристическими небоскрёбами.

Чтобы прочувствовать атмосферу старинного азиатского поселения, непременно надо посетить Старый город, с его колоритными базарами, одноэтажными постройками и небольшими храмами.

ПЕРХЕНТИАНСКИЕ ОСТРОВА: ЗАРЯДИТЬСЯ ЭНЕРГИЕЙ ВОДЫ



Для любителей пляжного отдыха настоящим открытием станут Перхентианские острова. Расположенные в 30 км от восточного побережья Малайзии, в Сиамском заливе, они выглядят как настоящий райский уголок.

Подводное царство островов хранит невероятные богатства и является домом для уникальных животных. Здесь можно заняться снорклингом среди разнообразных коралловых рифов, исследовать чистейшие пляжи Черепашьего залива и насладиться живописными закатами на Корал-Бей.

На Перхентианских островах практически нет машин и автомобильных дорог, передвигаться можно только пешком или на лодках.

НАГОРЬЕ КАМЕРОН: РЕЛИКТОВЫЙ ЛЕС И ЧАЙНЫЕ ПЛАНТАЦИИ

Расположенное в паре часов езды от Куала-Лумпура и состоящее из трех городов — Нагорье Камерон — самый большой в Малайзии горный курорт и идеальное место для тех, кто хочет не только отвлечься от городской суеты, но и «перезагрузиться на все 100». Чайные плантации, клубничные фермы



ЗУЛКИФЛИ БИН МОХАМЕД

ДИРЕКТОР ОФИСА ПО ТУРИЗМУ
МАЛАЙЗИИ В РОССИИ

Дайвинг-туризм, несомненно, является одной из наших сильных сторон. В Малайзии расположено множество дайв-центров и заповедников, привлекающих любителей подводного мира из всех стран. В Малайзии созданы все условия для того, чтобы с удовольствием заниматься этим видом спорта дайверам любого уровня подготовки. Здесь множество первоклассных мест для погружения, включая острова: Сипадан, Мабул, Реданг, Перхентиан и Тиоман, которые подарят вам незабываемые впечатления наедине с природой. Кроме этого, туристы смогут по достоинству оценить уединенные пляжи, исследовать дикие джунгли и фауну, а также погрузиться в разнообразную культуру Малайзии. В настоящее время индустрия туризма Малайзии сосредоточена на экотуризме, сельском и познавательном. Мы изучаем возможность создания более персонализированных турпакетов, ориентированных на небольшие группы туристов.

и лавандовые сады делают данное направление особенно популярным среди любителей природы и семей, которые хотят увидеть что-то совсем новое и экзотическое. Главная достопримечательность нагорья — это сказочный Мшистый лес, в котором можно встретить реликты древних времен. Могушие деревья, окутанные туманом, покрывает густой мох, а среди полей папоротников можно обнаружить самый большой цветок в мире — раффлезию. Туристы обязательно посещают расположенную здесь столетнюю чайную плантацию Boh Tea Plantations. Каждые полчаса для посетителей проводятся бесплатные экскурсии по фабрике и музею, на которых можно перенестись в XIX век и узнать тонкости выращивания чая.

МАЛАККА: КОЛЫБЕЛЬ КУЛЬТУРЫ МАЛАЙЗИИ

Объект Всемирного наследия ЮНЕСКО, один из старейших городов Малайзии — Малакка. Этот город был первой столицей Малайзии и сегодня сохранил в себе смешение множества исторических культур, религий и архитектурных стилей. Его жители используют для покраски домов самые разные цвета, так что фотогеничность Малакки просто зашкаливает. Яркие расписные дома и живописные улочки идеальны для долгих прогулок. Одна из необычных достопримечательностей Малакки — местные велорикши, предлагающие подвезти к достопримечательностям города, например: крепости А'Фамоса — древнего форта, построенного португальцами во время колонизации в XVI веке, и Храма зеленых облаков, в котором молятся верующие трех религий: буддизма, конфуцианства и дао.





ОСТРОВ ТИОМАН: СОЛНЦЕ, МОРЕ И ПЕСОК

Остров Тиоман входит в десятку самых красивых островов мира. Именно здесь можно найти идиллические пляжи, кристально чистую воду и богатый подводный мир, так привлекающий для адептов дайвинга и снорклинга. Здесь насчитывается более 25 дайв-сайтов, в том числе несколько затонувших кораблей. Пляжи острова: Саланг, Джуара, Пайя и Гентинг расположены в уединенных бухтах и связаны между собой тропами, идущими через джунгли. Туристов, впрочем, как и местных жителей, тут пока совсем немного, нет и ночных клубов, дискотек, зато в изобилии потрясающая, нетронутая цивилизацией природа. Остров окружен коралловым рифом, а водная территория вокруг объявлена морским национальным парком. Сам остров практически целиком покрыт джунглями, где обитают редкие животные: медленный лори, макаки, олени-мыши, летяги.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК ГУНУНГ-МУЛУ: РАЙ ДЛЯ СПЕЛЕОЛОГОВ

Малайзия — настоящий рай для спелеологов. Начать знакомство с пещерами лучше всего с Саравака. Здесь находится национальный парк Мулу, внесенный в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Это один из самых крупных заповедников Малайзии. В его пределах расположены известняковые горы с самыми большими в мире пещерными коридорами, но ключевая достопримечательность — самая длинная в Азии, вторая по величине пещера в мире, вид которой со стороны ее южного входа напоминает профиль президента США Авраама Линкольна.



ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ТУРОПЕРАТОРА «АРТ-ТУР»

Малайзия уникальна в плане разнообразия туристических программ. Мы предлагаем своим клиентам пляжный отдых, горный туризм, экотуризм, дайвинг и снорклинг, культурно-познавательные, гастротуры. Есть в нашей линейке и интересные комбинированные туры: Сингапур + Малайзия, Куала-Лумпур + острова Малайзии. Активно продается и остров Лангкави, и Борнео, и Пенанг, и материковая часть страны. Малайзийцы очень гостеприимны, мультикультурны. Здесь нет проблем с визами, что упрощает въезд в страну. Плюс шикарная природа: пещеры, водопады, национальные парки, немало объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. В настоящее время в стране активно развивается экотуризм, который набирает все больше приверженцев. Популярны и спа-, велнес-туры. В 2025 году мы ждем дальнейшего роста турпотока в Малайзию из России, но для серьезного подъема направления необходимы прямые перелеты.



Пещеры — излюбленное место обитания летучих мышей и некоторых видов птиц. В национальном парке есть три маршрута для восхождения: поход на вершину Пиннаклс, тропа охотника за головами и поход на вершину Гунунг-Мулу.

КИНАБАТАНГАН: ЗАПОВЕДНИК ДИКОЙ ПРИРОДЫ

Кинабатанган — заповедник дикой природы в Сабахе — одно из лучших мест для наблюдения за орангутангами, обезьянами-носачами и борнейскими карликовыми слонами. Речные круизы и проживание в экологических лоджах сделают такое путешествие незабываемым, ведь река Кинабатанган является одной из самых больших в Малайзии: её длина более 560 километров. В нижнем течении реки существует ряд заповедных территорий, где хорошо сохранилась нетронутая природа.



ФЕСТИВАЛИ И ПРАЗДНИКИ

Невозможно представить Малайзию без фестивалей и праздников. 2025 год порадует туристов одним из знаковых событий в Малайзии — Rainforest World Music Festival, который состоится с 20 по 22 июня в Культурной деревне Саравак. Под открытым небом тропиков встречаются известные музыканты из разных стран, делясь частичкой своей культуры с каждым зрителем.

В мае малайзийские буддисты традиционно и ярко празднуют День Весак или День рождения Будды. 30–31 мая в штате Сабах отмечают Праздник урожая Кааматан. Корни этого древнего языческого праздника уходят вглубь веков. В ноябре в Малайзии открывается красочный фестиваль света Дипавали. А в декабре нельзя пропустить Международный фестиваль лодок-драконов на Пенанге, собирающий лучших малайзийских и международных гонщиков. **16**

ART TOUR

Leading Russian Tour Operator since 1992

Добро пожаловать в Малайзию!

ОЦЕНИТЕ РАЗНООБРАЗИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В СЕРДЦЕ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ:

Пляжный отдых
Горный туризм и экотуризм
Шопинг
Гастрономический туризм

Дайвинг и снорклинг
Культурно-познавательный туризм
Ночная жизнь
Комбинированные туры

ВЫБОР АВИАПЕРЕЛЁТА И УРОВНЯ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС!

ЦЕНА ТУРПАКЕТА:
от 126 000 руб./чел.
на о. Лангкави в 4*
на 7 ночей,
включая а/б



 (495) 980-21-21

www.arttour.ru

Сущевский вал, 49 

Турция стремится к рекорду

Объемы раннего бронирования в начале года удвоились.

Погранслужба РФ отрапортовала: Турция в минувшем году лидировала по числу выездных поездок со всеми целями — 6,2 млн выездов. Таким образом, на эту страну пришлось почти 40% всего рынка выездного туризма в России.

Как отмечают в Ассоциации туроператоров России, формально турпоток в Турцию в 2024 году ненамного отставал от уровня допандемийного 2019 года. Но значительную часть нынешнего потока составляют транзитные туристы, которые летят через Стамбул и Анталию в третьи страны. Число «курортных» туристов пока отстает от допандемийных показателей более значительно.

Так, провинцию Анталия в 2024 году посетили 3,9 млн россиян, провинцию Мугла — 410 тыс., Стамбул — около 2 млн. До пандемии доля двух провинций в общем объеме приема россиян составляла 87%, а сейчас — 64,4%. А доля Стамбула выросла с 10% в 2019 году до 29% в 2024 — как раз за счет транзитных пассажиров из России.

В январе-феврале этого года туроператоры, опрос которых опубликовал РСТ, сообщили о росте продаж пакетных туров в Турцию на лето 2025 года в 2–2,5 раза к концу января по сравнению с тем же периодом 2024 года.



Таиланд круглый год

Страна принимает все больше туристов из России в летнее время.

Таиланд в 2024 году посетили 935,7 тыс. россиян — это данные Погранслужбы РФ. Статистика Минтуризма Таиланда иная: Россия в прошлом году заняла пятое место по турпотoku в Таиланд. Всего эту страну посетили 1,74 млн российских путешественников.

«Таиланд стал всесезонным направлением, что подтверждается увеличением количества российских туристов в летний период. Расширилась и география их поездок: россияне активно поехали не только в такие известные места, как Пхукет, Паттайя, Самуй, но и по относительно новым для них направлениям: Краби, Као-Лак, Хуа-Хин и Ча-Ам, Ко-Чанг и север страны. Думаю, в нынешней ситуации с ограниченностью открытых россиянам стран этот рост был закономерным», — отметил менеджер по маркетингу московского офиса Туристического управления Таиланда (ТАТ) Константин Кинель.

Куба ждет 200 тысяч россиян

В этом году Остров Свободы планирует принять более 200 тысяч россиян.

По данным Министерства туризма Кубы в 2024 году в стране побывали 180,5 тыс. россиян. Это рекордный показатель. Авиасообщение между Россией и Кубой в прошлом году осуществляли три авиакомпании — Conviaxa, Nordwind и «Россия».

Кристина Леон Изнага, советник по туризму посольства Кубы в РФ, считает, что существующие объемы авиаперевозки существенно меньше, чем потенциальный спрос со стороны российского рынка: «Сейчас прямые рейсы на Кубу — в Гавану, Варадеро и Кайо-Коко — выполняются только из Москвы. Куба могла бы принять и больше гостей из России. В прошлом году кубинские власти вели переговоры с российскими авиавластями и авиакомпаниями по увеличению количества рейсов и расширению географии вылетов.

В частности, обсуждалось открытие рейсов на остров Ольгин. Также высказывали заинтересованность в запуске рейсов из России в Тринидад и Сьенфуэгос. Несмотря на сложности, мы настроены оптимистично и ожидаем, что к концу 2025 года нашу страну посетят более 200 тыс. россиян».



Филипп Киркоров: Теперь я знаю, что такое экстремальный туризм

На большие экраны страны вышла новая российская комедия Марка Горобца «Братья», где главные роли двух братьев исполнили певец, народный артист России **Филипп КИРКОРОВ** и известный комик Денис Дорохов. Для них обоих это первые главные роли в кино. А для Филиппа Киркорова съемки стали вариантом экстремального путешествия.

Филипп, что, на самом деле съемки оказались экстремальными?
Да уж, эти 45 съемочных дней дались мне нелегко. Например, меня укусила выдра! Антибиотиков никаких не было, просто подорожником Денис «полечил». Съемки проходили при температуре 40 градусов, стояла адская жара — я даже в обморок упал. А когда я «тонул» в болоте, меня искусала мошкара, и я еще долго ходил в волдырях... Вообще таких происшествий в моей жизни не было никогда. Комары, жуки, змеи, выдры... Эти все перемещения по скалам, болотам и горным ледяным рекам... Экстремальный туризм. Всё, что я терпеть не могу, в итоге попробовал и преодолел. Причем снимали все сцены без дублёров. Теперь я, да, горжусь собой. Но вряд ли еще раз на такое пойду.

Не пожалели о том, что на такой проект «подписались»?

О нет, я ни о чем не жалею. Потрясающий режиссёр, потрясающий сюжет. Ну, и как сказал нам продюсер комедии Тимур Вайнштейн, есть такое поверье, что чем сложнее съемочный процесс, тем лучше получается фильм. Это закон. Так что, судя потому, как у нас шли съемки: и травмы, и ураганы, и отравления — у нас практически шедевр должен был получиться.

Можете чуть-чуть сюжет «Братьев» приоткрыть?

Сочинский лоботряс Славик, которого играет Денис Дорохов, случайно узнает о страшном диагнозе, ему срочно нужен родственник-донор. Единственной надеждой на выздоровление становится вдруг нашедшийся брат, которым (о чудо!) оказывается знаменитый певец Филипп Киркоров. Так что я играю самого себя. Мой «родственник» придумывает изощренный план, похищает меня на воздушном шаре, но в какой-то момент всё выходит из-под контроля. Чтобы выжить, нам придется столкнуться с рядом испытаний... Зато всю красоту побережья с высоты птичьего полета мы увидели. Съемочный процесс таков, что у тебя нет права и возможности отлежаться или не выйти в кадр. В трудных ситуациях на помощь приходил... юмор. Только он и спасал. Мне очень повезло с таким партнером, как Денис. Своими шутками он буквально возвращал меня к жизни и к работе.





Где съемки проходили?

В Москве и в Краснодарском крае. Создатели фильма погрузили нас в натуру, безо всяких павильонов, так что все горы, леса, моря и животные в кадре — настоящие. Зритель увидит и знакомые пейзажи: горы Красной Поляны, водопады, пляжи курорта, знакомые отели и пр. Я очень люблю город Сочи: у меня с ним многое связано, но во время съемок он нас решил проверить на прочность. Как сейчас помню дату: 23 июля, день, когда мы отправились из отеля на натурные съемки в горы и оказались буквально в эпицентре жуткого урагана. Помню, сначала начался проливной дождь, потом гроза, смерч, за ними пошли селевые потоки. Не поверите, но всю нашу съемочную локацию смыло ровно за семь минут. Народ в панике, что делать? Мы даже послали сигнал SOS, как на «Титанике»: река поднялась до уровня 10 метров, нас постепенно затапливает, мы просим о помощи... Слава Богу, все остались целы и живы. Нас эвакуировали, довели благополучно обратно в отель.

Вы к роли как-то специально готовились?

Да, у меня была серьезная физподготовка, я из спортзала несколько месяцев не выходил. Этот проект заставил меня пересмотреть свой образ жизни — теперь без спорта я себя даже не представляю. Пришлось попотеть: каждое утро вставал в 5.00 и... на беговую дорожку, потом бассейн, дальше в тренажерный зал: всё это, чтобы привести себя в отличную спортивную форму. Тщательно следил за рационом, хотя небольшой «праздник живота» иногда себе позволял. На съемках мне было легко и комфортно. Многие места возвращали меня буквально в детство, которое я провел в болгарском черноморском городке Варна. Помню, одна сцена была на пляже в Адлере. Туристов полно, яблоку негде упасть. И я мысленно сразу оказался по другую сторону Черного моря, вернулся на золотые пляжи Варны.

Филипп, это же не первая ваша роль в кино?

Моя карьера в кино началась еще в 2009 году, когда я сыграл в романтической комедии «Любовь в большом городе». Вообще я всегда мечтал о кинокарьере и даже думал поступать во ВГИК. Но все-таки в моей семье все пели, вот и я решил выбрать путь эстрадного артиста. Но в душе всегда мечтал о кино — вот уже более чем в 50 фильмах и сериалах снялся, побывал и Фигаро, и Жар-птицей, но главная роль — это впервые.

На 2025 год что-то себе загадали?

Конечно. Загадал и сразу после Нового года улетел всей семьей к солнышку, к морю. Не скажу куда. Ну, а среди дальнейших моих мечтаний — чтобы «Братья — 2» вышли. А еще я бы хотел сыграть в пьесе «Король Лир» по Шекспиру. Есть уже планы: в театре у Богомолова. Идея, можно сказать, уже в работе. Ну и, конечно, путешествий себе побольше. Лучше туда, где есть море.

Любимые, памятные места у вас есть в России?

Очень много. Люблю Крым, Краснодарский край. Сочи для меня особый город, именно здесь в далеком 1964 году познакомились мои родители. Благодаря этой встрече я появился на свет. А вот самыми памятными для себя местами я бы назвал Ялту, парадный вход в Южный Крым — Байдарские ворота и парящую посреди гор Форосскую церковь. Я часто бываю с гастролями в Ялте и у меня даже есть свое, особое место в Форосе — камень, к которому я часто возвращаюсь и фотографируюсь на нем. Больше 20 лет назад я сделал именно в этих местах фотографию, которая стала обложкой сингла «Я за тебя умру». Вот годы идут, я приезжаю в Крым и вздыхаю: мы не молодеем, а камень этот вечный...

Какие еще города, страны дороги вашему сердцу?

Во-первых, это моя родная Болгария. На мой юбилей, 50-летие, мне вручили Орден Почетного гражданина в Варне. Вместе с семьей я люблю приезжать в этот город, останавливаюсь там в двухэтажном пентхаусе с видом на море. Люблю красивейший пляж Золотые Пески. Стараюсь в отпуске всегда выбирать немногочисленные курорты: излишнее внимание часто портит всё впечатление о путешествии. Например, обожаю приезжать в Грецию, на виллу на острове Крит. Там и виды красивые, и туристов-поклонников вокруг не так много, да и побережье отличное.

А если сильно устал, то отличный вариант — Мальдивы. Туда мне как-то посоветовали отправиться друзья, и я выбрал, пожалуй, самое уединенное место — атолл Баа с бесконечным водным пространством до самого горизонта и берегом, утопающим в тропической растительности. Я понял: вот оно, это место, которое перезагрузит. И не ошибся! Там у меня возникло ощущение, будто я абсолютно один на острове. Такой Робинзон! Я даже освоил там подводный скутер — seabob, хотя до этого не увлекался дайвингом. Я видел многое, но Мальдивам удалось меня удивить! **15**

Беседовала Татьяна Бутурлина

ПРИГЛАШАЕМ НА ДВЕНАДЦАТОЕ

ROADSHOW CUBA UNICA!

#12



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

14 апреля – Минск (Беларусь), Hampton by Hilton Minsk

26 сентября – Санкт-Петербург, Hotel Corinthia

27 октября – Волгоград, конференц-центр Volga Hall

28 октября – Ростов-на-Дону, Radisson Gorizont

30 октября – Краснодар, Crowne Plaza Krasnodar

31 октября – Ставрополь, Park Hotel Stavropol

РЕКЛАМА

УЧАСТНИКИ WORKSHOP:

Министерство туризма Кубы, гостиничные сети Blue Diamond Hotels & Resorts, Iberostar Cuba Hotels & Resorts, Mella Hotels International Cuba, Roc Hotels Cuba, Muthu Hotels MGM, туристические компании HAVANATUR RUSSIA, Enjoy Travel Group, Ninfa Tours Group, PEGAS Touristik, Туроператор ANEX, КВИНТА ТУР и др.

ОРГАНИЗАТОР

UNICA
Cuba

Представительство
Министерства туризма
Кубы в России

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Турбизнес
МЕДИАКОЛДИНГ • 1997

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

Информация о roadshow и регистрации участия: www.cuba-workshop.ru

МойАгент

Создавать и доставлять инновации
для индустрии путешествий

Myagent.online



авиа | ж/д | отели | страхование