

№ 14 Октябрь 2012

[www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru)

# Турбизнес

Travel Trade Russia



Аэропорты  
России



[WWW.BREEZE.RU](http://WWW.BREEZE.RU)

**КРУИЗЫ  
ОТ БРИЗА**



Весь мир.  
Одна выставка.

# Mitt



20-я Московская международная выставка  
**ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ**

20 – 23 марта 2013

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Тема года: **Эксклюзивный туризм**



**mitt**  
**Саммит**

Московский международный  
туристический бизнес-саммит  
20 марта 2013

[www.mitt.ru](http://www.mitt.ru)

Организатор:



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

Ежегодная официальная поддержка:



Совет  
Федерации РФ  
Правительство РФ



Совет  
Федерации РФ  
Правительство РФ



Правительство  
Москвы



Российский  
Союз  
Туризма

# Турбизнес

Travel Trade Russia

Генеральный директор  
ИВАН КАЛАШНИКОВ  
Заместитель генерального директора,  
главный редактор  
ЕЛЕНА БОРИСОВА  
Заместитель главного редактора  
ЯН ХВИЛЕР  
Заместитель главного редактора,  
главный художник  
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН  
Редакция  
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ,  
АННА ЮРЬЕВА  
Корректор  
МАРИНА МАРТЫНОВА  
Художник  
КОНСТАНТИН ПОТАПОВ  
Дизайнер  
СВЕТЛАНА ОБУХОВСКАЯ  
Фотографии ЕВГЕНИЙ РОГОВ,  
БОРИС ПАЛТУСОВ  
Редактор сайта www.tourbus.ru  
МИХАИЛ ШУГАЕВ  
Отдел рекламы ОЛЬГА МАЛЬЦЕВА,  
НАТАЛИЯ ЖЕЛЕЗОВА  
Отдел распространения  
ЛАРИСА ТАРАСЮК  
Отдел workshop ЛЮДМИЛА СИВОВА  
Приложения «Турбизнес»  
АЛЕКСАНДР ПОПОВ  
Учредитель ООО «Турбизнес»  
Издатель ООО ИД «Турбизнес»  
Отпечатано в России  
Тираж 8 000 экз.  
Адрес редакции  
Москва, Суворовская площадь, д. 2, стр. 3  
Почтовый адрес  
107031, Москва, а/я 32  
Тел./факс (495) 723-72-72  
E-mail редакции  
tb@tourbus.ru  
E-mail рекламного отдела  
reclama@tourbus.ru  
E-mail отдела workshop  
workshop@tourbus.ru  
Интернет www.tourbus.ru  
Журнал «Турбизнес  
на Северо-Западе» (СПб)  
(812) 335-08-83, 310-32-45  
E-mail tourbus@westcall.net



Подписка на «Турбизнес» по каталогу  
«Почта России». Подписной индекс 26098  
Журнал зарегистрирован  
в Государственном комитете  
Российской Федерации по печати.  
Свидетельство о регистрации № 017214.  
Редакция не несет ответственности  
за достоверность информации,  
содержащейся в рекламных объявлениях.  
При использовании материалов ссылка  
на журнал «Турбизнес» обязательна.

## ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

28 сентября официально утвержден список 11 городов РФ, которые примут матчи Чемпионата мира по футболу 2018 года. Это Москва, Калининград, Санкт-Петербург, Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Самара, Саранск, Ростов-на-Дону, Сочи и Екатеринбург. По прогнозным оценкам, в период подготовки и проведения Кубка конфедераций ФИФА 2017 года и Чемпионата мира по футболу 2018 года Россию посетят 1,525 млн иностранных граждан, из которых 500 тысяч человек – держатели билетов на матчи. 75 тысяч иностранцев – участники и организаторы соревнований. Согласно заявке, объем номерного фонда для размещения гостей и участников Чемпионата мира и Кубка конфедераций составит 70 тысяч номеров.



## В НОМЕРЕ

### СОБЫТИЯ

- 6 Москва по карману всем
- 8 Новый формат сотрудничества
- 10 Церемония признания
- 12 Успех на старте
- 19 Словакия уверена в успехе

### ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК –

### РОССИЯ

### ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

### ТЕМА НОМЕРА

- 20 Национальный интерес
- 22 МАУ не сразу строился
- 25 Воздушные «пробки»
- 28 Инфраструктура вчерашнего дня

### ПРОФИЛЬ

### РЕГИОНЫ РОССИИ

### 38 РЕДАКЦИОННАЯ ПОЧТА

### 39 ТРАНСПОРТ

### 43 ГОСТИНИЦЫ

### 46 АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

### РЫНКИ

- 48 «Медовый» архипелаг
- 50 Остров для развлечений
- 62 Перед листопадом

### 54 ЗАОЧНЫЙ СЕМИНАР

### 64 МАСТЕР-КЛАСС

### 66 КРУИЗЫ

### 68 РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ

### 71 VIP-КЛИЕНТ

»» На **5%** увеличилось общее количество международных туристских прибытий в первом полугодии 2012 года, – такковы последние данные, озвученные экспертами ВТО. В общей сложности количество туристов за период с января по июнь составило 467 млн человек – по итогам года эта цифра должна перешагнуть миллиардный рубеж.

## ВОПРОС МЕСЯЦА

**КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ХОД ПРОДАЖ ТУРОВ В НЫНЕШНЕМ БАРХАТНОМ СЕЗОНЕ?**

**11%**

В этом году бархатный сезон проходит намного успешнее

**51%**

Продажи этого бархатного сезона не отличаются от прошлогодних

**27%**

Год назад осенние туры продавались активнее

**11%**

Сейчас продаж нет, ждем начала зимнего сезона

Источник: интернет-опрос на сайте [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru)

## Миссия секретного агента

Впреки ожиданиям, летние Олимпийские игры в Лондоне не смогли в достаточной степени привлечь к стране внимание зарубежных туристов. Теперь эту миссию должен выполнить Джеймс Бонд. Британское правительство поставило перед своим секретным агентом 007 новую задачу.

Нынешней осенью исполняется 50 лет с момента выхода на экраны первого фильма знаменитой «бондианы». Национальное агентство по туризму Соединенного Королевства VisitBritain решило приурочить к этому юбилею старт новой масштабной рекламной кампании, лицом которой стал Джеймс Бонд. Слоган проекта, стартовавшего в начале октября, «Бонд – это Великобритания». Рекламные акции пройдут в 21 стране мира, включая Бразилию, Австралию, Германию и США. Туристов, например, ждут конкурсы, призами в которых станут люкс-туры по стране в стиле а-ля Бонд. В частности, программа предусматривает поездки на легендарном автомобиле агента 007 Aston Martin, мастер-классы по приготовлению коктейлей из мартини и т.п. В новом, 23-м по счету фильме «бондианы» – его премьера состоится 26 октября – зрители увидят многие знаковые британские достопримечательности, в частности, Национальную галерею, Уайтхолл, Гринвич. Это тоже часть рекламной кампании. Специалисты VisitBritain уверены, что кино – прекрасный способ продвижения страны на зарубежных туррынках. Например, после выхода на экраны фильмов о Гарри Поттере, поток туристов в замок Алник в Нортурберленде, где снимались некоторые сцены этой киносаги, вырос на 230%. Туристический поток в Новую Зеландию после демонстрации на киноэкранах мира трилогии «Властелин колец» увеличился на 40%. Власти Великобритании надеются, что деятельность агента 007 на его новом поприще будет не менее успешной.

»» Каждый ПЯТЫЙ россиянин в минувшем летнем сезоне совершил поездку на отдых. Этот показатель – один из самых высоких за последние восемь лет: в 2005 году объем турпотока был ниже и составлял 15%, – сообщает ВЦИОМ. При этом расходы россиян на отдых увеличились в 2012 году на 15%.

## TOP-5

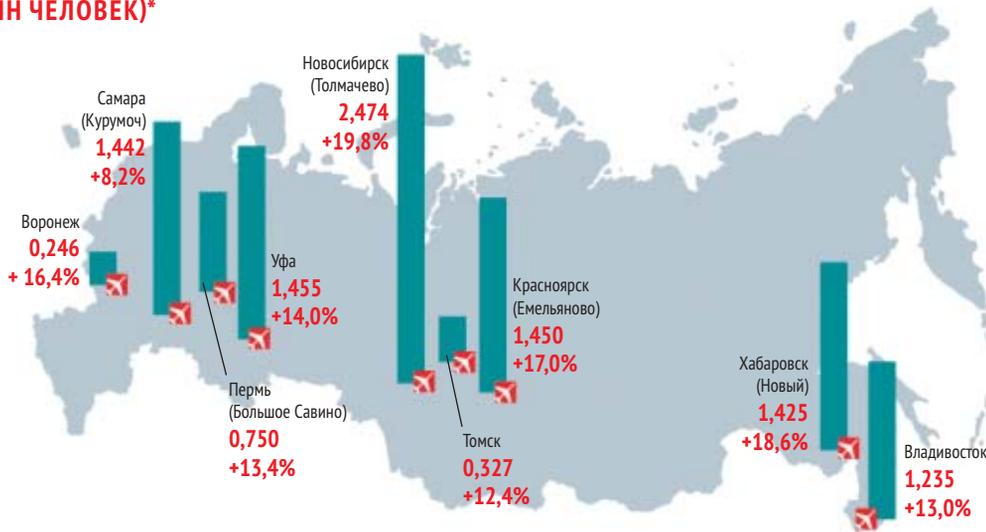
**СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ РАСХОДОВ НА ВЫЕЗДНОЙ ТУРИЗМ\***

|            |      |
|------------|------|
| 1 Китай    | +30% |
| 2 Россия   | +15% |
| 3 США      | +9%  |
| 4 Германия | +6%  |
| 5 Канада   | +6%  |

За период с января по июнь 2012 года

Источник: доклад Всемирной туристской организации, сентябрь 2012

## ДИНАМИКА ПАССАЖИРОПОТОКА В НЕКОТОРЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ АЭРОПОРТАХ РФ (МЛН ЧЕЛОВЕК)\*



\* – данные за 9 месяцев 2012 года

---



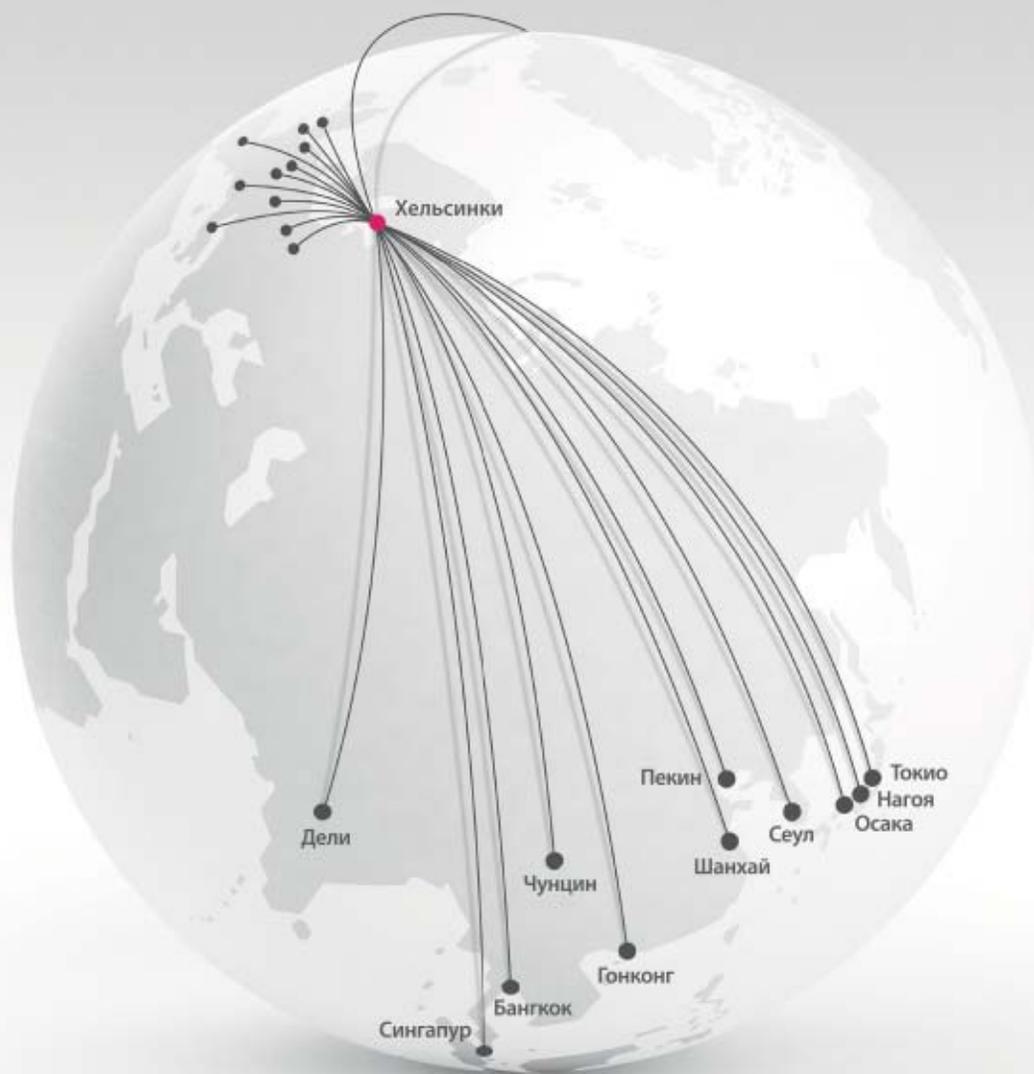
---

# ЗАНИМАЕТЕСЬ БИЗНЕСОМ В АЗИИ?

---

Finnair летает самым коротким маршрутом через Хельсинки в 11 крупнейших городов Азии. А наш бизнес-класс, известный своими наградами, а также самый современный воздушный флот Европы сделают ваш полет еще более приятным. Добро пожаловать на борт!

Бронируйте билеты уже сегодня на [finnair.com/ru](http://finnair.com/ru)



ТОР-8

ЛУЧШИЕ В МИРЕ  
СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО  
ОБЩЕСТВЕННОГО  
ТРАНСПОРТА

- 1 Мельбурн, Австралия
- 2 Лондон, Соединенное Королевство
- 3 Нью-Йорк, США
- 4 Гонконг, КНР
- 5 Монреаль, Канада
- 6 Сеул, Республика Корея
- 7 Париж, Франция
- 8 Амстердам, Нидерланды

Источник: tourism-review.com

Новая  
и актуальная

МИТТ назвал тему 2013 года – эксклюзивный туризм

**20**-я юбилейная выставка «МИТТ Путешествия и туризм» состоится 20–23 марта 2013 года в 9 выставочных залах и павильонах ЦВК «Экспоцентр». Эксклюзивный туризм впервые будет представлен на выставке отдельным разделом. Его участники — 5-звездные отели, круизные и яхтенные компании, первоклассные курорты, консьерж-службы, транспортные услуги премиум-класса, национальные и региональные туристические офисы. Раздел займет павильон 2.4.

Повышенным интересом у посетителей традиционно пользуется раздел «Медицинский туризм» и 2-дневный Конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму. Более подробную информацию о предстоящей выставке, готовящейся деловой программе и бронировании стендов можно получить на сайте [www.mitt.ru](http://www.mitt.ru). Также на сайте уже открыта регистрация профессиональных посетителей — посещение выставки МИТТ-2013 по электронному билету будет бесплатным.

Лучшие  
по Болгарии

В посольстве Болгарии наградили российских партнеров

**Н**а церемонии, состоявшейся 20 сентября, были отмечены компании, отправившие минувшим летом в страну наибольшее число туристов из России. По словам посла Болгарии в РФ Бойко Коцева, за первые семь месяцев текущего года республику посетили около 500 тысяч россиян. Более 100 тысяч человек въехали в страну по шенгенским визам. При этом не менее 350 тысяч наших соотечественников приехали в Болгарию именно с целью отдыха. Это на 36% больше, чем годом ранее.

Бойко Коцев и заместитель министра экономики, энергетики и туризма Болгарии Иво Маринов наградили лучших российских операторов. Дипломы и специальные призы получили представители компаний «Солвекс Трэвел», ICS Travel Group, «ВКО тур», «Библио Трэвел», «Интурист», «Дельта интерконтиненталь групп», «Центр международного туризма», «Бравый турист», «Трансаэро Тур», «Морская звезда», «Самаринтур», «Море Трэвел», «Акрис».

реклама

В честь 20-летия гостиницы  
в НОВОТЕЛ ШЕРЕМЕТЬЕВО:  
каждый 20 конференц-пакет,  
каждый 20 номер,  
каждый 20 ужин —

**20 РУБ.**

ЛЮБЫЕ КРЕАТИВНЫЕ ИДЕИ  
От «Барбекю у Эйфелевой башни» до кофе-паузы на крыше  
ОСУЩЕСТВИМЫ В НАШЕМ ОТЕЛЕ

Акция действует до 31 декабря 2012 года  
на групповые бронирования (не менее  
20 номеров / 20 участников мероприятия),  
поступившие с 1 июня 2012 года.

Tel.: +7 (495) 626-59-00,  
fax: +7 (495) 426-59-05,  
e-mail: h1349-sl3@accor.com

Booking on **novotel.com**      Designed for natural living

GDS CODES: Amadeus: RT MOWNOV    Galileo: RT 23814    Sabre: RT 29959    Worldspan: RT NYMOW

TEZ TOUR  
www.teztour.com

**SALZBURGERLAND  
SKITAG**

27 ОКТЯБРЯ 2012 ГОДА  
С 10 ДО 18 ЧАСОВ

**SALZBURGERLAND.COM**

- > ВЫИГРАЙ НЕДЕЛЮ ОТПУСКА В ЗАЛЬЦБУРГСКОМ КРАЕ!
- > БЕСПЛАТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ЛЫЖ FISCHER
- > БЕСПЛАТНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАТАНИЮ НА ГОРНЫХ ЛЫЖАХ ИНСТРУКТОРАМИ ИЗ ЗАЛЬЦБУРГСКОГО КРАЯ
- > БЕСПЛАТНЫЙ ПРИСМОТР ЗА ДЕТЬМИ И ОБУЧЕНИЕ КАТАНИЮ НА ГОРНЫХ ЛЫЖАХ ДЕТЕЙ
- > ВЫИГРАЙ БИЛЕТЫ АВСТРИЙСКИХ АВИАЛИНИЙ В ЗАЛЬЦБУРГ!
- > ЛЫЖНЫЕ ГОНКИ ДЛЯ ЖЕНЩИН, МУЖЧИН И ДЕТЕЙ С ЦЕННЫМИ ПРИЗАМИ!
- > И МНОГОЕ ДРУГОЕ..

gastein.com      zellamsee-kaprun.com      saalbach.com



Наколдуйте себе  
зимнюю сказку  
в Словакии



# Москва по карману всем

Вызов иностранным рейтингам, констатирующим дороговизну туристических услуг в Москве, прежде всего, услуг размещения в гостиницах, бросили участники пресс-конференции «Москва по карману». В ней приняли участие крупные туроператоры въездного туризма. «Пора развенчать миф о нашей столице как самом дорогом для туристов городе», — заявил председатель Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы **СЕРГЕЙ ШПИЛЬКО**.

ТЕКСТ  
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН

« Согласно данным Моргорстата, средняя цена гостиничного номера в Москве в первом полугодии 2012 года составила 4100 рублей »»

**СЕРГЕЙ  
ШПИЛЬКО**

**И**сторически небезосновательный, этот постулат утратил к сегодняшнему дню свою актуальность. Выборка цен в ведущих системах бронирования, таких как booking.com, hrs.com или bedsonline.com, показывает, что в текущем сезоне Москва вполне конкурентна, например, по отношению к Лондону, Парижу и Мадриду, во всех категориях отелей — от трех до пяти звезд. Из замечаний Сергея Войтовича — генерального директора компании «Свой ТТ», входящей в международную группу TUI Travel PLC, можно сделать вывод о том, что для составителей иностранных рейтингов остается невидимой значительная часть гостиничного фонда России, что и вызывает завышение итоговых показателей.

Предметно высказался на ту же тему Александр Курнов — заместитель генерального директора компании «Академсервис», которая является «ветераном» въездного туризма. По данным эксперта, усредненная стоимость турпакета для иностранца в России на одну неделю (без

перевозки) составляет сейчас 700 евро, из которых 350 евро приходится на 3-звездную гостиницу. Иными словами, проживание обходится в 50 евро на человека в день, что нельзя не признать приемлемым показателем.

Вместе с тем участники пресс-конференции признали, что эффективный демонтаж «ценовых мифов» требует значительных информационных и маркетинговых усилий со стороны принимающих операторов и туристических властей как за рубежом, так и в самой России. Одним из мероприятий такого рода станет roadshow «Добро пожаловать в Москву!», которое стартует в сентябре и пройдет в 25 российских городах. Как рассказала Татьяна Козловская — генеральный директор компании «Интерс», которая выиграла тендер на проведение этого мероприятия, уже сейчас в Москве доступны туристические экскурсионные программы по цене от двух тысяч рублей за два дня и от трех тысяч — за три дня. Появились специальные туры для транзитных пассажиров, которые имеют возмож-

ность познакомиться со столицей во время обзорных экскурсий. «Roadshow, на котором будут представлены «новые московские цены и предложения», должно привлечь внимание не только туристического бизнеса, но и конечного потребителя», — подчеркнула Татьяна Козловская. Положительная динамика туристских прибытий в Москву подтверждается данными статистики. Въездной поток иностранных граждан (учитывающий, кстати, и мигрантов) увеличился на 18,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а загрузка гостиниц в первом полугодии составила 58%, что является хорошим показателем. По мнению Сергея Шпиляко, устранение тех факторов, которые вызывают сейчас «недооценку» Москвы как туристического направления, позволит повысить загрузку еще на 20–30%.

**VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ТУРИСТСКАЯ ВЫСТАВКА  
ИНТУРМАРКЕТ  
2013  
16-19 марта**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо», Павильон №1

Официальная государственная поддержка  
1300 участников из более чем 140 стран и регионов мира  
75 000 посетителей  
Насыщенная деловая программа  
Выставочная площадка № 1 в России  
Онлайн-регистрация

Специализированная программа деловых мероприятий  
**Hosted Buyers**  
(Профессиональный покупатель)  
регистрация  
**ОТКРЫТА!**

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА  
Федеральное агентство по туризму  
Комитет по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы

СТРАНА ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ  
Китай

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РОССИЙСКИЙ ПАРТНЕР

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ  
экспотур

www.itmexpo.ru

# Событийный туризм станет индустрией

Создать в России индустрию событийного туризма — такую задачу ставит Департамент туризма Министерства культуры РФ, работу которого курирует заместитель министра культуры Алла Манилова. Выступая 19 сентября на проходящем в Москве Международном туристском форуме MITCO 2012, она сообщила, что в настоящее время готовится национальный календарь событий, который ляжет в основу координированных действий регионов. Эти события также будут способствовать созданию в России единого туристического пространства.

**У**спех событийного туризма положительно скажется на деятельности операторов внутреннего туризма, поскольку поможет сгладить сезонные колебания прибытий гостей и загрузки гостиниц. Если говорить о жанрах событий, то приоритет, по словам Аллы Маниловой, отдается масштабным историческим реконструкциям: в министерстве создана рабочая группа, которая занимается этой темой. Другое перспективное направление — малые российские города, такие как Мышкин, которые в основном на собственном энтузиазме сумели создать событийный продукт очень высокого класса. Что касается Москвы, то сейчас обсуждаются возможности объединения усилий мэрии и Министерства культуры с тем, чтобы предложить рынку «якорные», неповторимые события, которые наверняка попадут в международный календарь. Алла Манилова нарисовала перспективную картину развития событийного туризма в России, отметив, что

уже с будущего года министерство начнет проводить в регионах мастер-классы по обучению турменеджеров достаточно сложным технологиям данного вида туристической индустрии. Современного путешественника уже не устраивает отдых по формуле «море — солнце — пляж». На смену ей приходит другая — «национальные традиции — пейзаж — событие». Турист хочет не только осматривать достопримечательности, но и в чем-то участвовать. Например, на Северном Кавказе создаются обширные туристические кластеры, но чем там займутся туристы, кроме горнолыжного спорта? Им следует предложить что-то яркое, колоритное, чего они не увидят ни в швейцарских, ни в итальянских Альпах. Событийный туризм должен расти в одном блоке с развитием культуры, получать постоянную подпитку национальных культур России — только тогда можно рассчитывать на долговременный успех этой индустрии.

**ТЕКСТ**  
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН



« Проведение наиболее интересных мероприятий в регионах в случае их включения в национальный календарь событий может быть поддержано средствами государственного бюджета >>>

**АЛЛА МАНИЛОВА**

Заместитель министра культуры РФ

## Форум MITCO — удвоение сил

**М**еждународный туристский форум MITCO 2012 прошел в Москве во второй раз и обсудил глобальные тенденции и проблемы развития мировой туристической индустрии. Эксперты рассмотрели расширение туристических возможностей мегаполисов на примере Москвы. С большой симпатией об усилиях российской столицы в этом отношении отозвался исполнительный директор Всемирной туристской организации Золтан Шомоги, отметивший, что Россия занимает 13-е место в мире по числу международных прибытий. Президент Всемирного совета по туризму и путешествиям Дэвид Скоусилл подчеркнул, что его организация,

координирующая действия более сотни самых передовых компаний отрасли, считает Россию одним из самых перспективных рынков ближайшего будущего наряду с Индией, Бразилией и Китаем. Доклад на форуме сделал председатель Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы Сергей Шпилько. Он отметил, что Москва рассчитывает достичь 5-миллионной планки прибытий иностранных туристов. Участники пленарного заседания были ознакомлены с перспективами развития туризма на «новых московских территориях» — примером выступил наукоград Троицк. О ходе выполнения федеральной про-

граммы развития внутреннего и въездного туризма в 2011–2018 годах рассказал заместитель главы Федерального агентства по туризму Дмитрий Михеев. Иностранцы партнеры российских туроператоров — генеральный директор СП «Thomas Cook — Интурист» Томас Хон и директор глобального маркетинга Sightseeing Иан Купара (эта компания недавно запустила в Москве двухэтажные туристические автобусы) — осветили проблемы развития туризма в Москве не только с профессиональной точки зрения, но и как иностранцы, знающие и любящие российскую столицу.

# Новый формат сотрудничества

В июле начала работу Международная молодежная общественная организация «Содружество», которая ставит перед собой задачу консолидации и координации действий молодежи на евразийском пространстве. Заместитель руководителя федерального агентства «Россотрудничество» **ГЕОРГИЙ МУРАДОВ** прокомментировал для «Турбизнеса» предысторию проекта, столь значимого для укрепления международного сотрудничества и молодежного туризма.

ПОДГОТОВИЛ  
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН



« Надеюсь, что и страны Евросоюза, и США постепенно проявят готовность к отмене визового режима с Россией. Главное, чтобы шаги делались с обеих сторон. Хорошим стимулом на данном этапе могла бы стать возможность 3-дневного безвизового пребывания иностранцев в Москве по модели Санкт-Петербурга »

**ГЕОРГИЙ  
МУРАДОВ**

## Какими действиями федеральное агентство содействовало появлению «Содружества»?

Мы ясно видели актуальный тренд, и он был подтвержден на недавно прошедшем совещании представителей «Россотрудничества» за рубежом. Прибывший к нам на встречу председатель правительства Дмитрий Медведев — это случилось, подчеркну, впервые — назвал развитие евразийской интеграции одной из самых насущных задач российской политики и дипломатии. Вообще лидерские программы обменов для молодых политиков, журналистов, общественных деятелей и предпринимателей можно считать наиболее действенным инструментом в области укрепления сотрудничества между странами и формирования позитивного образа страны в среде перспективных представителей зарубежных элит. Это важная составляющая так называемой «мягкой силы» — влияния не за счет политических и финансовых инструментов, а через позицию гражданского общества, в данном случае его молодых представителей.

Указ президента России, в соответствии с которым «Россотрудничество» реализует данную программу, действует с октября 2011 года.

## Расскажите о мероприятиях, которые пройдут до конца года, и связанных с экономикой, и творческого характера.

До конца 2012 года мы планируем принять еще ряд делегаций, в частности, из Японии, Китая, Черногории, Польши, Украины, Белоруссии, Казахстана и других государств.

Что касается специализированных проектов, то это, прежде всего, международный экономический форум под названием «Единое экономическое пространство — путь интеграции для Евразии. Молодежь — потенциал интеграционного строительства», который пройдет в октябре этого года в Москве. Основная его цель — вовлечение активной части молодежи «Содружества» в работу по экономической и политической интеграции государств СНГ. Мы приглашаем к участию молодых бизнесменов, аналитиков, журналистов, пишущих на экономическую тематику, экспертов, участвующих в работе по созданию ЕЭП. Полагаю, такая диалоговая площадка сейчас очень востребована, формирование позитивного восприятия идеи евразийской интеграции среди молодого поколения сейчас крайне необходимо.

Не менее интересными являются проекты «Образ России» для молодых художников из европейских стран и «Твой шанс» для молодых актеров и театральных деятелей. Во время поездки по России участники проекта «Образ России» будут писать картины о том, какой они видят современную Россию. Их оценит профессиональное жюри. Программа будет включать встречи в Академии художеств. Театральный проект мы организуем в партнерстве с Союзом театральных деятелей России и Театральным центром «На Страстном». Итогом должна стать совместная постановка спектакля молодыми актерами из Италии, Германии и России.

## «Россотрудничество» уделяет заметное внимание мероприятиям с участием молодежи. Как формируются соответствующие направления работы и какие преследуются цели?

Основное направление деятельности нашего агентства — развитие международного гуманитарного сотрудничества.

Это укрепление политического, делового, научного и культурного сотрудничества между Россией и зарубежными странами; привлечение молодых представителей политических, общественных, деловых, научных кругов зарубежных стран к участию в развитии и укреплении партнерских связей с Россией; создание условий для общения, диалога и установления долгосрочных личных контактов между российскими и зарубежными молодежными лидерами, расширение круга конструктивно настроенных в отношении России представителей зарубежных стран.

## Каким образом туризм и его действующие лица — туроператоры и турагенты — могли бы участвовать в деятельности «Россотрудничества» к взаимной выгоде — концептуальной и практической.

Сфера, в которой интересы турбизнеса и агентства могут пересекаться — это представление на зарубежных рынках туристического, делового, научного, культурного потенциала нашей страны в целом и отдельных российских регионов в частности. Сейчас мы начинаем активно привлекать регионы к международному сотрудничеству, выводить их на наши зарубежные площадки — российские центры науки и культуры.

**Тб**

# ВЕСТНИК

## ТУРИСТИЧЕСКИЙ

### РОССИЯ

№1

Ежемесячный вестник Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

«Создание единого туристского пространства на территории России, удобного для россиян и иностранцев», – так обозначил основную задачу Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ его руководитель Сергей Корнеев. Курируемое им ведомство включает три отдела: туризма, региональной политики и координации, планирования и координации спецпроектов.



**АЛЛА  
МАНИЛОВА**

заместитель министра культуры РФ, координирует работу Ростуризма и контролирует деятельность Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

Окончила факультет журналистики ЛГУ. С 2003 года — член Правительства Санкт-Петербурга, возглавляла в Смольном комитет по печати и взаимодействию со СМИ. С 2008 года занимала пост вице-губернатора Санкт-Петербурга.



**СЕРГЕЙ  
КОРНЕЕВ**

директор Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

Окончил юридический факультет СПбГУ. С 1995 года — адвокат Санкт-Петербургской городской коллегии адвокатов. С 1996 занимал руководящие посты в Российской ассоциации туристических агентств (РАТА) и Российском союзе туриндустрии (РСТ). С 2002 года — руководитель общественной рабочей группы по туризму при полномочном представителе президента РФ в СЗФО. Вице-президент РСТ.



**ЭЛЬМИРА  
ХАЙМУРЗИНА**

заместитель директора Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

Окончила Институт молодежи, г. Москва, факультет социальной работы и менеджмента, Калининградский пограничный институт ФСБ РФ, факультет гражданско-правовых дисциплин, специализация – государственное и муниципальное управление. В сфере туризма работает с 2004 года, в частности, занимала пост начальника отдела туризма правительства Калининградской области.



**ОЛЬГА  
ЯРИЛОВА**

начальник отдела региональной политики и координации Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

Окончила Ярославское музыкальное училище имени Л.В. Собинова, Северный международный университет Магадана. С июля 2005 года работает в Министерстве культуры РФ.



**НИКОЛАЙ  
КОРОЛЕВ**

начальник отдела туризма Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

Окончил Забайкальский государственный университет. В сфере туризма работает с 1997 года. С 2008 года занимал пост начальника отдела формирования государственной политики и регионального взаимодействия в сфере туризма Департамента туристской деятельности и международного сотрудничества Минспорттуризма.

## НОВОСТИ

### Праздник круглый год

Национальный событийный календарь, который объединит информацию о наиболее привлекательных для туристов мероприятиях в регионах России, будет подготовлен до конца 2012 года. Сейчас при участии местных властей создается единый массив информации, затем начнется экспертный отбор мероприятий.

По словам Сергея Корнеева, чтобы попасть в национальный календарь, события должны быть оригинальными, креативными и соответствующими требованиям безопасности. Около десятка мероприятий будут сгенерированы самим департаментом, все они — «неожиданные и интересные».

«Основной акцент мы будем делать на события в течение низкого сезона. Некоторые мероприятия нельзя перенести, но часть можно инициировать тогда, когда нужно для туризма», — подчеркивает Сергей Корнеев.



#### КОНТАКТЫ:

Департамент туризма и региональной политики Министерства культуры РФ  
Москва, Газетный переулок, д. 3, корп.7, стр.1.

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



»»  
 Вручение премии «За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России» СЕРГЕЮ ШПИЛЬКО. Награду вручают генеральный директор ИД «Турбизнес» ИВАН КАЛАШНИКОВ и генеральный директор компании «Конференция.ру» АНДРЕЙ КОЗЯР.

# Церемония признания

В Москве прошла церемония награждения победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award 2012

Официальный зарубежный партнер награды – компания kmice by Karavan, справа – президент компании ЖАН КАРЛО БАЛЬТАЦЦИ.



**П**роект охватывает всех участников рынка делового туризма. В 19 номинациях были названы лучшие конгрессные гостиницы Москвы, Санкт-Петербурга и регионов страны, лучшие конгрессные центры, организаторы конференций и инсентив-программ в России и за рубежом, business travel агентства, авиакомпании для бизнес-путешественников, национальные офисы по туризму. Открытое голосование началось 1 июля и завершилось за десять дней до церемонии награждения. Голосова-

ние продолжалось почти два с половиной месяца. За это время было подано рекордное количество голосов — 88 тысяч, что в полтора раза больше, чем год назад. Подведением итогов занимался экспертный совет Russian Business Travel & MICE Award, в который входят представители ведущих российских и международных компаний — крупных заказчиков услуг business travel и MICE.

Награды победителям вручали Сергей Корнеев — директор Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ, Сергей Шпилько — председатель Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы, Георгий Мохов — заместитель председателя Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы, Евгений Писаревский — заместитель руководителя Федерального агентства по туризму РФ, Алексей Конюшков — начальник главного управления федерального имущества Управления делами президента РФ, Александр Рыбаков — вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ, председатель экспертного совета награды, Жан Карло Бальтацци — президент компании «Караван» и другие официальные лица. Гостями церемонии стали около 300 руководителей конгрессных гостиниц, профильных компаний, представители крупных корпоративных заказчиков MICE и business travel услуг.

С полным списком победителей и лауреатов можно ознакомиться на сайте [mice-award.ru](http://mice-award.ru).



«« ДМИТРИЙ САЛИХОВ (в центре), генеральный директор компании iWay express, выступившей официальным транспортным партнером награды. Справа – АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ, генеральный директор компании UTS, победившей в номинации «Самое динамичное business travel агентство».



«« Департамент туризма и коммерческого маркетинга эмирата Дубай признан лучшим национальным офисом по туризму в сфере продвижения MICE. На снимке – руководитель российского представительства ДТКМ СЕРГЕЙ КАНАЕВ и ведущая церемонии, генеральный директор компании Hospitality Inn Comm ЕЛЕНА ЛЫСЕНКОВА.



«« С наградами – заместитель генерального директора ООО «СПН Маркетинг» МИХАИЛ ШАШУРИН и начальник департамента въездного туризма компании «Волга Тур» ОЛЬГА ЛОБАНОВА.

«« Победитель и лауреаты премии Russian Business Travel & MICE Award: Швейцарская национальная туристическая корпорация, UniFest Travel и Kuoni Russia Megapolus Group Ltd. Награда в руках руководителя департамента Business Travel & MICE компании Kuoni Russia Megapolus Group Ltd ЕКАТЕРИНЫ НИКИТИНОЙ.



# Успех на старте

Первый FIT-Workshop Moscow, прошедший в Москве в начале октября, собрал сотни профессионалов индивидуального туризма. Мероприятие провели туроператор «Карлсон Туризм» и ИД «Турбизнес».

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ

В рамках FIT-Workshop Moscow основные тематические блоки представляли специалисты компании «Карлсон Туризм» и их партнеры — представители национальных туристических офисов, международных гостиничных сетей и авиакомпаний.

«Карлсон Туризм» вручил дипломы выпускникам Академии индивидуального туризма.

**К**ак отмечают эксперты, клиенты, прежде всего проживающие в столице и крупных городах, начинают уставать от массового туризма с его стандартными программами, исхоженными маршрутами и однообразными пляжными отелями. Да и банкротства целого ряда туроператоров, работавших в этом сегменте рынка, не добавляют ему популярности. В то же время распространение интернета и широкие возможности онлайн-бронирования способствуют все большему продвижению индивидуального туризма. Например, на австрийском направлении уже более половины россиян организуют свой отдых без помощи турфирм.

Многие турагентства задаются резонными вопросами — как перейти к выгодному и интересному индивидуальному туризму, чем привлечь клиентов, уже овладевших азами самостоятельного бронирования и считающих, что они в принципе могут организовать свой отдых без посредничества турфирмы. Ответы на эти и многие другие вопросы прозвучали на FIT-Workshop Moscow.

Это мероприятие стало заключительной частью стартовавшего в сентябре уникального проекта под названием «Академия индивидуального туризма». Проект включал три этапа — обучение (вебинары), онлайн-тестирование (веб-тест) и в заключение — workshop. На последний были приглашены иностранные партнеры «Карлсон Туризм», авиакомпании, отельеры, офисы по туризму зарубежных стран. Среди них — отели популярных на нашем рынке международных сетей Park Hyatt, Lux, Isrotel, One&Only, Badrutts Palace, Mandarin Oriental, Sina, Swissotel, авиакомпании Austrian,

American Airlines, офисы по туризму Израиля, Багамских островов и многие другие.

В рамках workshop прошли многочисленные деловые встречи, а также презентации специалистов «Карлсон Туризм» по горнолыжному отдыху (включая популярные европейские и американские курорты), пляжному отдыху, уникальным экскурсионным программам по Европе, Америке, Азии. Была представлена коллекция популярных и ярких экскурсионных программ, в сегменте морских круизов акцент был сделан на круизы класса «люкс». «Проведение FIT Workshop Moscow 2012 стало возможным благодаря высокому спросу на индивидуальные туры и желанию агентов именно сейчас получить как можно больше информации на эту тему, а также благодаря заинтересованности наших партнеров в течение одного дня встретиться с подготовленной аудиторией агентств, желающей сотрудничать с нами», — отметила заместитель генерального директора по маркетингу и PR компании «Карлсон Туризм» Светлана Куркович. По ее словам, прошедший форум оставил самое позитивное впечатление. Мероприятие посетили представители 400 московских турагентств. Многие агентства пришли с заранее подготовленными вопросами, касающимися тонкостей продукта, и реальными заявками, условия которых обсуждались тут же, на месте.

«В организации программы было много уникальных вещей», — рассказала Светлана Куркович. — Так, на одной площадке в рамках мероприятия в первый раз было такое сосредоточение именно FIT-продукта: от альпийских горнолыжных курортов до островов Индийского океана».

**Тб**





Грант Саркисян,  
Grand Hyatt Maldives,  
участник FIT-Workshop Moscow.



Светлана Куркович, «Карлсон  
Туризм», и Елена Борисова,  
ИД «Турбизнес», на открытии  
форума.



# Эдуард Кузнецов: «Ростурпомощь придет»

Банкротство туроператора «Капитал Тур» заставило чиновников и отрасль вновь поднять вопрос о внесении поправок в закон «Об основах туристской деятельности». Более года поправки так и находились на стадии обсуждения. Ускорение процессу придало банкротство «Ланты-тур вояж». В результате идея обсуждаемого в то время саморегулирования в отрасли была отклонена, вместо этого решено было создать фонд для оказания помощи туристам за рубежом на случай банкротства туроператора.

БЕСЕДОВАЛА  
АННА БАСЫРОВА

« Решение об оказании помощи туристам за рубежом должно быть принято в течение 24 часов с момента обращения туристов, а помощь будет оказана в кратчайшие сроки после принятия положительного решения »»

**ЭДУАРД  
КУЗНЕЦОВ**

Согласно новой редакции закона, фонд должен быть создан в рамках объединения туроператоров по выездному туризму, которое в свою очередь должно быть создано в 2013 году.

Месяц назад учредители объединения выбрали руководителя Ростурпомощи — именно так решено назвать объединение операторов и фонд. Им стал бывший руководитель компании «Мегаполус турс», а ныне — независимый аналитик рынка Эдуард Кузнецов. Общее собрание Ростурпомощи состоится в начале ноября текущего года. На нем пройдет окончательное утверждение руководителя (до присвоения организации общероссийского статуса, она регистрируется как «Турпомощь»). Эдуард Кузнецов рассказал «Турбизнесу» о том, что он успел сделать за месяц руководства объединением.

**Какие функции будут у Ростурпомощи? На какие цели будут расходоваться средства из фонда?** Если говорить о формальной стороне вопроса, которая реализуется в соответствии с поправками в закон «Об основах туристской деятельности в РФ», само объединение создается с целью формирования компенсационного фонда. Его средства в первую очередь должны направляться на оказание экстренной помощи туристам в случае неоказания или ненадлежащего оказания услуг туроператором в соответствии с договором о реализации туристского продукта.

Дело в том, что сегодня при реализации института финансовых гарантий существует значительный пробел: финансовая гарантия, которая предоставляется страховой компанией или банком (банковская гарантия), предполагает компенсацию туристам фактически понесенных дополнительных расходов или недополученных услуг уже по возвращении из-за границы или, если туристы еще не вылетели, компенсацию стоимости туристского продукта.



Но все резонансные ситуации складываются как раз в тот момент, когда люди за рубежом, либо когда их поездка подходит к завершению. В результате у туристов оказывается недостаточно средств, чтобы оплатить отели, а отельеры и принимающая сторона часто ведут себя, по нашему мнению, некорректно и требуют доплаты за проживание с туристами. У туристов также нет средств на тот случай, если их рейс был отменен и нужно купить другой билет, чтобы вернуться обратно. У страховой компании нет технологии, которая позволила бы оперативно оплатить эти услуги, и, что не менее важно, — минимизировать их стоимость.

Получается, должен быть некий механизм, который позволит оперативно идентифицировать ситуацию: действительно ли проблемы у российского оператора, либо у принимающей компании. Ведь не обязательно виновником является российский туроператор. Бывает, что проблемы возникают у зарубежной компании. Например, так было с Bulgarian VIP Travel, «Алма-Тур». То есть может обанкротиться и принимающий партнер, а у российского оператора не окажется средств, чтобы быстро компенсировать все финансовые затраты. Это тоже, по сути, может быть той ситуацией, когда должна подключаться Ростурпомощь.

Нам нужно «закрыть» этот период — от момента объявления о собственной несостоятельности туроператора и приостановки оказания услуг туристу, до момента, когда ему предусматривается перевозка до пункта, куда он должен прибыть по завершении тура по договору. Для этого и нужен фонд. А потом уже, если турист сам что-то оплачивает, он получает компенсацию в страховой компании по приезде домой. Если же услуги оплачиваются из фонда Ростурпомощи, мы должны выработать правила регресса к страховой компании или финансовому гаранту для компенсации средств, которые были потрачены на экстренную помощь туристам.

**Может ли случиться так, что турист, получив компенсацию из фонда, потеряет интерес к страховой компании и не будет писать заявление на взыскание денежных средств, потраченных на оказанную ему экстренную помощь, в пользу Ростурпомощи? Ростурпомощь туриста не найдет и останется без компенсации.** Должны быть приняты некие нормы, согласованные со Всероссийским союзом страховщиков (ВСС), чтобы свои регрессные требования Ростурпомощь могла предъявить непосредственно в страховую компанию. Мы должны выработать четкий механизм, в соответствии с которым Ростурпомощь может компенсировать затраты из фонда просто неким регрессным актом. Либо, например, турист должен подписать некий документ, в соответствии с которым выгодоприобретателем по услуге, не оказанной туристу, будет не он сам, а Ростурпомощь. Но мне кажется, что таким путем идти нельзя: совершенно ни к чему потом искать по всей стране туристов для получения их подписи. Эти нормы должны быть проработаны заблаговременно.

**Если туроператор не обанкротился, но услуга туристу не предоставлена либо предоставлена, но не в полной мере. Например, клиента заселили не в тот отель, который оговаривался договором. Может ли такой турист обратиться в Ростурпомощь?** Это тоже вопрос, который мы сейчас будем прорабатывать. Если турист однозначно выражает претензию, которая заключается в том, что услуга не предоставлена в полном объеме, отказывается от нее и хочет вылететь обратно, причем претензия обоснованна. Я считаю, что в таком случае фонд должен оплатить эту «эвакуацию», а потом обратиться в суд с иском к туроператору, который продолжает свою работу. Понятно, что туроператор понесет в этом случае имиджевый и финансовый ущерб.

**Вы упомянули Bulgarian VIP Travel и «Алма-Тур». Это зарубежные компании, банкротства которых также стали причиной выселения наших туристов из отелей, отказа им в перевозке. Ростурпомощь будет действовать в данном случае? Как будет осуществляться регресс денежных средств?** В соответствии с законом и правилами оказания экстренной помощи, такая ситуация полностью укладывается в норму финансовой гарантии. Оператор оплатил принимающей компании услуги, которые последней не были оказаны. У туроператора нет свободных средств, чтобы повторно оплатить проживание туристов, которых сейчас выбрасывают на улицу. Но моя идея заключается в следующем. Если наше объединение правильно позиционировать за рубежом и заблаговременно провести

переговоры с туристическими ассоциациями, объединениями отельеров, то, я уверен, многие вопросы можно решить в превентивном порядке. Нужно изучать местное право и постараться подписывать соглашения с туристическими (отельными) ассоциациями о том, что, например, отель, разместивший туристов российского туроператора, не может их принудительно выселять в случае банкротства оператора (российского или принимающего). Нужно также привести ситуацию к тому, что отельеры и зарубежные партнеры будут предупреждать нас и еще кого-то за два дня об увеличении долга оператора и намерении разорвать с ним отношения. Таким образом, мы сможем предупредить туристов не лететь на отдых либо быть готовыми повторно оплатить услугу. Насколько получится реализовать эту идею, посмотрим.

**Не создает ли возможность выплаты компенсаций при банкротстве зарубежного оператора поле для злоупотреблений как для российских, так и зарубежных компаний?**

Несмотря на то, что мы хотим, чтобы у Ростурпомощи был небольшой штат, в нем должны обязательно присутствовать юристы — специалисты по международному праву (возможна работа по договорам на аутсорсинге), с которыми мы все эти вопросы проговорим. Нужно будет смотреть, что значит банкротство или приостановка деятельности компании с точки зрения страны местопребывания зарубежной компании. Мы будем проверять, насколько эта компания стабильна, крупная ли это компания, как Bulgaria VIP Travel, или она была создана как «прокладка» год или два назад, а потом обанкрочена. Как правило, это все видно. Здесь нет единого правила и в превентивном порядке все сделать невозможно. Будет опыт, и будут ошибки, новые ситуации, которые мы будем решать.

Параллельно мы начали подготовку документов, которые требуют утверждения постановлениями правительства РФ. Это и постановление о присвоении статуса «общероссийское», и правила оказания экстренной помощи туристам, и еще порядка десяти документов. Сейчас эта работа близится к завершению, нам поставлены достаточно жесткие сроки.

**Когда будет сформирован штат Ростурпомощи?**

После завершения регистрации объединения. Минимальный штат будет сформирован в течение месяца. До того, пока все члены объединения не сделали взносы, штат будет финансироваться за счет взносов учредителей фонда (31 компания, в основном — крупные московские операторы): это уставный фонд, в который все они должны заплатить по 50 тысяч рублей, когда объединение будет зарегистрировано. >>>



«**Есть способы обеления рынка и помимо электронных путевок. Отрасль поддерживает эту идею. Вопрос в том, что никто не хочет быть первым: операторы боятся оказаться белыми воронами и потерять рынок. Поэтому должны быть приняты отраслью правила и гарант, который будет устанавливать эти правила и по ним играть**» >>>

**ЭДУАРД  
КУЗНЕЦОВ**



« Пока существует рынок, конкуренция, банкротства неизбежны. Если брать частоту банкротств по году, то, думаю, она сохранится. При этом нельзя брать количество обанкротившихся операторов, нужно учитывать количество туров, которые не состоялись, и количество людей, которые не смогли вылететь на отдых или столкнулись с проблемами за рубежом. У меня есть нехорошее предчувствие на октябрь. Не знаю, будет ли это событие экономического либо другого характера »»

**ЭДУАРД  
КУЗНЕЦОВ**

**Механизм оказания помощи туристам за рубежом сейчас только создается. Расскажите, каким вы его видите?** В общих чертах это выглядит так. Объединение должно включать несколько специалистов (я считаю, что это должны быть представители турбизнеса, понимающие его специфику), которые в случае возникновения подобной ситуации формируют оперативный штаб по взаимодействию с приостановившим свою деятельность оператором, его поставщиками.

Опыт «ЧерриТур» показал нам, что проблематично получить всю необходимую информацию от самого оператора, поэтому нужно связываться с конечными поставщиками услуг, понять объем бедствия, понять, где находятся туристы, в каких условиях, какие к ним предъявляются требования. Далее принимается решение. Например, приостановил свою деятельность оператор, который имеет блок в 100 кресел на доминиканском направлении, а туристам еще предстоит отдыхать там неделю. Понятно, что послать машину за сотней человек в Доминикану дороже (при условии, что на ближайших рейсах нет необходимого количества свободных кресел), чем дать им возможность «доотдохнуть» и только потом «эвакуировать» запланированным рейсом.

Возникает нюанс. Нужно ли, например, туристов из 5-звездных отелей переселять в более дешевые объекты размещения до момента «эвакуации»? То есть мы этим туристам должны просто предоставить кров над головой и питание. При этом те, кто может, оплатит пребывание в своей гостинице 5\*, вернется, например, забронированным бизнес-классом, а уже по возвращении обратится за компенсацией в страховую компанию. Если туристы не могут повторно оплачивать услуги, то им придется переселяться. Такого предложение части операторов из инициативной группы. С другой стороны, как мне видится ситуация, здесь должен быть диалог с отраслью, операторами, принимающими компаниями и отельерами. Например, британский ATOL — некий аналог Ростурпомощи, поступает таким образом, что турист практически не замечает, что у оператора проблемы. ATOL гарантирует его пребывание в тех же отелях, тот же трансфер и авиаперевозку. То есть человек получает всю программу полностью. Видимо, это делается для того, чтобы держать статус организованного туризма на должном уровне. Показать туристу, что он защищен. Это очень важно.

Деятельность Ростурпомощи направлена на экстренную эвакуацию туристов, где слово «экстренная» очень важно. Но при этом мы обязаны действовать таким образом, чтобы максимально сохранять средства фонда. Например, если туристам осталось отдохнуть на курорте 2–3 дня, а потом они могут отправиться в Россию запланированным рейсом, который летает раз в 10 дней или раз в неделю, нет смысла их экстренно вывозить.

**Как сейчас будет разграничиваться компетенция государства и бизнеса? Что можно считать эвакуацией?**

В правилах оказания экстренной помощи, которые утверждаются постановлением правительства, описываются ситуации, в которых средства компенсационного фонда не используются. Это те самые ситуации, которые описаны соответствующими актами правительства РФ, где указывается, что оно отвечает за эвакуацию граждан России в случаях появления угрозы их жизни и здоровью. То есть заниматься эвакуацией должно государство. В наш наблюдательный совет войдут и представители МЧС, поэтому с ними постоянно будет вестись диалог. В какой-то момент мы сможем им указать, что ситуация относится к их ведению, поэтому и действовать должны они от лица государства, а российские операторы и так много на себя берут.

Мы понимаем, что турист не знает и не обязан знать всего массива законодательных актов, и в случае чрезвычайной ситуации будет звонить и нам. Мы, в свою очередь, не можем от него просто откеститься и направить его решать вопросы с государством. Поэтому здесь Ростурпомощь должна оказать помощь, но не из средств фонда. Например, структуры Ростурпомощи должны быть мобилизованы для координации действий МЧС и операторов: понять, сколько туристов и где они находятся, какая ситуация в этих регионах. И если для эвакуации будут задействованы не борта МЧС, а рейсы операторов, то здесь нужно решать с соответствующим министерством, кто будет оплачивать вывоз туристов.

**Есть понимание, какая сумма будет составлять фонд помощи туристам?**

Каждая компания вносит 0,1% от объема реализации собственного турпродукта. Сейчас будет выпущено пояснение, что мы считаем реализацией. Например, с точки зрения налоговой практики это комиссионные вознаграждения туроператоров. Минимальный взнос — 100 тысяч рублей. Таким образом, мы видим, что даже если взять минимальный взнос, в фонде формируется около 250 млн рублей. Далее нужно смотреть объем выездного туризма из России. Сейчас он оценивается в 10–12 млрд рублей.

**Взносы в фонд будут осуществляться ежегодно? Рассматривается ли возможность отмены взносов в фонд?**

Конечно. При возникновении идеальной ситуации, в рамках которой средств компенсационного фонда хватает для разрешения кризисных ситуаций (эта сумма, возможно, будет определена экспертно), мы можем выйти с инициативой к правительству о постановлении, которое изменит порядок формирования фонда: либо снижение процента, либо приостановка взносов на год. Но в соответствии с законом, это может случиться не ранее ноября 2015 года, до этого времени надо еще дожить.

Опять же, может случиться, что одни операторы платили три года, а другие только зарегистрировались и избежали необходимости отчислять средства в фонд. Я считаю, что следует поступить по справедливости: вновь поступивший должен произвести такое же количество платежей, какое было внесено другими участниками рынка при формировании фонда.

**Только за последний месяц с рынка ушло несколько туркомпаний. Как вы считаете, тенденция продолжится? Как вы оцениваете ситуацию на рынке в целом?** Я оцениваю ситуацию как нездоровую и очень напряженную. С момента назначения меня руководителем Ростурпомощи на период до общего собрания со мной встретились представители — топ-менеджеры, учредители — практически всех крупных туроператоров. Все они высказывали свое видение проблемы, говорили, что они ждут от объединения. И стоит отме-

тить, что многие из указанных функций выходят за рамки компетенции, предоставленной законом объединению. Многие компании видят в Ростурпомощи модель саморегулирования рынка.

**А как вы видите Ростурпомощь?** Это классический startup. Я не думал, что буду работать в такой структуре. Работая в туроператорской структуре, я часто видел, что в значительной степени операторский бизнес работает себе в убыток, сидит в обороте: демпинг, беспрецедентная конкуренция, перепроизводство. Когда количество туристов росло в лучшие времена на 40% в год, — предложение турпродукта на ряде направлений увеличивалось в разы. При громких банкротствах туроператоров нельзя не учитывать тот факт, что фактически авиакомпании могли диктовать условия туроператорам: куда лететь и в каком объеме. Практически все понимают, что эту ситуацию на рынке нужно менять. И это интересный вызов. >>>



## «Мое боевое крещение»

Во время приостановки деятельности компаний «Эль-Вояж» и «ЧерриТур» у Ростурпомощи не было ни финансовых, ни человеческих ресурсов

Ситуации с «Эль-Вояж» и «ЧерриТур» были абсолютно разными. Фирма «Эль-Вояж» существовала около 3–4 лет, ее руководство не имело большого опыта работы в туризме. С возникновением сложностей они сами обратились за помощью. На 99,9% туристы этой компании покупали туры в Египет, поэтому проблема их перевозки была быстро решена при помощи Tez Tour. Банкротство «Эль-Вояж» произошло в третий день моей работы в Ростурпомощи, и здесь активную помощь оказал заместитель руководителя Ростуризма Евгений Писаревский. Он взял на себя гарантии и предложил некие варианты работы со страховой компанией: в рамках соглашения был организован вывозной рейс, а право требования компенсации у страховщика передали Tez Tour. Ситуация с «ЧерриТур» была для меня достаточно интересной. Когда поступила информация о поло-

жении дел в компании, я связался с гендиректором «ЧерриТур» Дмитрием Череповым. Это человек известный в туризме, имеет большой опыт. Он сообщил, что едет разговаривать с учредителями, чтобы решить ситуацию с финансовой стороны. Уже тогда были факты незаселения туристов в отели. Затем сообщил, что сейчас не может говорить и мне перезвонит. После этого человек пропал на сутки, на мои звонки не отвечал. При этом за это время он еще осуществил вывозы туристов за рубеж. То есть уже после того, как компания приостановила свою деятельность. Именно в этой ситуации я понял, что нельзя получать информацию только из одного источника — туроператора, который приостанавливает свою деятельность. Нужно выходить на конечных поставщиков: авиакомпании, отели, принимающие компании. Мы вышли на них, но также получили неверную информацию. Так,

например, в авиакомпаниях нам сообщили, что выполняют рейсы только с односторонней загрузкой, но в результате, например, «Рус-Лайн» вывез туристов за рубеж, хотя, скорее всего, понимал, что через неделю, когда нужно будет вывозить клиентов, оператор уже точно ему ничего не заплатит. Это безответственное поведение. В «СарАвиа» меня уверили в том, что, несмотря на долг оператора, рейс будет выполнен с двухсторонней загрузкой. Только вечером наш консул в Болгарии сообщил, что борт не полетел, а туристы сидят в аэропорту и ждут своего вылета. Мы затребовали в «ЧерриТур» списки туристов. В первый день, когда было сообщение о приостановке компанией своей деятельности, на совещании в Ростуризме директор «ЧерриТур» сообщил, что речь идет примерно о 250–300 не вылетевших туристах, а еще 150–200 человек находятся за границей. В течение нескольких дней оказа-

лось, что не вылетели отсюда 633 туриста, а на отдыхе находятся 407 человек. Позже к нам стали обращаться туристы, которые сообщали, что их нужно вывезти 22 числа. Оказалось, что на отдых они вылетели 3 сентября — уже после приостановки деятельности оператора. То есть люди уже прекрасно понимали, что оператор не может выполнить свои обязательства, а им следует обращаться в страховую компанию либо быть готовым оплачивать туры повторно. Были клиенты, которые купили у «ЧерриТур» только перелет. В соответствии с сегодняшними положениями закона о туристской деятельности, это не считается турпродуктом. В результате компенсации они получить не могут. Учитывая то, что штата у нас еще нет, существенную помощь в работе с «Эль-Вояж» нам оказывали сотрудники АТОР и РСТ, которые уже на второй день были в Ростуризме.

«Размер компенсационного фонда Ростурпомощи может оказаться недостаточным. Если макроэкономику «тряхнет» так, что накроется добрая половина первой десятки, то никакого фонда не хватит. Но это самый драматичный сценарий развития событий»

**ЭДУАРД  
КУЗНЕЦОВ**

**То есть одной из целей объединения, помимо спасения туристов за рубежом, вы ставите восстановление баланса на рынке?** Это неминуемо.

Например, объединение может исключить из своих членов оператора, который не производит полную или своевременную уплату членских взносов. То есть на объединении практически лежит миссия налоговых органов, которые должны оценить обороты компании с тем, чтобы понять, производит ли компания полную уплату членского взноса. Сразу встает вопрос легализации оборотов. Ведь компания не может заплатить в фонд объединения больше или меньше, чем указано в бухгалтерских отчетах: меньше нас не устроит, больше — у налоговой возникнут вопросы.

Если сегодня, отражая не всю выручку, вы можете получить ту же фингарантию, нарисовать при убыт-

ках положительный или нулевой баланс, то когда вы будете отражать всю реализацию, и все не проданные билеты на чартерах, все будет «вылезать». Другими словами, при отражении всей выручки в бухгалтерской отчетности сложнее замаскировать убытки. Можно, но сложнее. Мне думается, это будет каким-то образом оздоравливать ситуацию на рынке.

**Одним из средств «обеления» рынка называют введение электронных путевок. В закон положение об электронных путевках не вошло. Вы планируете вернуться к этой теме?** Это параллельная тема. Интересная, но неоднозначная. У меня не было достаточно времени ею заниматься. Но опять же вопрос единого реестра путевок стоит. Ведь нужно

понимать, что те, кто выходит с инициативой оплаты взносов не в процентном соотношении с оборота, а с каждой путевки, поднимают вопрос о том же самом. Но вопрос не в том, платить с путевки или с оборота. Вопрос в отражении этой выручки. Поэтому, мне кажется, что те, кто предлагали эту путевку, они не понимают: болезнь туризма в объеме отражения выручки, проведении туров через бухгалтерскую отчетность.

**Прошел месяц с момента вашего назначения на пост руководителя Ростурпомощи. Краткое резюме — что удалось сделать за этот период лично вам?** Мне удалось вникнуть в суть задачи, познакомиться с базовыми нормативными документами, понять глубину, сложность и объем поставленной задачи, программу-минимум и программу-максимум, оказать помощь людям, которые пострадали в ситуации, прежде всего, с «ЧерриТур». Далее, понять в базовых чертах структуру, комитеты, язык, на котором мы будем говорить с чиновниками, возобновить связи со всеми моими коллегами, страховщиками. Есть понимание того, что отрасль заметна и значима, и она имеет сегодня возможность защитить свои интересы, включая лоббирование их перед госструктурами.

**Тб**

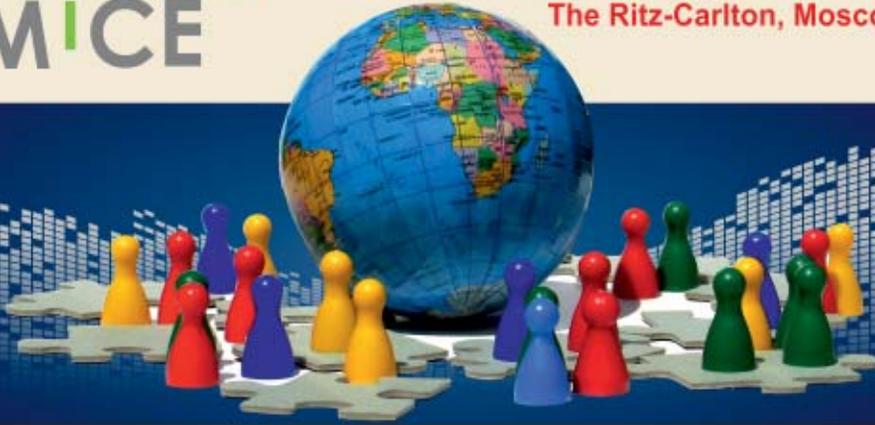
## ANTOR MICE WORKSHOP 2013

9-ая ежегодная рабочая встреча профессионалов делового туризма



31 января 2013 г.

The Ritz-Carlton, Moscow



К участию в мероприятии приглашаются:

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

На посещение мероприятия приглашаются:

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

В мероприятии 2012 года приняли участие представители из 40 стран (всего более 120 участников).

Посетили workshop в 2012 году порядка 650 человек - профессионалов в области делового туризма и корпоративных клиентов.

По вопросам участия и посещения обращаться:  
тел.: (499) 5005628, ws@antormice.com, www.antormice.com

# Словакия уверена в успехе

За последний год Словакия существенно упрочила свое положение на российском туррынке. Управление по туризму страны активно работает с отечественными операторами, участвует во всех ведущих туристических выставках. Собеседник «ТБ» — директор представительства Словацкого управления по туризму в РФ **ЛЮБИЦА АЛУШИЦОВА**.

БЕСЕДОВАЛ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

## Что привлекает россиян в Словакию?

Наибольшим спросом у туристов минувшим летом пользовались горы — Высокие и Низкие Татры, Словацкий Рай. У россиян все популярнее становятся активный отдых и пеший туризм, скандинавская ходьба, велотуризм, а также семейный отдых с детьми в словацких термальных аквапарках, на озерах и водохранилищах. Появились первые ласточки — любители кемпингов и караванинга. Растет интерес к городскому туризму, историческим и культурным памятникам страны. Традиционно у россиян востребован детский и молодежный отдых в Словакии. С мая по август наши лагеря предлагали детям интересные и познавательные программы. Вырос интерес к нашим лечебным центрам. Это произошло, прежде всего, благодаря успешной работе словацких курортов и Словацкого управления по туризму в сфере корпоративного туризма. С мая курорты Турчанске-Теплице и Раецке-Теплице начали принимать на лечение работников РЖД и метростроевцев. Продолжается работа по заключению договоров с еще двумя словацкими лечебными курортами — Пьештяни и Тренчанске-Теплице.

**Как ситуация с авиаперевозкой?** Сейчас объемы авиаперевозки оптимальны. Рейсы из Москвы в Братиславу выполняются каждый день. Словацкое управление по туризму работает над открытием регулярного рейса в Попрад. В случае его появления туристам будет легче добираться не только в Высокие Татры, но и вообще во всю Восточную Словакию, в том числе на популярный у россиян курорт Бардеевске-Купеле, в готические города Левоча, Кежмарок. И, конечно, во второй по величине город Словакии — Кошице, который станет в 2013 году Культурной столицей Европы. Появление этого рейса было бы очень кстати в этом зимнем сезоне.

**Есть интересные проекты в сфере инфраструктуры туризма?** Особого внимания заслуживает улучшение возможностей летнего отдыха в туристских центрах Высоких и Низких

Татр, Велькей-Фатры. Посетителям предлагают новые развлечения для детей и взрослых. Это байк-парки с трассами для велосипедов, в том числе горных, самокатов, каров, моунтинборда, летний тюбинг (катание на резиновых колесах по наземным тобоганам), параглайдинг, скалолазание, рафтинг, а также много специальных интересных программ для детей.

С точки зрения предстоящего зимнего сезона особое внимание заслуживает строительство новой канатной дороги в центре Ясна — Низкие Татры, которая соединит северную и южную части горы Хопок. Благодаря этому пропускная способность увеличится до 30 тысяч человек в час. Интересен новый проект аквапарка «Татрландия», в котором уже в этом зимнем сезоне появится «Тропический рай» — крытый зал площадью 4,7 тысячи квадратных метров со средней температурой +30 градусов, тропической флорой и специальной кровельной пленкой, под которой можно будет загорать.

**Познакомьте нас с гостиничными новостями.** Сегодня в Словакии 7 гостиниц категории 5 звезд, достаточно много 3-х и 4-звездных отелей. Среди них особого внимания заслуживают объекты размещения в исторических зданиях — старинных усадьбах, дворцах, замках. Они пользуются все большей популярностью у туристов, в том числе российских. Ведь помимо размещения в роскошных номерах, такие объекты предлагают гостям великолепную кухню, качественное вино местного производства. В мае 2012 года, во время проведения очередного мирового конкурса виноделов Concours Mondial de Bruxelles было подтверждено, что организатором юбилейного 20-го конкурса в мае 2013 года станет Словакия.

**Каковы ваши прогнозы на предстоящий сезон?** Мы ожидаем рост турпотока из России на 15–20%. Надеемся, что этому будет способствовать успешная работа в сфере корпоративного туризма — курортное лечение работников энергетики и транспорта РФ.

ТБ



>>> В первом полугодии 2012 года в Словакии побывало

# 18,7

тысячи российских туристов — на 10,4% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Число ночевков составило 71 тысячу (+11,1%). В среднем гости из РФ проводят в стране 3,8 суток.



# Национальный интерес

Многие эксперты российской сферы туризма уверены: развитию отрасли в первую очередь препятствует низкая транспортная доступность целого ряда регионов страны. Похоже, власти уже стали осознавать всю масштабность этой проблемы, поэтому в ближайшее время намерены инвестировать в развитие аэропортов огромные деньги.

**ТЕКСТ** ЯН ХВИЛЕР,  
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

**В** настоящее время в нашей стране работает чуть более 300 аэропортов гражданской авиации, хотя еще 20 лет назад их было 1300. Для сравнения, в США только на Аляске действует 280 воздушных гаваней. Что касается качества инфраструктуры, то две трети взлетно-посадочных полос с искусственным покрытием в России построены 20 лет назад или ранее. Только 215 аэропортов могут принимать самолеты в темное время суток: оставшиеся 114 работают лишь днем. Один из журналистов The Economist, побывавший в 9 аэропортах России от Дальнего Востока до Калининграда, написал: «Чтобы понять современную Россию, взгляните на ее аэропорты». По его мнению, именно отсталость инфраструктуры аэропортов демонстрирует нынешнее состояние экономики нашей страны.

Производственные фонды и инженерная инфраструктура большей части аэропортовых сооружений изношены до предела. Происходит это потому, что деятельность небольших аэропортов федеральный центр практически не финансирует, а местные авиапредприятия не могут делать это по экономическим причинам. Клиентов, готовых заплатить за дорогой авиаперелет, мало, полетов — тоже, инфраструктура хиреет. Многие субъекты Российской Федерации практически полностью лишились как сети местных авиалиний, так и аэродромов местных воздушных линий. Инфраструктура аэропортов во многих случаях не обеспечивает эксплуатацию современных типов воздушных судов. По свидетельству специалистов Росавиации, состояние аэродромной сети России требует ежегодного финансирования на раз-

витие опорной аэродромной сети (это — 117 аэродромов) в объеме 65–70 млрд рублей. В настоящее время в нашей стране действует федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы». Согласно этому документу, в 2013–2015 годах будет обеспечено приоритетное развитие региональных и местных аэропортов, развитие федеральных пассажиро- и грузопотоков, интегрируемых с магистральной авиасетью. Мероприятия по строительству и реконструкции аэропортовых объектов включают следующие виды работ. Реконструкция ВПП, рулежных дорожек, перронов, мест стоянок, систем дренажа и водоотведения, объектов противопожарной безопасности и обеспечения режима, систем электроснабжения, а также замена светосигнального оборудования. Эти работы выполняются на объектах федеральной собственности за счет средств федерального бюджета. Реконструкция и строительство аэровокзальных комплексов, внедрение современных технологических схем обслуживания пассажиров и багажа, обеспечивающих увеличение пропускной способности аэропортов и возможность применения трансферных технологий — за счет средств частных инвесторов и бюджетов субъектов РФ. Строительство и реконструкция других объектов аэропортовой инфраструктуры — за счет средств частных инвесторов и бюджетов субъектов РФ.

Общий объем финансирования программы составляет 1250,5 млрд рублей в ценах соответствующих лет. В том числе за счет средств федерального бюджета — 295 млрд рублей, средств бюджетов субъектов РФ — 27,9 млрд рублей, за счет внебюджетных средств — 927,6 млрд рублей. Стоит добавить, что строительство и реконструкция объектов аэронавигационной системы финансируются за счет средств, выделенных на другую федеральную целевую программу — «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации на 2009 — 2015 годы».

**ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФЦП «РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА 2010 – 2015 ГОДЫ»**



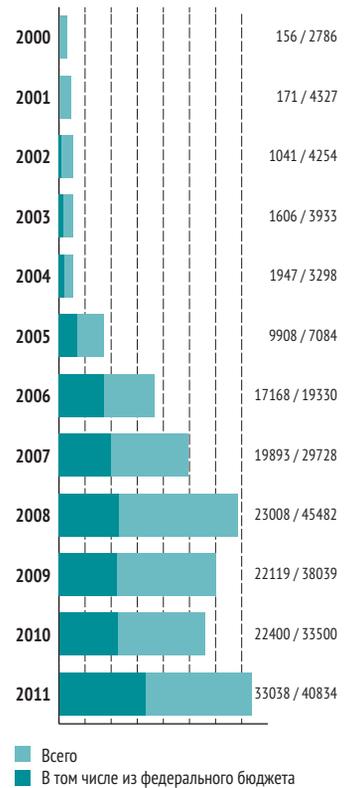
Источник: Росавиация

Как ожидается, в результате принятых мер будут достигнуты следующие показатели. К 2015 году пассажирооборот гражданской авиации России вырастет на 55% по сравнению с 2009 годом — до 204,3 млрд пкм. Количество пассажиров, перевезенных воздушными судами гражданской авиации, увеличится до 58% и составит 86,1 млн человек. Количество пассажиров, отправленных из аэропортов России, возрастет до 76,6 млрд человек (+58%). Ежегодное увеличение объема авиапассажирских перевозок в среднем составит около 8%. Пассажиропоток местных воздушных линий вырастет на 54,7% — до 2,65 млн пассажиров. В целом так называемая авиационная подвижность населения (по количеству поездок на одного жителя РФ) увеличится на 59% процентов. Количество трансферных пассажиров на международных авиалиниях увеличится более чем в 20 раз (до 3,1 млн пассажиров). Будет существенно повышен уровень безопасности полетов за счет формирования связанной опорной аэродромной сети, отвечающей требованиям эксплуатации воздушных судов нового поколения, и повышения квалификации летного состава, а также качества услуг, предоставляемых пассажирам и клиентам в аэропортах. Количество взлетно-посадочных полос, введенных в эксплуатацию после реконструкции, составит 103 единицы, количество приобретенных воздушных судов современных типов — 678 единиц.

Среди наиболее важных проектов этого периода — реконструкция аэродромных комплексов аэропортов Сочи, Казань, Краснодар, Анапа, аэропортов московского авиационного узла и Дальнего Востока.

**Тб**

**ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ АЭРОПОРТОВ, МЛРД РУБЛЕЙ**



Источник: Росавиация

**Приоритеты бюджетных инвестиций в 2012 году**

- Аэропорты, включенные в программы подготовки к Олимпийским играм и Универсиаде (Сочи, Анапа, Краснодар, Казань) **7542,1** млн рублей
- Аэропорты московского авиаузла (Внуково, Домодедово, Шереметьево) **17185,6** млн рублей
- Аэропорты Дальнего Востока и Забайкалья (Анадырь, Южно-Сахалинск, Якутск, Магадан, Чокурдах, Никольское, Горячинск, Чумикан, Богородское, Петропавловск-Камчатский, Улан-Удэ, Восточный, Итуруп) **10929,0** млн рублей
- Другие аэропорты (Петрозаводск, Архангельск, Махачкала, Владикавказ, Магас, Геленджик, Минеральные Воды, Волгоград, Саранск, Киров, Нижний Новгород, Самара, Абакан, Екатеринбург, Томск, Иркутск, Грозный, Бугуруслан) **6837,7** млн рублей

# МАУ не сразу строился

Власти намерены превратить российскую столицу в крупнейший международный авиаузел. «Москва остается глобальным мегаполисом, и в перспективе она должна стать одним из крупнейших международных авиационных хабов, принимающих ежегодно до 120 миллионов пассажиров, — такое заявление сделал премьер-министр РФ Дмитрий Медведев на состоявшемся в середине сентября совещании по развитию московского транспортного узла. — Для реализации этой задачи важна скоординированная политика по повышению конкурентоспособности аэропортов столичного региона и по инфраструктурным возможностям, дорогам, которые ведут в аэропорты».

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР



## ПОТРЕБНОСТИ РАСТУТ

В феврале прошлого года был создан Координационный совет по развитию транспортной системы Москвы и Московской области и реализации программы развития транспортного комплекса московского региона до 2020 года — эти шаги как раз и призваны служить улучшению транспортной ситуации в регионе.

По словам Дмитрия Медведева, необходима комплексная модернизация существующей инфраструктуры, а также реконструкция и строительство сети автомобильных дорог, в первую очередь так называемых вылетных магистралей. «Это потребует синхронизации работ в столице и области», — подчеркнул премьер-министр.

Столичные аэропорты и их пассажиры, пожалуй, как никто другой, заинтересованы в развитии транспортной инфраструктуры города и его окрестностей. Сегодня московский авиационный узел обеспечивает свыше 70% всех воздушных перевозок в нашей стране. Пассажиропоток стабильно растет и руководство аэропортов прекрасно понимает, что для поступательного развития в будущем необходимы многомиллионные капиталовложения уже сегодня.

Вот, например, последние данные об объемах пассажирских перевозок воздушных гаваней Москвы. Аэропорт Домодедово за летний сезон отпусков обслужил свыше 9,1 млн пассажиров. Наибольшее количество авиапутешественников выбрали для отдыха Анталью, Барселону, Сочи, Бургас, Тиват. За период с января по август 2012 года пассажиропоток Домодедова увеличился на 9,1% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года и составил 18,7 млн человек. Пиковым месяцем стал август — 3,2 млн пассажиров (+7,1%), свыше 25 тысяч взлетно-посадочных операций. Причем на международных маршрутах пассажиропоток составил 1,9 млн человек.

В аэропорту Внуково за 8 месяцев было обслужено 102 тысячи рейсов и почти 6,5 млн пассажиров,

что превышает аналогичные показатели 2011 года на 8,6% и 18,8% соответственно. При этом особенно динамично растет пассажиропоток на регулярных международных рейсах. В первую очередь это вызвано приходом во Внуково новых авиаперевозчиков: Turkish Airlines, Lufthansa, «Трансаэро», Blue Bird Airways, Georgian Airways, Aigle Azur. В августе они обслужили во Внукове 137 тысяч пассажиров, что составляет 47% пассажиропотока аэропорта на регулярных международных рейсах. Международные чартерные рейсы выполнялись по 23 основным направлениям. Особой популярностью пользовались рейсы на курорты Турции и Египта (52% международного чартерного пассажиропотока аэропорта). Наибольшее количество пассажиров чартерных рейсов было обслужено на таких направлениях, как Анталья, Хургада, Барселона, Шарм-эль-Шейх и Бургас.

В аэропорту Шереметьево за 7 месяцев 2012 года число обслуженных пассажиров выросло на 17,5% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года и составило 14,6 млн человек. Пассажиропоток на международных воздушных линиях вырос на 18,1% (до 9,5 млн человек), на внутренних — на 16,2% (5,6 млн человек). Наиболее востребованными зарубежными направлениями стали Париж, Анталья, Хургада, Шарм-эль-Шейх, Прага, Стамбул, Пекин, федеральными — Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи, Краснодар, Владивосток и Ростов-на-Дону. В январе — июле Шереметьево обеспечил выполнение 130,6 тысячи взлетно-посадочных операций (+10,4%). По итогам июня он стал лидером роста среди аэропортов Европы с пассажиропотоком от 10 до 25 млн пассажиров в год.

## ОСТОРОЖНО, СТРОЙКА

На фоне роста пассажиропотока столичные воздушные гавани уже не первый год ведут масштабные работы, главная цель которых — увеличение пропускной способности аэродромов и аэровокзальных комплексов.

»» Свыше

**70%** обще-

го объема воздушных перевозок в нашей стране сегодня обеспечивают аэропорты московского авиаузла.

Так, в настоящее время продолжается реконструкция объектов в рамках реализации проекта «Реконструкция и развитие аэропорта Внуково. Аэродром, средства посадки, радионавигации и управления воздушным движением». Реконструкция и строительство объекта проходит в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы». Заказчиком работ выступает Федеральное агентство воздушного транспорта, заказчиком-застройщиком — ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)».

«В ближайшее время Внуково планирует наращивать объемы перевозок, — отмечает руководство аэропорта. — Рост пассажиропотока предполагается за счет открытия новых направлений и увеличения количества рейсов на уже имеющихся маршрутах. Это станет возможным благодаря завершению строительства пассажирского терминала А и реконструкции взлетно-посадочной полосы №1. Окончание данных работ запланировано на декабрь 2012 года».

В перспективе Внуково ждут еще более масштабные перемены — на правительственном уровне принято решение об его «слиянии» в единый комплекс с аэропортом Шереметьево с последующим привлечением единой управляющей компании. «Объединение аэропортов позволит обеспечить синергию ресурсов предприятий для повышения эффективности управления производственными и бизнес-процессами», — считает Владимир Путин.

Весной 2012 года было подписано распоряжение о создании Управляющего комитета по разработке стратегии объединения. В рамках проекта консолидации предполагается провести детальную оценку бизнеса обеих компаний, чтобы определить возможные области синергии и риски при объединении. Для выполнения этих работ будет привлечена крупная международная консалтинговая компания, обладающая опытом стратегического планирования развития аэропортовой инфраструктуры. Процесс консолидации Шереметьева и Внукова планируется завершить к концу 2012 года.

Международный аэропорт Шереметьево — крупнейший по площади аэровокзальный комплекс страны, в состав которого входят шесть терминалов общей площадью 480 тысяч квадратных метров, их пропускная способность — 35 млн пассажиров в год. По итогам 2011 года пассажиропоток Шереметьева составил почти 22,6 млн человек, на 16,7% больше, чем в 2010 году. В 2012 году Шереметьево завершил модернизацию трансферной зоны и открыл зал для транзитных

пассажиров. Новый современный зал расположен в «чистой» зоне терминала F (2 этаж) и работает круглосуточно.

«С открытием нового зала по обслуживанию транзитных пассажиров Шереметьево рассчитывает на увеличение количества авиапутешественников данной категории на 5–10%. В настоящее время количество транзитных пассажиров составляет порядка 20% от общего пассажиропотока Шереметьева, что соответствует уровню ведущих европейских аэропортов», — отмечают представители воздушной гавани. Сейчас в Шереметьево продолжается реализация программы повышения качества обслуживания. Цель аэропорта — к 2015 году стать лучшим европейским хабом по качеству обслуживания пассажиров. Не отстает от своих коллег-конкурентов и Домодедово, который в 2011 году обслужил 25,7 млн пассажиров. Ежедневно аэропорт обслуживает 70 тысяч человек, а в летний сезон — более 100 тысяч. Пропускная способность позволяет принимать и отправлять до 90 бортов ежедневно. И это не предел. Потенциал для дальнейшего развития воздушной гавани — зарезервированные земельные ресурсы, которые в перспективе открывают возможность для строительства еще 7 взлетно-посадочных полос. Площадь аэровокзального комплекса — а это один из основных приоритетов в возможном формировании хаба — составляет 9550 га. Для сравнения, это почти в три раза превышает площадь парижского аэропорта Шарль де Голль и в 5 раз — хаба во Франкфурте. К 2020 году площадь единого терминала Домодедова по отношению к сегодняшней увеличится в 9 раз, а на базе самого аэропорта и близлежащих территорий планируется создать так называемый «Аэротрополис» — авиационный конгломерат будущего.

## НОВЫЕ ИМЕНА

Масштабные планы развития столичного авиаузла охватывают не только крупнейшие воздушные гавани — Домодедово, Шереметьево и Внуково, но и другие аэропорты. Одной из актуальных проблем на сегодняшний день считается отсутствие в Московской области воздушной гавани, специализирующейся на обслуживании рейсов бюджетных авиакомпаний. В начале 2012 года Минтранс выступил с инициативой превращения калужского аэродрома Ермолино в базовый хаб для перевозчиков-дискаунтеров. Интерес к Ермолино проявляет и авиакомпания UTair. Не исключено, что пользоваться им будут и иностранные перевозчики, обслуживающие зарубежные >>>

## ПАССАЖИРОПОТОК СТОЛИЧНЫХ АЭРОПОРТОВ В 2011 ГОДУ



»»» В конце августа Федеральное агентство воздушного транспорта выдало разрешение на строительство новой взлетно-посадочной полосы (ВПП-3) в международном аэропорту Шереметьево. В настоящее время ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)» проводит мероприятия по изъятию для государственных нужд земельных участков, необходимых для строительства комплекса новой взлетно-посадочной полосы.

компании, работающие в Калужской области. «Для развития бюджетных авиаперевозчиков необходимо развивать региональные аэропорты в ближнем Подмосковье. Если low-cost будет развиваться в России, то им не будут нужны аэропорты Москвы, так как в них дорогое обслуживание, — говорит министр транспорта Игорь Левитин. — Бюджетным компаниям будут интересны такие аэропорты, как Ермолино».

«UTAig проявляет большой интерес к развитию Ермолино. Компания готова базировать здесь несколько самолетов», — отмечает губернатор Калужской области Анатолий Артамонов. По его словам, Ермолино будет развиваться как база по сервисному обслуживанию самолетов бизнес-авиации.

Аэропорт Ермолино, который расположен в 61 км от Внукова, до сих пор находился в ведении Министерства внутренних дел. Аэропорт способен принимать практически все типы отечественных самолетов, в том числе Ил-76. Генеральный директор UTAig Андрей Мартиросов говорит, что авиакомпания рассматривает возможность работы в одном из ближайших к Москве регионов. Он не исключает, что через год-два UTAig может принять решение о начале полетов из калужского аэропорта. «В Европе сейчас активно используются вторые по значимости аэропорты крупных городов. Нагрузка на аэропорты московского международного узла сильно возросла», — подчеркивает он. Еще об одном проекте стало известно в начале осени. В московском авиационном узле должен быть создан еще один международный аэропорт — Раменское. Такую задачу поставил вице-премьер Дмитрий Рогозин перед профильными ведомствами (Минтранс, Минрегион, МВД, Росграница) и компаниями («Объединенная авиационно-строительная корпорация» и «Ростехнологии») по итогам совещания в Жуковском.

Рабочая группа должна обеспечить «открытие аэродрома Раменское для международных полетов российских и иностранных компаний, осуществляющих грузовые и пассажирские перевозки». Предстоит подготовить предложения

по реализации проекта. В частности, Раменское необходимо включить в состав транспортной инфраструктуры гражданской авиации для грузовых и чартерных пассажирских рейсов. Аэродром должен быть внесен в проект модернизации структуры воздушного пространства и управления воздушным движением. Перед группой стоит задача продумать меры авиационной безопасности и обеспечить реконструкцию пункта пропуска Раменское. Загрузить аэропорт Дмитрий Рогозин предлагает в первую очередь грузами для предприятий оборонной промышленности, а также по программам «северного завоза» и подготовки к Олимпийским играм «Сочи 2014».

Минпромторгу, Минэкономразвития и Минтрансу поручено «при формировании и реализации планов развития инфраструктуры аэропорта Домодедово учитывать аэропортовую деятельность на аэродроме Раменское». «Систему воздушных маршрутов и воздушные границы аэродрома в обязательном порядке необходимо проводить по согласованию с ЛИИ им. Громова», — указывает Дмитрий Рогозин на основе доклада генерального директора института Павла Власова.

Правда, проект строительства новой взлетно-посадочной полосы в Домодедове на удалении 1,8 км северо-восточнее действующей сейчас, не был согласован со старшим авиационным начальником аэродрома Раменское и Минпромторгом (в ведении этого министерства находится экспериментальная авиация). Реализация проекта, по расчетам ЛИИ им. Громова, повлечет за собой «существенные ограничения испытательных полетов на аэродроме Раменское, а в некоторых ситуациях их прекращение».

В любом случае инициатива по превращению главного испытательного аэродрома нашей страны в международный аэропорт вызывает массу вопросов. Один из них — насколько обоснованно было закрытие аэропорта Быково, который успешно бы справился с теми задачами, которые сейчас пытаются поставить перед аэродромом ЛИИ им. Громова.

Тб

## ПРОГНОЗ ПАССАЖИРОПОТОКА ПО АЭРОПОРТАМ МОСКОВСКОГО АВИАУЗЛА, МЛН ЧЕЛОВЕК

|      | ВНУКОВО<br>○○○○○○○○○○ | ДОМОДЕДОВО<br>○○○○○○○○○○ | ШЕРЕМЕТЬЕВО<br>○○○○○○○○○○ | ИТОГО ПО МАУ<br>○○○○○○○○○○ |
|------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 2015 | 13,1                  | 33,3                     | 27,6                      | 74,0                       |
| 2020 | 17,4                  | 44,3                     | 36,7                      | 98,5                       |
| 2025 | 20,7                  | 52,6                     | 43,6                      | 116,9                      |
| 2030 | 23,4                  | 59,6                     | 49,4                      | 132,4                      |

Источник: Возможные сценарии развития московского авиационного узла, «Прогрестех», Aviation Explorer

# Воздушные «пробки»

Проблемы развития московского авиаузла носят не только земной, но и воздушный характер. Часто перед взлетом самолетам приходится выстраиваться в очередь, чтобы вырваться на ВПП, а прибывая в Москву, лайнеры нередко кружат в зонах ожидания, дожидаясь своей очереди на посадку.

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР

**Е**ще осенью прошлого года заместитель руководителя Федерального агентства воздушного транспорта Александр Ведерников озвучил результаты отчета, подготовленного сотрудниками ГосНИИ «Аэронавигация» с участием специалистов МЦ АУВД, аэропортов и авиакомпаний. Пропускная способность аэропортов Московской воздушной зоны в настоящее время существенно меньше, чем в ряде зарубежных аэропортов с аналогичным расположением ВПП, — говорится в исследовании. — В настоящее время проводится работа по совершенствованию наземной инфраструктуры аэропортов, совершенствованию нормативной базы (для уменьшения интервалов взлета-посадки), отработки технологических операций (для сокращения времени занятия ВПП). Анализ показывает, что реализация этих мероприятий позволит существенно повысить пропускную способность аэропортов. Уже подготовлена новая структура воздушного пространства, разработанная с применением передовых инновационных технологий проектирования с учетом рекомендаций ИКАО и Евроконтроля. На момент составления отчета три московских аэропорта — Домодедово, Шереметьево и Внуково — суммарно могли выполнять до 112 взлетно-посадочных операций в час, тогда как их потенциальная возможность — 240 операций. Новая схема обеспечивает бесконфликтность схем прилета и вылета, специализацию диспетчерских пунктов, разделение потоков воздушных судов для одновременного использования нескольких ВПП на аэродромах московской воздушной зоны, вертикальное разделение воздушного пространства, двухкаскадное размещение зон ожидания, одностороннее движение на маршрутах ОВД, отсутствие точек пересечения повышенной сложности. В результате этих мер общая пропускная способность столичных аэропортов увеличится до 206 взлетно-посадочных операций в час. В октябре 2010 года был подготовлен отчет о научно-исследовательской работе сотрудни-

ков ГК «Прогрестех» «Существующее состояние аэропортов московского авиационного узла и перспективы их развития до 2030 года с учетом международной практики». Работа выполнена по поручению Комитета по транспорту Госдумы. Специалисты предложили несколько сценариев развития ситуации в московском авиаузле. Сценарий 1. Третья полоса в первую очередь строится в аэропорту Шереметьево, затем в аэропорту Домодедово. Существующие ВПП реконструируются по мере необходимости. В том числе реконструируется ВПП-1 в аэропорту Внуково с учетом выполнения литерных рейсов. Новые полосы по мере роста пассажиропотока строятся в аэропорту Домодедово как в единственно возможном месте. Сценарий 2. Третья ВПП строится в первую очередь в аэропорту Домодедово (на расстоянии 1837 метров от ВПП-2), затем строятся новые полосы в аэропорту Домодедово по мере роста пассажиропотока. Существующие полосы реконструируются по мере необходимости. Сценарий 3. Новые (третьи) ВПП строятся одновременно в Шереметьево и Домодедове (на расстоянии 1837 метров от ВПП-2), затем новые полосы строятся только в аэропорту Домодедово (как в единственно возможном месте). Существующие ВПП реконструируются по мере необходимости. Сценарий 4. Новые (третьи) ВПП строятся одновременно в аэропортах Шереметьево и Домодедово, затем новые ВПП строятся только в аэропорту Домодедово (как в единственно возможном месте). Существующие полосы реконструируются по мере необходимости. Отличие от сценария №3 заключается в месте расположения ВПП-3 в аэропорту Домодедово. Она располагается на расстоянии 287 метров от существующей ВПП-2, а не на расстоянии 1837 метров. С точки зрения доходности, окупаемости инвестиций, удовлетворения спроса на пассажирские перевозки и в целом экономической эффективности наиболее выгодным, по мнению экспертов, считается сценарий №2. Какой из этих сценариев удастся воплотить в жизнь, покажет время. **Тб**



**>>>** Применение современных интеллектуальных технологий управления потоками прилетающих и вылетающих воздушных судов в нынешних условиях малоэффективно, а иногда и невозможно. Все резервы «эволюционного» развития организации воздушного пространства Московской зоны УВД исчерпаны. Сегодня невозможно достичь необходимого качества отдельными поправками при совершенствовании структуры воздушного пространства. Необходимы принципиальные изменения, позволяющие применять новые информационные технологии при управлении потоками прилетающих и вылетающих воздушных судов.



# Петербург станет крупным авиахабом

Главные воздушные ворота города на Неве — аэропорт Пулково — поступательно движется к намеченной цели: каркас здания нового пассажирского терминала возведен уже на 90%, поэтому задача превращения Северной столицы в авиахаб международного уровня, связывающий Северо-Запад России с остальным миром, к концу следующего года может быть успешно решена.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



«Мы строим не отдельный третий терминал, а делаем полную реконструкцию аэропорта, которая позволит создать единый комплекс с пропускной способностью в 14 млн пассажиров в год»

**СЕРГЕЙ ЭМДИН**

Генеральный директор  
ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы»

## В ЧИСЛЕ ЛУЧШИХ

«Проект реконструкции и развития аэропорта — единственный российский представитель, вошедший в список Infrastructure 100: World Cities Edition, — констатирует Сергей Эмдин, генеральный директор ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» (ВВСС) — управляющей компании Пулково. — Мировое признание позволяет нам убедиться в правильности выбранного вектора развития. Можно с уверенностью говорить о том, что уже в конце 2013 года пассажиры увидят обновленный аэропортовый комплекс, отвечающий самым высоким стандартам сервиса».

Проект реконструкции Пулково оказался в хорошей компании: он включен в число лучших мировых инфраструктурных проектов в категории «глобальные связи» наравне с аэропортом Медина в Саудовской Аравии, Калгари в Канаде и другими крупными воздушными хабами.

«Новый терминал, строительство которого находится в активной стадии, расположится недалеко от Пулково-1, — комментирует Сергей Эмдин. — В соответствии с проектами, здания составят одно целое, а пропускная способность терминала возрастет до 14 млн человек в год с потенциалом роста до 17 млн. Помимо нового аэротерминала, на этом месте должны появиться транспортная эстакада, гостиница и дополнительное здание для посадки пассажиров».

В соответствии с планами ВВСС, количество досмотровых зон должно возрасти до пяти —

оно будет расти одновременно с увеличением числа стоек для регистрации. Уже сейчас в Пулково идет масштабное совершенствование инфраструктуры аэропорта. В частности, увеличено количество стоек регистрации, расширены зоны ожидания в Пулково-1, открыты новые пункты розыска багажа, расширена зона регистрации пассажиров в Пулково-2, активно внедряется услуга самостоятельной регистрации. Введена программа обслуживания маломобильных пассажиров, открыты дополнительные кабины паспортного контроля в зоне отправления Пулково-2, развивается система трансферных перевозок. В октябре в Пулково введут автоматизированную систему для прибывающих в Россию иностранцев, благодаря которой им больше не придется заполнять миграционные карточки: после сканирования паспорта считанную информацию напрямую направят в миграционную службу, а пассажиру выдадут отрывной талон. Значительно расширилась и площадь парковок для автотранспорта: в настоящее время у Пулково-2 насчитывается почти 1,1 тысячи мест, а у Пулково-1 их 1,9 тысячи.

«Мы строим не отдельный третий терминал, а делаем полную реконструкцию аэропорта, которая позволит создать единый комплекс с пропускной способностью в 14 млн пассажиров в год, — говорит Сергей Эмдин. — Комплекс будет включать новый терминал, существующий Пулково-1, который после реконструкции превратится в большую зону ожидания, и так

называемую северную галерею. Пассажирам будет удобно пересаживаться внутри единого аэровокзального комплекса с одного рейса на другой как на внутренних, так и на международных направлениях: сейчас для этого нужно проехать около 4 км. Терминал и галерея откроются для пассажиров в IV квартале 2013 года, а реконструированный Пулково-1 — в июне 2014 года. Поскольку суммарная площадь терминала вырастет в 3,5 раза и достигнет 146,7 тысячи квадратных метров, его пропускная способность как раз и позволит значительно увеличить количество обслуженных в Пулково пассажиров».

Что касается судьбы Пулково-2, то пока она не решена. Предложения есть разные — вплоть до сноса существующих зданий и строительства в этом месте объектов деловой направленности. Однако Сергей Эмдин не исключает, что функция аэропорта, из которого в настоящее время выполняются международные рейсы, будет сохранена. «Возможно, что в этой части терминала будут базироваться частные самолеты», — полагает он.

## УЗКОЕ МЕСТО

В то время как проект реконструкции Пулково реализуется своим чередом, основная проблема, заключающаяся в его транспортной доступности, так и остается нерешенной.

По статистике, в прошлом году число регионов, откуда вылетают рейсы в город на Неве, увеличилось на 28%, пассажиропоток аэропорта стабильно растет. И если планы по превращению Пулково в хаб станут реальностью, совершенно очевидно, что без решения вопроса с подвозом пассажиров в аэропорт не обойтись.

Увы, пока решения нет. Идеи по прокладке линии «Аэроэкспресса» от Балтийского вокзала до аэропорта, созданию линии скоростного трамвая и даже ветки метро были, но они так и остались на бумаге. «Никаких работ, направленных на решение проблемы транспортной доступности Пулково, в данный момент не ведется, — констатирует Сергей Эмдин. — И есть опасения, что увеличение пассажиропотока из аэропорта приведет к большим сложностям».

Председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры правительства Петербурга Борис Мурашов более оптимистичен: «При существующем в Пулково пассажиропотоке вкладывать средства в строительство рельсового транспорта нецелесообразно. Когда он вырастет, возможность организации дополнительного

транспортного сообщения будет рассмотрена: в проекте планировки территории зарезервировано место и под «Аэроэкспресс», и под трамвайные линии или метро».

Руководитель направления из ОАО «Ленгипротранс» Тимур Ус считает, что в будущем, при сохранении положительной динамики роста пассажиропотока, один лишь колесный транспорт с перевозкой пассажиров в Пулково не справится. По мнению представителя института, специально исследовавшего проблему, решить ее может только запуск рельсового транспорта, в частности, ввод в эксплуатацию «Аэроэкспресса», который за сутки способен перевозить от 20 до 35 тысяч человек. По словам эксперта, от Балтийского вокзала Петербурга до аэропорта на «Аэроэкспрессе» можно будет добраться за 20 минут и, по оценке «Ленгипротранса», более 80% пассажиров и гостей аэропорта выберет именно этот вид транспорта, отказавшись не только от автобусов и маршрутных такси, но и от личных автомобилей. По экспертным оценкам, на реализацию проекта по запуску «Аэроэкспресса» требуется около 11 млрд рублей, которые в том числе будут израсходованы на строительство 5,5 км новых рельсовых путей и реконструкцию существующего варшавского путепровода.

Тб

## ТОП-5

### НАПРАВЛЕНИЯ ВЫЛЕТА ИЗ ПУЛКОВА В ЛЕТНЕМ СЕЗОНЕ 2012

1 Франкфурт-на-Майне  
63 тыс. чел.



2 Анталья  
51 тыс. чел.

3 Париж  
48 тыс. чел.

4 Мюнхен  
44 тыс. чел.

5 Ларнака  
37 тыс. чел.

## Стратегический проект

По итогам 2011 года аэропорт Пулково стал третьим в России по показателям пассажиропотока: за год он увеличил его на 14% до 9,61 млн человек. За 6 месяцев 2012 года пассажиропоток Пулково составил 4,9 млн человек (+18,5% к уровню 2011 года). При этом на международных воздушных линиях в страны дальнего зарубежья и в СНГ пассажиропоток вырос на 23,4%, а на внутренних линиях — на 13,3%. Пулково является базовым для авиакомпаний «Россия» и «Трансаэро». По итогам восьми месяцев 2012 года пассажиропоток аэропорта составил 7,5 млн человек, что на 17,3% больше показателя за аналогичный период 2011 года.

Стратегический инвестиционный проект по реконструкции Пулково



реализует ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы», под управление которого аэропорт перешел сроком на 30 лет. Проект предусматривает два этапа по созданию крупного авиахаба, пропускная способность которого в 2013 году составит 13 млн пассажиров, а к 2039 году может возрасти до 35 млн человек. До конца 2014 года инвесторы намерены вложить в реконструкцию Пулково 1,2 млрд евро.

# Инфраструктура вчерашнего дня

На огромной территории российского Северо-Запада сегодня действует менее двух десятков гражданских аэропортов, в Новгородской области, например, сейчас их нет вообще. Состояние аэропортов разное, но в целом похвастать нечем. После авиакатастрофы Ту-134, которая произошла под Петрозаводском 20 июня прошлого года, местный аэропорт Бесовец недавно в очередной раз проверила Карельская транспортная прокуратура. Результаты неутешительны: материалы на содержание и ремонт взлетно-посадочных полос отсутствуют, плана мероприятий по содержанию предприятия нет, сроки заявки на сертификацию деятельности по обслуживанию пассажиров и багажа были пропущены.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

»» Более **60** млрд рублей будет вложено в развитие аэропортов Северо-Запада РФ до 2019 года.

**В**ладимир Артикульный, директор аэродрома Гостилицы (Ленинградская область), уверен: чаще всего проблемы вызваны недостатком средств. «Если у аэропорта нет денег на приобретение нового оборудования, он из года в год старается сохранить работоспособность хотя бы того, что есть, — говорит он. — Делать это чрезвычайно сложно: даже при наличии средств трудно найти запчасти. Большинство небольших региональных аэропортов из числа тех, что еще остались, вынуждены не развиваться, а латать дыры, едва сводя концы с концами». С этим утверждением согласен Вадим Базыкин, глава петербургской вертолетной компании «Спарк+». «На Северо-Западе аэропортов, способных принимать даже неприхотливые самолеты типа «Ан», осталось совсем немного, — констатирует он. — Многие из них современные импортные самолеты обслуживать не могут: нет соответствующего оборудования. К сожалению,

пока ситуация если и меняется в лучшую сторону, то только в крупных узловых аэропортах». Из всех аэропортов Северо-Запада РФ лишь несколько объектов вне Петербурга можно считать поступательно развивающимися. Международный аэропорт Калининграда Храброво расположен в 17 км от города: сейчас пропускная способность его аэровокзального комплекса составляет 400 человек в час. Пассажирооборот в 2011 году достиг 1,5 млн человек — при том, что пока здесь выполняют полеты только по 20 направлениям. В перспективе на базе Храброво предполагается создать хаб для перевозок пассажиров из России в страны Западной Европы. В августе 2012 года дан старт масштабной реконструкции аэропорта, по завершении которой в 2014 году Храброво сможет принимать все виды современных воздушных судов, включая дальнемагистральные лайнеры. Губернатор Калининградской области Николай Цуканов уже заявил, что после окончания работ количество пассажиров в Храброво увеличится сначала до 5 млн человек, а к 2017 году — до 7 млн. Недаром именно на реконструкцию этого аэропорта в рамках профильной ФЦП денег намерены потратить больше всего — свыше 11 млрд рублей (в том числе за счет средств федерального бюджета — 3825,6 млн рублей, из внебюджетных источников — 7442,2 млн рублей). Вторыми по объему затрат являются архангельские Талаги. За 2011 год этот аэропорт обслужил 0,75 млн пассажиров: около десятка авиакомпаний летают отсюда по 40 направлениям, включая 15 международных. Росавиация и ОАО «Аэропорт Архангельск» подписали соглашение о соинвестировании строительства и реконструкции объектов аэропортового комплекса Талаги. Общий объем финансирования предусмотрен в размере 7845,3 млн рублей (федеральный бюджет — 3858,7 млн рублей, региональный — 333,2 млн рублей, внебюджетные источники — 3653,4 млн рублей). Основной задачей является развитие внутрироссийского узлового аэропорта с увеличением объема перевозок не менее

## ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ НА ПЕРИОД 2010–2015 ГГ.

| МЕРОПРИЯТИЯ<br>○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○   | ОБЩИЕ ОБЪЕМЫ<br>ФИНАНСИРОВАНИЯ<br>(МЛН РУБЛЕЙ)<br>○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ |
|---|--|
| Реконструкция аэропортового комплекса Талаги  | 7845,3   |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Мурманске                                       | 5066,6   |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Нарьян-Маре                                     | 2039,8   |
| Разработка проектной документации на строительство аэропортового комплекса в Сыктывкаре | 518,3  |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Амдерме   | 1070,8   |
| Реконструкция инженерных сооружений аэропортового комплекса Бесовец (Петрозаводск)      | 1092,3   |
| Реконструкция инженерных сооружений аэропортового комплекса Кресты                      | 1371,3   |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Усинске   | 1329   |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Ухте  | 1555,9   |
| Реконструкция аэропортового комплекса в Великом Устюге                                  | 864,4  |
| Строительство объектов аэропортового комплекса Храброво                                 | 11267,8  |

чем на 120 тысяч пассажиров в год. Талаги — один из показательных примеров удачного подхода к делу: по итогам 2011 года он признан наиболее динамично развивающимся аэропортом СНГ, объект не только сумел попасть в профильную ФЦП, но смог привлечь инвестиции из-за рубежа. В частности, в рамках реализуемой с Евросоюзом программы «ENPI СВС Коларктик» аэропорт Архангельска получит грант в 2,35 млн евро, который, наряду с другими средствами, наверняка позволит превратить Талаги в современный аэропортовый комплекс международного уровня.

Есть и другие примеры. В частности, аэропорт Череповца, фактически перейдя в частную собственность (с 21 мая 2002 года он входит в состав ООО «Авиапредприятие Северсталь»), заметно улучшил показатели своей работы и продолжает развиваться. 30 сентября 2011 года аэропорт обрел статус международного и получил разрешение на обслуживание зарубежных рейсов. Масштабные частные инвестиции позволили за 7 лет выполнить почти полную модернизацию аэропортового комплекса: сейчас оснащению и «начинке» аэропорта в Череповце могут позавидовать многие, даже более крупные города России. Видимо, поэтому он так и не попал в ФЦП.

>>> «Реконструкция ждет не только ключевые аэропорты Северо-Запада, в числе которых воздушные порты Архангельска, Калининграда, Мурманска, Сыктывкара, Петрозаводска, Пскова и Воркуты, но и меньшие Ухта, Усинске, Великом Устюге, Нарьян-Маре и Амдерме» — заявил Владимир Путин на межрегиональной конференции, которая проходила в конце прошлого года в Череповце.

## ДЕЙСТВУЮЩИЕ АЭРОПОРТЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ

Ненецкий автономный округ (НАО): Нарьян-Мар, Амдерма

Республика Коми: Сыктывкар, Ухта, Воркута, Печора

Республика Карелия: Петрозаводск (Бесовец)

Архангельская область: Архангельск (Талаги, Васьково), Котлас, Соловки

Вологодская область: Вологда, Череповец

Калининградская область: Калининград (Храброво)

Мурманская область: Мурманск, Апатиты

Псковская область: Псков (Кресты)

Санкт-Петербург: Пулково

Источник: [www.airports-info.ru](http://www.airports-info.ru)



**Austrian**   
We fly for your smile.

# Вслед за снегом приземляйтесь в Альпах!

Путешествуйте в зимние Альпы с Austrian Airlines и наслаждайтесь австрийским гостеприимством и великолепным сервисом на борту.

**Австрия** от  
**11620 руб.**  
туда и обратно



A STAR ALLIANCE MEMBER 

Информация и бронирование билетов по тел. 8 (495) 995 0 995, на сайте [www.austrian.com](http://www.austrian.com) и в Вашем туристическом агентстве. Стоимость в обе стороны включает все налоги и сборы. Количество мест ограничено. Применяются ограничения по тарифам.

[www.austrian.com](http://www.austrian.com)



# Профессия — адвокат

Чтобы ясно представить себе характер, предпочтения и организаторские способности этого человека, нужно совсем немного. Хорошее знакомство с отечественными литературой и кино, отличная память и знание жизненных реалий. Почему?

ПОДГОТОВИЛ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

**П**редставьте себе картину: Петербург начала и середины 1990-х годов. Тот самый, по-константиновски бандитский, с рэкетом и утыгами. Время малиновых пиджаков, «стрелок» и мобильных «труб» размером с полкирпича. А еще — период становления российского частного бизнеса вообще и туристического в частности. Ведь железный занавес, за которым была почти полная неясность, упал совсем недавно.

## ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР

Именно в это время он, выросший в интеллигентной ленинградской семье и окончивший хорошую школу, завершает обучение в лучшем вузе Петербурга. На всегда престижном юридическом факультете. Да еще специализируясь на международном праве. Таких специалистов тогда носили на руках и ценили на вес золота. Неудивительно, что сразу по окончании университета он поступил в аспирантуру и стал преподавать в альма-матер, Санкт-Петербургском государственном университете, а также в Северо-Западной Академии госслужбы при президенте РФ. А вскоре параллельно начал и карьеру адвоката.

Даже сейчас все это означает безбедную жизнь и отсутствие значимых проблем. А в то время это символизировало абсолютный жизненный успех и, несомненно, радужные перспективы. Однако Сергей Корнеев, которому тогда было всего 25 лет, предпочел должность директора в только что образованном Северо-Западном региональном отделении Российской ассоциации туристических агентств (РАТА). В общественной организации, которая лишь начинала объединять представителей оперявшегося турбизнеса.

«Может быть, тогда я и не совсем представлял себе положение, в котором он находился, но на эту работу согласится вполне сознательно, — немного задумавшись, говорит Сергей Корнеев. — Впрочем, как и тогда, когда после школы делал выбор в пользу юриспруденции».

Оказывается, в детстве он вовсе не хотел становиться юристом, а мечтал стать историком. И не просто мечтал: в течение нескольких лет упорно занимался в Школе юного историка при истфаке университета, залы Государственного Эрмитажа были для него почти родным домом. Поэтому и книги читал соответствующие — исторические. Однако ко времени окончания школы, когда вопрос о профиле высшего образования встал ребром, в споре за будущего студента победил юрфак.

«Уже тогда мне хотелось заниматься не «чистой» наукой, а реализовывать свои идеи в реальной

жизни, — говорит он. — А поскольку история государства и права, к примеру, вполне вписывалась в мои увлечения, выбор и был сделан в пользу юриспруденции. Да и переход в сферу туризма тоже был органичным, так как, будучи студентом и аспирантом и специализируясь на международном частном праве, я занимался как раз проблемами унификации законодательства Евросоюза, упрощающего перемещение людей из одной страны в другую».

## АДВОКАТ ТУРИЗМА

С чего начиналась его работа в отделении РАТА? С нуля. Поначалу в это профессиональное объединение в Петербурге вступили всего пять наиболее активных компаний. Как и другие, они только начинали разворачивать свой бизнес, но уже понимали — кроме компанийских, есть и общекорпоративные интересы, которые надо защищать и продвигать. И делать это взялся молодой и перспективный адвокат Сергей Корнеев. За что в кулуарах его и стали называть «адвокатом туризма».

За 16 лет работы в РАТА, позднее преобразованной в РСТ, он действительно добился многого. Не для себя — для дела. Сколько было сломано препонов и запретов, убеждено противников и привлечено сторонников! Полные нервов встречи и заседания. Трудные, подчас казавшиеся тупиковыми переговоры. Поражения и победы. Не зря СЗРО РСТ считают «локомотивом» всей организации: столько инициатив и предложений, сколько выдвинули в Петербурге, вряд ли сыщется даже в Москве. Перечислять нет смысла — одно только введение 72 безвизовых часов для пассажиров круизных и паромных судов чего стоит. Однако сам Корнеев главным успехом своей деятельности в городе на Неве считает другое.

«Главное — в пользу туризма нам удалось объединить интересы самых разных сторон, — с удовольствием отмечает он. — Власть, бизнес, культура — все они стали действовать с учетом общих интересов. Достаточно сказать, что мы инициировали и непосредственно участвовали в разработке Закона о туризме Петербурга — только после этого его стали воспринимать всерьез, создавать профильные комитеты и выделять на развитие бюджет. А ведь эта отрасль для объединения самая сложная, поскольку участие государства непосредственно в ней минимально. Задача объединять интересы разных сторон с целью развития туризма в России стоит передо мной и сейчас».

«<< Туризм — это способ познания мира и стирания границ. А еще — самая перспективная отрасль мировой и российской экономики. Поэтому я вовсе не был бы против, если бы мои дети со временем выбрали в качестве профессиональной сферы деятельности туризм. Очень надеюсь, что совместными усилиями бизнеса, общественных организаций и государства туризм к тому времени, когда им нужно будет делать выбор, выйдет в лидеры наиболее инновационных, современных и высокодоходных сфер бизнеса нашей страны >>>

**СЕРГЕЙ КОРНЕЕВ**

## ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

### Ф.И.О.

Корнеев Сергей Евгеньевич

### МЕСТО РОЖДЕНИЯ

Ленинград

### МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА

Санкт-Петербург

### ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее, окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета, специальность — «Международное частное право»

### ДОЛЖНОСТЬ

Директор департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ, член ряда экспертных советов в области туризма

### ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Вице-президент Российского союза туристической индустрии

### СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Женат, двое детей

### УВЛЕЧЕНИЯ

Активный отдых

## УМЕНИЕ СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ

Знаете, что он больше всего в людях не любит? Неумение слушать и уважать другую точку зрения, а также желание показать себя всезнайкой. «Проработав много лет в РСТ, я с уверенностью могу сказать, что наверняка найдутся люди, профессионалы в своих направлениях, которые знают о нюансах туризма гораздо больше моего, — уверен он. — И я считаю: если человек перестает слышать других — он перестает прогрессировать».

Что касается авторитетов, на которые он хотел бы ориентироваться, то конкретного имени один из руководителей российского турбизнеса назвать не может. Потому что говорит: «Самыми авторитетными для меня являются люди, которые начинали становление туристической сферы в России с нуля — их, к счастью, немало».

А в приемной СЗРО РСТ в Петербурге, где он иногда бывает, приезжая из Москвы, оставаясь вице-президентом РСТ на общественных началах, посетителей по-прежнему встречают более пятидесяти разных головных уборов. Тюбетейка и феска. Сомbrero и кепка. Панама и берет. Ермолка и «квадрат» академической шапочки.

«Почему шапки? — предвосхищая вопрос, спрашивает Сергей Корнеев. — Потому что ездить по России и миру приходилось много, а собирать какие-то магнитики или тарелки мне казалось банальным».

Интерес к национальным головным уборам — далеко не единственное и не главное его увлечение. Будучи человеком активным и стремящимся к небанальной новизне, он вовсе не прочь и отдохнуть в этом же ключе. Только вот «отдохнуть» в его понимании означает не провести день или две недели в «лежке», поглощая продукцию системы «все включено», а совсем другое.

## ГЛАВНОЕ — ДВИГАТЬСЯ

«Движение — это жизнь: фраза пусть и заезженная, но правильная, — считает Сергей Корнеев. — Поэтому при малейшей возможности стараюсь заниматься спортом. Не так важно, что это конкретно — бассейн, горные и равнинные лыжи, пешие походы. Главное — двигаться».

В рамки этой концепции вполне вписываются и его ежегодные встречи с друзьями. Только они

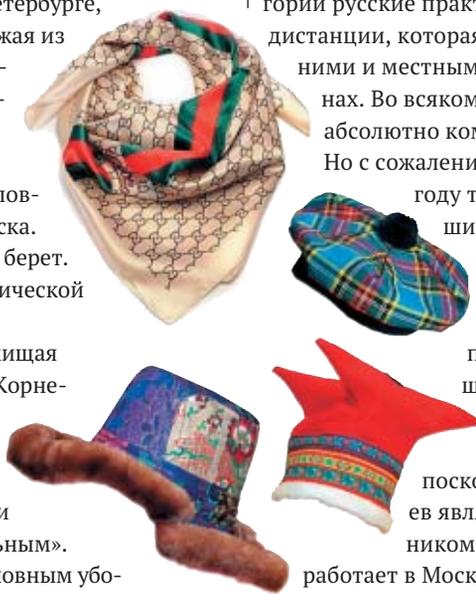
ходят не в баню, а по России. «Последние годы мы исключительно мужской компанией ездим в разные уголки нашей страны, — рассказывает он. — За это время прошагали, объездили, облетали и обплавали практически всю Камчатку, Байкал, Красноярский край и ряд других регионов. Интереснейшие места, неповторимая природа. Хотя и в Ленинградской области есть такие уголки, которые запоминаются на всю жизнь».

Что касается заграницы, то среди его предпочтений имеются явные фавориты — Юго-Восточная Азия, Польша, Греция, Южная Европа. Почему? «Первая — потому что там сразу понимаешь: кроме привычной тебе есть и другая культура. Другая, непохожая на обычную жизнь, — комментирует он. — Остальные, в противовес — потому что они во многом очень подходят нам, россиянам. Ведь в Греции, Болгарии или Черногории русские практически не чувствуют той дистанции, которая нередко бывает между ними и местными жителями в других странах. Во всяком случае, я ощущаю себя там абсолютно комфортно».

Но с сожалением добавляет, что в этом году традицию придется нарушить. Потому что в новой должности работы у него непочатый край: задачи хоть и остались в целом прежними, только вот масштаб требований стал принципиально другим. Государственным. А поскольку теперь Сергей Корнеев является руководящим сотрудником Министерства культуры и работает в Москве, логичными кажутся и вопросы личного характера.

Пока переезд его близких в столицу не планируется. «Сейчас семья не видит себя вне Петербурга», — комментирует он. Их можно понять: жена Алина (она тоже юрист и еще недавно занимала должность начальника отдела развития ГМЗ «Царское село») находится в декретном отпуске, заботясь о восьмимесячной дочке Варваре. Да и сын Артемий (в этом году он пойдет в первый класс) «привязан» к Пушкину, в котором живет семья, массой интересных занятий. Конным спортом, дзюдо, теннисом... «А еще он занимается горными лыжами и любит читать», — добавляет Сергей Корнеев.

Не случайно из разных видов транспорта, связывающих Москву с Петербургом, он все же предпочитает самолет — аэропорт Пулково к Пушкину гораздо ближе, чем Московский вокзал, на который прибывают «Сапсаны».



# Юбилейное кольцо

## В РОССИИ ОТМЕТИЛИ 1150-ЛЕТНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

«**О**ткрытие «Княжьего камня» в рамках празднования 1150-летия российской государственности — только начало, — отмечает глава Новгородской области Сергей Митин. — На этот проект мы возлагаем большие надежды, так как именно в его рамках в области предполагается создать современный туристический комплекс нового типа. Даже не федерального, а мирового уровня». По данным за 2011 год, турпоток в Новгородскую область на 64% состоит из любителей культурно-познавательного туризма. Желающих полечиться и отдохнуть на природе начитывается около 22%, предпочитающих активный туризм — 8%, экологический туризм — 4%, деловой турпоток составляет 2%. Сведения за первую половину 2012 года подтверждают такой расклад, поскольку число экскурсантов оказалось примерно втрое больше, чем туристов, которые воспользовались услугами объектов размещения. В других районах этого региона Северо-Запада России также развиваются интересные туристические проекты. В частности, в Любытино (северо-восток области) на берегу реки Белой уже реализуется проект Музея древнерусского быта: в результате комплексного финансирования построено 10 объектов, которые пользуются неизменным интересом со стороны разных категорий туристов, в том числе и школьников.

В Батецком районе, рядом с Шум-горой (по легенде, именно там захоронен Рюрик), на средства зарубежного гранта реализуется оригинальный проект с международным участием. Большие надежды возлагают в Новгородской области на развитие водного и железнодорожного туризма. С РЖД, например, достигнута

договоренность о возрождении туристических поездов выходного дня. Однако основным туристическим инвестиционным проектом региона пока остается проект по обустройству Рюрикова городища.

В настоящее время достигнута договоренность с федеральными структурами — Министерством культуры, Ростуризмом — о том, что Рюриково городище включат в профильную ФЦП, и уже в следующем году будет получено финансирование для создания инженерной и транспортной инфраструктуры. Речь идет о сумме более 700 млн рублей.

«К участию в проекте на Рюриковом городище большой интерес проявляют и зарубежные инвесторы, поскольку многие на Западе Рюрика считают «своим», — отмечает Сергей Митин. — Иностранцы готовы построить в этом комплексе свои национальные деревни — сейчас дело за инфраструктурой. С Министерством культуры нами утвержден комплексный план развития проекта, есть его концепция, предусматривающая наличие «изюминок», и со временем это место действительно может стать центром современного туризма в Новгородской области».

Как ожидается, в ближайшее время в Новгородской области будет принята новая редакция программы развития туризма, которая как раз и предусмотрит дифференциацию турпродукта в пользу менее развитых направлений.



«**Наша** главная задача в сфере туризма — создать в Новгородской области кластер, способный привлекать не только экскурсантов, но и большое количество туристов, ориентированных на другие виды отдыха >>>

**СЕРГЕЙ МИТИН**

## КОРНИ ГОСУДАРСТВА

«Земля наша велика и обильна, а наряда в ней нет. Да поидете княжить и володети нами...» Как известно, Рюрик стал княжить в Новгороде, Синеус на Белоозере, Трувор в Изборске. Юбилейные торжества также прошли в Белозерске, Ростове Великом, Пскове, Владимире, Костроме и Москве.

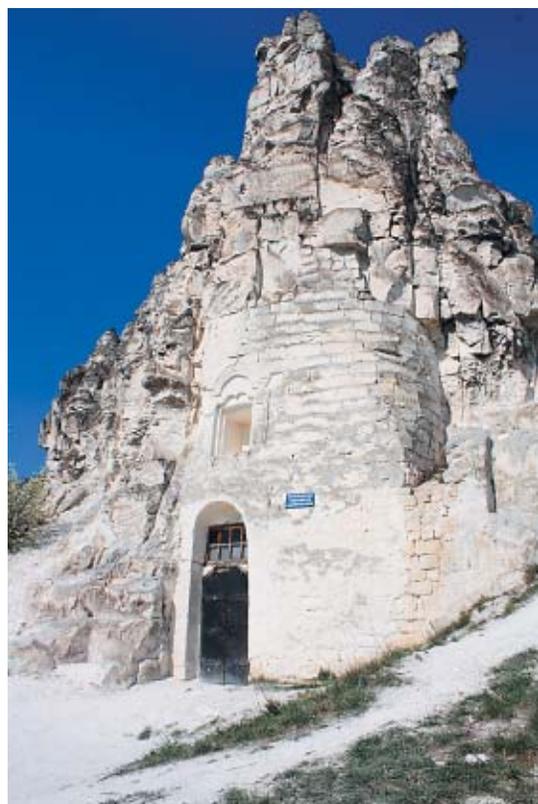
**Турфирма «ТЮМЕНЬ ЗАРУБЕЖ ТУР»**  
является туроператором по международному выездному, въездному и внутреннему туризму

Организация экскурсионных туров по направлениям:  
**Тобольск, Тюмень, Ялуторовск, Активный отдых в Сибири** (охота, рыбалка),  
к 400-летию правления Царской семьи программа  
**«Святотени Российской Империи»**  
Романовы в Тобольске и Екатеринбурге.  
Родина Распутина с. Покровское.

Собственная авиакасса. Акредитация в консульствах: Франции, Чехии, Венгрии, Германии в г. Екатеринбург, в МИД РФ для получения виз иностранным гражданам. Сотрудничество с профессиональными переводчиками и гидами.

г. Тюмень, ул. Малыгина, 4, 3 этаж,  
тел.: (3452) 633-240, 633-250, 633-260, 633-270

Реестровый номер в едином федеральном реестре туроператоров МТЗ № 002529, финансовая гарантия 30 000 000 рублей



# Четыре опоры воронежцев

По данным департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Воронежской области, в регионе насчитывается более 2700 памятников истории и культуры, есть отличные возможности для активного отдыха и отдыха на природе. Объем платных услуг населению, оказанных предприятиями туристической индустрии, достиг 1,5 млрд рублей, превысив прошлогодний показатель на 18,1%. В туризме и смежных отраслях Воронежской области занято более 4 тысяч человек, на территории области работают семь туроператоров и 150 турагентств.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВ

»» В 2011 году туристический поток в область составил

**279**

тысяч

человек, увеличившись почти на 20% по сравнению с предыдущим годом.

**О**добрена недавно в правительстве области «Концепция развития туризма в Воронежской области до 2016 года» предполагает формирование четырех опорных туристско-рекреационных зон — «Воронежской», «Центральной», «Южной» и «Восточной». В рамках программы будет проведена модернизация существующих и начнется строительство новых баз отдыха, детских лагерей, пляжей, мест массового отдыха, будет создан туристско-информационный центр. Особое внимание предполагается уделить созданию многофункциональных зон придорожного сервиса с автозаправками, кемпингами для автотуристов, предприятиями торговли и общественного питания. Одновременно в области началась реконструкция одного из старейших в России биосферных заповедников. В следующем году ему исполнится 90

лет. Воронежский заповедник известен большими популяциями речных бобров, оленей, выхололей и других животных. Сейчас здесь возводится специальный бобровый бассейн-аквариум, где можно будет наблюдать за животными. После реконструкции заработает Музей бобра, появятся 11 новых маршрутов по местным достопримечательностям.

## ДУХОВНАЯ ОПОРА

По всей области вдоль Дона стоят меловые останцы и удивительные пещерные храмы. Среди них — пещерный меловой храм Сицилийской иконы Божьей Матери, памятник истории и архитектуры XVIII века, расположенный на территории архитектурно-археологического музея-заповедника «Дивногорье». В 2010 году он стал победителем VII грантового конкурса проектов «Меняющийся

«« Свято-Успенский монастырь в Малых Дивах, основанный в 1653 году, с пещерным храмом Сицилийской иконы Божьей Матери. Географ В.П. Семенов-Тянь-Шаньский считал Дивногорье выдающимся российским памятником и еще в 1917 году предлагал создать здесь заповедник.



«« Нарядная, крупная, гармоничного сложения лошадь — таков современный орловский рысак.

## ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ



музей в меняющемся мире», который проводит благотворительный фонд Владимира Потанина. На полученные средства администрация комплекса не только отреставрировала храм, но сделала в нем художественное освещение и развернула первую в Воронежской области постоянную мультимедийную экспозицию.

«Идея мультимедийного проекта родилась еще в 2009 году, но не хватало средств, — поясняет руководитель проекта Софья Кондратьева. — Теперь прямо на меловой стене храма можно увидеть, как выглядела эта церковь в начале и середине прошлого столетия, какие реставрационные работы в ней проводились, познакомиться с историей других культовых памятников Подонья».

Замок принцессы Ольденбургской в городе Рамонь сейчас производит удручающее впечатление. Построенный в 1883–1887 годах в старомодном английском стиле, он, блеснув на посетителя экстерьером, затем обрушивается на него холодный душ жестокой разрухи внутри этих замечательных стен. Если бы не замечательный экскурсовод Наталья Саранцева, которая преподает биологию в местной школе, а гидом работает по совместительству с пылкостью истинной духовной наследницы Ольденбургских («Моя прабабушка работала на конфетной фабрике у принцессы»), участники пресс-тура вряд ли сумели бы разглядеть редкие остатки былой красоты и величия. Памятник многие годы находился под федераль-

ной охраной, которую уместнее было бы назвать федеральным мандатом на медленное угасание. Сейчас он передан в распоряжение региональных властей, которые срочно изыскивают средства на его реставрацию. Замок стал также культурным объектом номер один в сфере контроля созданного недавно Фонда поддержки культурного наследия Воронежской области.

Один из вариантов реконструкции предложила, в частности, немецкая компания Oniksdta, которая собирается не только привести в порядок замок, но и возвести на близлежащей территории целый туристический комплекс общей стоимостью в 40 млн евро: гостиница, поле для гольфа, конюшни, большой парк. Даже вертолетная площадка предусмотрена.

### ЭХО КАМЕННОГО ВЕКА

В отличие от пока «воздушного» замка, музейный комплекс «Костёнки» в одноименном поселке уже является туристским объектом мирового класса: на грамотной научной основе, с великолепной экспозицией.

Сторожевой городок Костёнок поставили в XVII веке на высоком берегу Дона для защиты русских земель от набегов кочевников. Его и называли так потому, что в этих местах то и дело попадались очень большие кости непонятного, загадочного животного.

### МАЛАЯ РОДИНА

»»» В Воронежской области разработан проект «Моя Родина — Россия, край Воронежский». Его инициаторами выступили мэр Воронежа Сергей Колюх и председатель городской думы Александр Шипулин. Проект приурочен к 425-летней годовщине основания Воронежа. В рамках проекта предлагаются семь тематических маршрутов: «Воронеж юбилейный», «Дорога к храму», «Литературная прогулка», «Город воинской славы», «Космическая одиссея», «Воронеж индустриальный» и «Под сенью твоих садов» с акцентом на экологическую составляющую. Целевая аудитория — школьники пятых — восьмых классов. Проект охватывает 216 туристических объектов.



«Идея объединить усилия туристической индустрии пяти областей — Белгородской, Тамбовской, Воронежской, Липецкой и Курской — по созданию собственного регионального аналога Золотому кольцу России, который мы окрестили «Жемчужиной Черноземья», принадлежит Липецку. Точнее, выдвинула ее заместитель начальника областного управления по физической культуре, спорту и туризму Любовь Сигитова. И одним из первых шагов стала синхронизация подобного рода ознакомительных поездок для профессионалов туристической индустрии»

## РИММА ВОЛКОВА

Директор Липецкой областной ассоциации туристических агентств

Воронеж, как хорошо известно, стал колыбелью российского флота. И когда Петр I строил здесь корабли, он очень заинтересовался находками таких огромных костей в окрестностях Костён-ска и приказал произвести первые палеонтологические раскопки в Воронежском крае. Костей нарыли много и отправили их в знаменитую Кунсткамеру. Петр лично руководил исследованиями и пришел к выводу, что это, скорее всего, кости боевых слонов Александра Македонского, который якобы дошел до этих мест, преследуя отступающие войска персидского царя Дария. Версия с точки зрения современной науки совершенно фантастическая, но тогда она воспринималась вполне серьезно.

«На самом деле это были кости мамонтов, которые, вопреки расхожим представлениям, водились не только в Якутии, но и во многих других регионах нашей страны, — поясняет главный научный сотрудник Государственного археологического музея-заповедника «Костёнки» Ирина Котлярова. — К концу XIX века ученые знали о мамонтах уже достаточно много и справедливо полагали, что там, где водились эти исполины, наверняка располагались и стоянки древних людей. В Костёнки приехал русский ученый Иван Семенович Поляков, который в июне 1879 года блестяще подтвердил теорию, обнаружив первую в нашей стране стоянку людей-охотников на мамонтов из каменного века. Жили эти отважные охотники приблизительно 20 тысяч лет назад».

Конечно, костёнковские мамонты целыми тушами, как в Якутии с ее вечной мерзлотой, не сохранились. Реставрированный гигант одет на самом деле в шкуру, сплетенную из шерсти яка, да и огромные бивни у него пластмассовые. Зато в центре зала — найденные именно здесь, на этом самом месте, многочисленные кости мамонтов, из которых древние охотники даже свои жилища строили. В Костёнках нет пещер, нет ярких наскальных росписей. Зато много небольших фигурок этого животного, вырезанных из мергеля искусными руками древних мастеров.

## ОРЛОВСКИЙ РЫСАК

Павловск — крохотный (25 тысяч жителей), но исключительно ладный исторический город, основанный в 1709 году Петром I как военная верфь. Отсюда ее потом и перенесли в Воронеж. Среди его достопримечательностей — крепость, которую строили шведы, взятые в плен под Полтавой, крупнейший в Европе комбинат по добыче и переработке гранита. Отсюда берем курс на

поселок Хреновое, колыбель прославленной на весь мир орловской рысистой породы. Хреновский конезавод, основанный в 1772 году блистательным царедворцем графом Алексеем Орловым-Чесменским, является старейшим — ему 240 лет — и самым знаменитым в России. Не счесть побед, одержанных его элитными питомцами на общероссийских и международных беговых состязаниях, Всемирных конских выставках. В постсоветский период, как и все конезаводы страны, Хреновский переживал не самые лучшие времена. Чуть даже не стал банкротом. Но в последние годы дело пошло на лад, элита хреновских скаковых лошадей вновь одерживает на бегах одну победу за другой. Завод стал также неплохо подрабатывать на туризме. Основанный в 1951 году при конезаводе музей, в стенах которого хранятся поистине уникальные экспонаты, за год посещают свыше 20 тысяч человек со всей страны. В книге почетных гостей есть автографы композитора Александры Пахмутовой, поэта Николая Добронравова, певицы Валентины Толкуновой, певца Иосифа Кобзона, хоккеиста Вячеслава Фетисова. Минсельхоз РФ рассматривает сейчас вопрос об обращении в ЮНЕСКО с предложением включить орловского рысака в список объектов Всемирного культурного наследия человечества.

## ГОСТЕПРИИМСТВО

В Воронеже уделяют большое внимание и туристическим достопримечательностям, и гостиничному сектору. На пересечении главных улиц города Степана Разина и Большой Дворянской появился городской отель «Петровский пассаж» на 41 номер. Он отделен от проезжей части большим зеленым сквером и выглядит скорее как загородная гостиница. Это впечатление усиливает интерьер коридоров и других мест общего пользования: оригинальные чучела медведей и барсов, прялка и другие предметы крестьянского быта эпохи наших прабабушек.

«Завершилась реставрация гостиницы «Россия» на 59 номеров, европейским комфортом отличается Benefit Plaza на 133 номера. В целом за последние годы появилось несколько очень хороших новых гостиниц», — поясняет Александр Зяблов, заместитель начальника отдела департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Воронежской области. Привлекает внимание база отдыха «Лесная сказка», расположенная в 40 км от Воронежа. Здесь уютные коттеджи, великолепный детский лагерь, отменная кухня, даже фонтаны с цветомузыкой.

Тб



ФЛАНДРИЯ  
БЕЛЬГИЯ

www.visitflanders.ru

# Великолепная Фландрия

КАК В ОДНОМ ПУТЕШЕСТВИИ СОЧЕТАТЬ ПРЕКРАСНОЕ С ПРИЯТНЫМ

## Шедевры мировой культуры и простые радости жизни в путешествии по Фландрии

Фландрия — северная часть Бельгии, население которой говорит на нидерландском языке (или его диалектах). Зачем ехать во Фландрию? Чем она уникальна на фоне своих великих соседей — Франции, Германии, Великобритании? Чем горда Фландрия и что отличает ее от ставшей в последние годы популярной среди российских туристов Голландии?



Фландрия вполне достойна того, чтобы стать самостоятельным туристическим маршрутом. Даже тем, кто объездил всю Европу, здесь есть чему удивляться. Небольшой вояж на уикенд или более продолжительная поездка по самым интересным и красивым городам Фландрии позволят по достоинству оценить наиболее известные достопримечательности и открыть для себя великолепие средневековых городов и исторических центров Брюгге, Гента, Мехелена и Лёвена, современную архитектуру Антверпена и Брюсселя. Предложите своим клиентам тур, позволяющий подробно познакомиться с главными «жемчужинами» Фландрии — Брюгге, Гентом, Антверпеном. Не стоит смотреть все это на бегу, включая в программу обзорные экскурсии в течение одного или двух дней.

Фландрия — это, прежде всего, культурные сокровища. Большинство туристов едут сюда ради уникальной живописи ван Эйка и Мемлинга, Брейгеля и Рубенса.

Ради музеев, многие из которых относятся к лучшим мировым коллекциям и образцам дизайна. Ради сохранной архитектуры. Фландрия — страна старинной и изысканной городской культуры: башни над ратушами и торговыми рядами издавна соперничали здесь с церковными колокольнями. Как мало какая земля в Европе, она сохранила старинные городские ансамбли — в первую очередь Брюгге и Гента. Выдающиеся средневековые здания украшают Антверпен и Брюссель, а также небольшие Мехелен и Лёвен. Наконец, именно в Брюсселе родился стиль модерн, и этот город сохранил целые кварталы его прелестных особняков. Недаром концентрация памятников ЮНЕСКО во Фландрии считается одной из самых высоких в мире.

## Главные достопримечательности Фландрии

*Нельзя уехать из страны, не увидев:*

1. Башни и каналы Брюгге
2. Гентский алтарь
3. Готический Собор Антверпенской Богоматери
4. Гран-плас в Брюсселе — центральная площадь средневекового Брюсселя

*и не попробовав:*

5. Дизайнерский шоколад
6. Ламбик и траппистское пиво
7. Свежие морепродукты
8. Вафли с разнообразными начинками





ФЛАНДРИЯ  
БЕЛЬГИЯ

www.visitflanders.ru

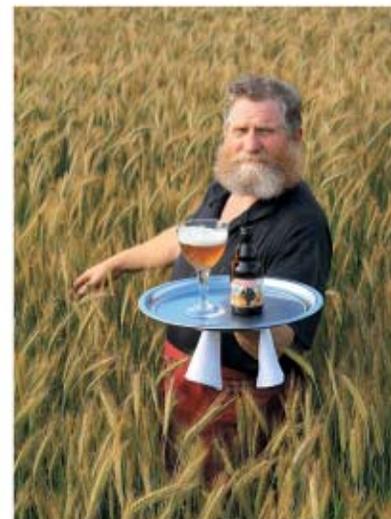
Несмотря на то, что Фландрия – это сокровищница культурных и исторических памятников, впечатления от путешествия в этот регион Бельгии дарят не только удовольствие от созерцания работ великих мастеров, но и простые «земные» радости.

Еда – одно из высших удовольствий Фландрии. Фламандские шеф-повара, прекрасно владеющие изысками французской кухни, никогда не забывают о местной кулинарной традиции и первоклассных фермерских продуктах. В результате фламандцы могут похвастаться тем, что на каждого из них приходится больше всего звездных ресторанов, обладающих звездами «Мишлен», чем где бы то ни было в мире: всего 99, в том числе 12 ресторанов с двумя звездами и три ресторана – с тремя. Характерно для Фландрии не только наличие ресторанов высокой кухни и титулованных мишленовских поваров, но известность молодых «звезд» фламандской гастрономической сцены. В центре внимания любителей традиционной кухни Фландрии новые рестораны и имена, которые есть в каждом городе.

Итак, гастрономические туры по Фландрии. Что они предлагают вниманию туристов и чем порадуют гурманов.

Более 400 сортов пива, более двух тысяч магазинов, где продают шоколад, огромное количество замечательных ресторанов, в том числе и «мишленовских», постоянные гастрономические и пивные фестивали и специализированные мастер-классы, уникальные кулинарные школы... и все это – Фландрия, настоящая гастрономическая феерия в самом центре Европы. Во Фландрию можно приехать только для того, чтобы насладиться великолепной местной кухней – неожиданной, креативной и удивительно вкусной! Фламандцы любят вкусно поесть, говорят о себе, что еда для них – национальный вид спорта и называют сами себя Food Lovers.

Именно путешествуя по Фландрии, можно стать экспертом по пиву, так как пиво здесь настоящий национальный напиток, элемент высокой кухни и важный ингредиент многих самых изысканных блюд, а разнообразие сортов буквально поражает воображение. Во Фландрии около 112 пивоварен, некоторые из них – к примеру, монастырские, – существуют уже несколько столетий, большинство сортов пива можно попробовать в любом заведении, или посещая традиционные пивоварни, а заодно и узнать секреты приготовления и определиться с предпочтением. Пива во Фландрии более четырехсот сортов, каждое из них разливается в свою особенную, фирменную, бутылочку и подается в своем особом стакане или даже бокале. Считается, что правильно выбранный бокал способствует раскрытию вкусового букета напитка! Кроме традиционного темного и светлого, есть пиво фруктовое и даже шоколадное, хотя самые известные виды бельгийского пива – ламбик (изготавливаемое по старинным технологиям пиво спонтанного брожения) и траппистское (такое делают только в пивоварнях при монастырях ордена Траппистов, которых в Бельгии целых шесть).



## Фландрия – лидер по количеству ресторанов со звездами Мишлен на душу населения

В Бельгии более 17 тысяч ресторанов, и более 120 из них удостоены одной, двух или трех звезд престижного ресторанный гюда Michelin. Своеобразный европейский рекорд – самое большое количество мишленовских ресторанов на душу населения! Поваров – обладателей этих почетных звезд во Фландрии целых 68 – тоже больше, чем в любой другой европейской стране. Во Фландрии можно отведать кухню самых разных традиций и стилей, от старинной фламандской до суперсовременной молекулярной, на любой вкус и бюджет. При этом, говоря о бюджете, стоит отметить, что ужин из пяти блюд с вином в мишленовском ресторане в Антверпене, Брюгге или даже столичном Брюсселе обойдется значительно дешевле, чем в аналогичном заведении в Лондоне или Париже, не говоря уже о Москве. Большинство ресторанов в Бельгии – семейные, и в отличие от многих других стран Европы, тон в мире высокой кухни здесь задают совсем молодые шеф-повара, многим из которых едва ли исполнилось тридцать!

## Французское качество в немецких количествах

Часто говорят, что фламандская кухня — это французское качество в немецких количествах. По сути это верно — здесь любят плотно и сытно поесть, но при этом очень неравнодушны к тонкостям и изыскам. Дорогие рестораны здесь великолепны, цены при этом вполне доступны и даже непривычны для любителей дорогих заведений. Фламандские шефы иногда экспериментируют с традиционными фламандскими блюдами, но остаются верны основному правилу: продукты должны быть самыми свежими, а рецепты приготовления — непременно новаторскими. Вкусовые сочетания при этом сложные и изысканные.

Но самым известным гастрономическим «сокровищем» Фландрии является шоколад. Магазинов, где можно купить шоколад, более двух тысяч. Ежегодно в Бельгии производится 172 тысячи тонн шоколада. Мастера, творящие шоколадные шедевры и прославляющие Фландрию на весь мир, называются гордо и респектабельно — «шоколатье». Шоколатье международного масштаба здесь более двадцати. Свои магазины они предпочитают называть бутиками, и это справедливо, ведь многие из них так шикарно оформлены, что напоминают настоящие дворцы (как, например, антверпенский бутик знаменитой марки The Chocolate Line, расположившийся в бывшей королевской резиденции Paleis op de Meir). Шоколад в Бельгии сродни искусству, а традиции его изготовления насчитывают вот уже более ста лет. В приготовлении шоколадных конфет фламандские шоколатье не знают себе равных, демонстрируя необыкновенную креативность и добавляя в свои шоколадные творения совершенно на первый взгляд невообразимые ингредиенты: кардамон, шафран, розу, манго и даже васаби или перец чили! Обязательно стоит попробовать такие сорта шоколада, как Neuhaus, Mary, Paolo Marcolini или Del Rey, хотя многие из них можно найти только в фирменных бутиках и даже не во всех городах — еще одна причина, чтобы оказавшись во Фландрии, не останавливаться только на Брюсселе, а отправиться в настоящее гастрономическое путешествие по всем основным городам, заглянув в Брюгге, Антверпен, Гент.



### Гастрономический тур по Фландрии

Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. И тем более лучше один раз попробовать блюдо фламандской кухни, чем сто раз прочитать о нем.

Даже во время непродолжительной поездки по городам Фландрии стоит заранее продумать «гастрономическую программу», чтобы оценить особенности и мастерство знаменитых шефов Фландрии и новаторство молодых поваров. Наш выбор ресторанов для гастрономического уикенда (пятница — воскресенье) можно найти на сайте [www.visitflanders.ru](http://www.visitflanders.ru).

## Пообеждаете как принц и поужинаете как король

Наши рекомендации

[www.degodevaart.be](http://www.degodevaart.be)

**Ресторан De Godevaart в Антверпене.** Любители хорошо и вкусно поесть непременно должны посетить De Godevaart (кстати, он получил 15 пунктов в ресторанном гиде Го Мийо). Им заправляет молодой и талантливый шеф Дейв Де Белдер, член фламандской ассоциации гурманов Flemish Foodies. Тридцатичетырехлетний Дейв — один из первых топ-шефов во Фландрии, которые начали применять новаторские способы приготовления пиццы. Блюда в его исполнении можно смело приравнивать к шедеврам искусства в полном смысле этого слова, поскольку этот шеф-повар является экспертом в новаторской кухне. Дейв Де Белдер, наряду с другими шеф-поварами высшего класса Фландрии, ежегодно участвует в гастрономическом мероприятии The Flemish Primitives (Фламандские примитивисты). Вместе с профессионалами, вписанными в ресторанные гиды Мишлен и Го Мийо, топ-поварами международной величины Хестоном Блументалем (Великобритания) и Рене Редзели (Дания) Де Белдер проводит выставки своих последних творений. Если хотите отведать то, что предлагает этот молодой талантливый шеф-повар, приглашаем вас пройти вниз по главной торговой улице Де Меир и открыть для себя De Godevaart. Дейв Де Белдер стильно поприветствует вас и, если изъявите желание, предложит вам столик в укромном саду. Что же касается меню, настройтесь на многонациональную кухню и настоящее пиршество.



ФЛАНДРИЯ  
БЕЛЬГИЯ

[www.visitflanders.ru](http://www.visitflanders.ru)



ФЛАНДРИЯ  
БЕЛЬГИЯ

[www.visitflanders.ru](http://www.visitflanders.ru)

Главная новость осеннего сезона во Фландрии в этом году – открытие 25 ноября 2012 г. уникального музея Historium в Брюгге. Это суперсовременный интерактивный музей, расположенный в средневековом здании на главной площади города (Markt). Оказавшись в нем, вы сможете перенестись в эпоху «Золотого века» Фландрии и оказаться в Брюгге 1453 г. Historium – совместный проект офисов по туризму Фландрии и Брюгге. В каждом из семи залов музея можно стать свидетелем увлекательной любовной истории, которая разыгралась в Брюгге с участием знаменитого живописца Яна Ван Эйка, его подмастерья Якоба и красавицы Анны, модели для картины великого мастера. В путешествии по Брюгге вас сопровождают аутентичные звуки и запахи той эпохи, почти как в кино движущиеся изображения и прочие спецэффекты.

**Стоимость билетов в музей Historium взрослый – 11 евро, детский (до 14 лет) – 5,50 евро.**

**Информация о часах работы, ценах на комбинированные билеты (музей + экскурсия по городу) – на сайте [www.historium.be](http://www.historium.be)**



## Практическая информация

**Фландрия – маленький и компактный регион, и до всех основных городов очень удобно и быстро добраться поездом.**

Время в пути:

от Брюсселя до Гента – около 35 мин.

от Брюсселя до Антверпена – около 40 мин.

от Брюсселя до Брюгге – около 60 мин.

от Брюсселя до Мехелена и Лёвена – около 20 мин.

**Как купить билеты на поезд.** Нет ничего проще. Билет на поезд можно купить через систему онлайн-продаж [www.belgianrail.be/en/](http://www.belgianrail.be/en/), в кассе на железнодорожном вокзале, в автомате там же на вокзале и прямо в поезде у кондуктора. В последнем случае вы должны предупредить его об этом еще на перроне, до того, как сядете в поезд. Стоимость билета при этом будет такая же, как при покупке на вокзале. По выходным цены на билеты на поезд во Фландрии ниже примерно на 50%, чем в будние дни. При покупке билетов вы можете смело спросить кассира о скидках!

**Покупая билет на поезд.** Путешествуя из Брюсселя до одного из вышеупомянутых городов, выбирайте поезда типа IC или P. IC (Intercity) – комфортабельные скоростные поезда, которые останавливаются только в больших городах и следуют почти без остановок. P (флам. *piekuur* – «час пик») – дополнительные поезда, которые пускают в час пик, они ходят так же, как IC. Еще есть поезда типа IR (inter-regional) – они останавливаются на всех остановках, включая самые маленькие, поэтому вы будете ехать гораздо дольше.

С июня 2012 года из аэропорта Брюсселя до Антверпена также ходит специальный скоростной поезд; время в пути – 34 мин. Этот поезд ходит по будням, каждый час с 05.44 утра до 21.44 вечера. По выходным добираться лучше с любого брюссельского вокзала. Также есть Antwerp Airport Express – экспресс-автобус из аэропорта Брюсселя до Центрального вокзала Антверпена; время в пути – около 45 мин.

**City Card.** В Брюсселе, Антверпене, Брюгге и Генте вы и ваши клиенты можете приобрести city card – городскую карточку туриста, которая дает скидки или бесплатный вход во многие музеи, достопримечательности, пользование транспортом и т. д. Подробности вы можете получить, обратившись в представительство Офиса по туризму Фландрии и Брюсселя в Москве, компанию TMI Consultancy.

Управление  
по туризму  
Фландрии  
и Брюсселя  
Представительство  
в Москве –  
компания  
TMI Consultancy

Адрес:  
107045 Москва,  
Трубная, 12  
Тел. +7 (495) 787 27 53

[flanders@tmiconsultancy.com](mailto:flanders@tmiconsultancy.com)



# С третьей попытки

История этого музея благополучно закончилась в этом году, а началась она вскоре после окончания военных действий кампании 1812 – 1814 годов – с указа Александра I о возведении в Москве храма Христа Спасителя, обходная галерея которого являлась своеобразным воинским мемориалом, с открытия в Петербурге Военной галереи Зимнего дворца и Александровской колонны, а также памятников на местах важнейших сражений.

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

**С**пециальный указ Николая II о создании в Москве собственно музея Отечественной войны появился лишь в канун ее столетия — открытие должна была предварять прошедшая в 1909 году в Императорском Историческом музее выставка. В его фонды после начала мировой войны и революционных реорганизаций и перешло большинство экспонатов выставки, составивших основу экспозиции нынешнего музея.

Новый музей рождался в течение двух лет и расположился в историческом квартале между Никольской и площадью Революции, в перекрытом п-образном дворе между бывшим зданием Городской думы (музей Ленина) и Новым монетным двором. В 2010 – 2012 годах в это пространство по проекту архитектора П. Андреева был вписан опирающийся только на балки и не касающийся стен соседних зданий двухэтажный павильон, в котором отныне и располагается отдельный Музей Отечественной войны 1812 года, насчитывающий 1800 экспонатов.

Три четверти экспозиционной площади (2 тысячи квадратных метров) занимает постоянная экспозиция.

На остальной площади будут располагаться сменные выставки. Первой и знаковой выставкой стала знаменитая серия картин художника Верещагина.

Существенная особенность нового музея — интеграция в музейную экспозицию мультимедийной информационной системы, которая включает зрелищные и познавательные видеоролики к каждому разделу, анимационные и иллюстрированные карты основных военных кампаний, интерактивные поля сражений. Экспозиция построена по хронологическому принципу — от предвоенного периода до Заграничного похода 1813–1814 годов, причем французских реликвий не меньше, чем русских. «Многие будут упрекать нас за якобы излишнее внимание к неприятелю, — говорит известный историк, один из авторов экспозиции нового музея Виктор Безотосный, — но тем больше чести и славы победителям — мы должны были показать, что нашей армии противостояла лучшая в то время армия мира». Каждый из десяти залов музея, своеобразным эпиграфом к которому служит уцелевшая фреска Ген-



рика Семирадского «Александр Невский принимает папских легатов» из взорванного храма Христа Спасителя, имеет свою изюминку.

Собственная сабля Наполеона, подаренная им сопровождавшему его на Эльбу графу Шувалову. Собственный же экземпляр учрежденного императором ордена Почетного легиона. Его возок, его походная кровать, изображенная на картине Верещагина «На этапе. Дурные вести из Франции». Трон Александра I, преподнесенный ему к пятилетию войны. Дорожный несессер Кутузова. Солдатская пряжка с древнеегипетским скарабеем, принадлежавшая, вероятно, ветерану Египетского похода, погибшему в Тарутинском сражении. Взятый казаками маршальский жезл Луи-Никола Даву. Наконец, уникальная видеопроекция фрагментов утраченной панорамы (написана в 1892–1894 годах, разрезана в 1907 году) польских художников Ю. Фалата и В. Коссака «Березина». В ближайшие месяцы музей — вход через главный подъезд бывшего музея Ленина — будет работать без выходов.

Тб



**Новый Музей Отечественной войны 1812 года находится в центре Москвы по адресу площадь Революции, дом 2/3 — рядом с Красной площадью. Он расположился в специально построенном двухэтажном павильоне, во внутреннем дворе между зданием Московской городской думы и палатами Старого Монетного двора.**



# Без «скелетов в шкафу»

Насколько рентабельна и интересна с точки зрения бизнеса покупка уже действующей туристической компании? Выгоднее ли это, чем создание компании с нуля? Тема сентябрьского номера «Турбизнеса» (№12, 2012 г.) была посвящена этой актуальной в настоящее время проблеме. Генеральный директор компании UTS Group **АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ** подключился к дискуссии. Мнение нашего читателя и эксперта основано на опыте продажи компаний «8 скакунов» и «Куда.ру».



« Важно все обговорить в договоре купли-продажи, нужно привлекать по-настоящему профессиональных посредников-юристов и всегда осуществлять выплаты только с рассрочкой платежей »»

**О**твет однозначный — да, это выгодно и интересно. Но только при условии, что вы знаете, что покупаете, и вас устраивает цена.

В любом случае, покупка готового бизнеса — это экономия времени. Ведь для того, чтобы вывести компанию на определенный уровень продаж, нужно какое-то время. И здесь не помогут даже деньги. Если у вас в приоритете окупаемость, вы ограничены в средствах и во времени, то достигнуть этого очень сложно. Именно поэтому выгоднее приобретать уже имеющийся бизнес. Даже если это компания с негативным бэкграундом. Ведь ее можно купить дешевле, изменив затем юрицию и имидж.

Адекватно оценить стоимость бизнеса можно только с помощью профессиональных консультантов и аудиторов. Самому, без профессионалов, это сделать невозможно. Лично вы можете оценить ключевых поставщиков, персонал и клиентов компании, которую хотите приобрести. Очень много ответов на любые вопросы лежат именно в этой плоскости. Тут важную роль играет ваш собственный опыт.

Что касается профессионалов, то они должны провести полный аудит интересующей вас фирмы за последние три года. Но все равно это будет необъективная картина, так как не вся деятельность компании может быть отражена в бухучете. Поэтому все риски необходимо четко прописывать в контракте. И проводить выплату денег за ваше приобретение не сразу, а поэтапно. Иногда срок выплат может составить до 12 месяцев. За это время, как правило, все подводные камни

удается обнаружить. И вы себя полноценно подстраховываете.

Если же что-то «нашлось» спустя несколько лет после покупки компании, то тут вам помогут судебные иски. Но для их предъявления вам также потребуются заключить жесткий договор с бывшим владельцем на определенное время, вплоть до нескольких лет. Отмечу, что при покупке турфирмы необходимо учитывать список клиентов и их привязанность к продукту или услугам компании, технологии работы, включая поставленный управленческий и бухгалтерский учет, профессионализм и лояльность ключевого персонала. Расположение офисов или наличие собственного здания не имеет особого значения. Иногда собственность даже отягощает ваше положение.

Я убежден, что чем меньше недвижимости у туристической компании, тем лучше. Нет головной боли и серьезных финансовых трат, связанных с ее эксплуатацией. Кроме того, при возникновении каких-либо проблем, ваша собственность будет сразу поставлена под удар. Именно поэтому, как правило, собственность крупных компаний оформлена не на операторские, а на другие юридические лица. И это абсолютно правильно! Никогда не забывайте, что мы занимаемся туризмом, а не риелторским бизнесом.

Подытоживая, могу сказать, что при покупке готового бизнеса риски огромны. Возможны «скелеты в шкафу», уход ключевых компонентов бизнеса (клиенты, персонал, технологии, партнеры) старыми собственниками или топ-менеджерами. Избежать этого невозможно. Можно лишь снизить риски или заранее к ним подготовиться.



# «Трансаэро»: в шестерке крупнейших

Единственное российское авиапредприятие вошло в десятку крупнейших туристических перевозчиков нашей планеты

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР

**В** международном рейтинге туристического пассажиропотока (Leisure Traffic Rankings), опубликованном авторитетным британским изданием Airline Business, авиакомпания «Трансаэро» заняла шестое место в мире по числу пассажиров, перевезенных к местам отдыха. Рейтинг журнала Airline Business составляется на основе данных о количестве пассажиров, перевезенных авиакомпаниями на туристических маршрутах за предшествующий год. У «Трансаэро» в 2011 году этот показатель вырос на 42,8% по сравнению с 2010 годом и составил 2,53 млн человек.

«Трансаэро» последовательно развивает работу на туристических направлениях за счет открытия новых маршрутов и увеличения провозных емкостей, — отмечают представители перевозчика. — Так, в 2011 году были открыты 23 новых прямых международных маршрута из российских регионов к местам отдыха

россиян за рубежом. Это сделало воздушные путешествия максимально удобными для пассажиров и позволило разгрузить авиационные узлы Москвы и Санкт-Петербурга».

Включение в шестерку крупнейших туристических авиаперевозчиков мира стало для «Трансаэро» еще одним фактом международного признания за последнее время. Ранее перевозчику была вручена одна из самых престижных авиационных премий мира Air Transport World Magazine's Award в номинации «Лидер рынка 2012». Британское агентство SkyTrax, проанализировав мнение миллионов пассажиров, признало «Трансаэро» лучшей авиакомпанией Восточной Европы 2012 года и вручило ей награду World Airline Awards. Также на основании исследования SkyTrax «Трансаэро» заняла второе место в мире в номинации «Авиакомпания, добившаяся наибольшего прогресса в повышении качества предоставляемых услуг».

**>>>** За январь – август 2012 года пассажирооборот «Трансаэро» увеличился на 26,2% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, пассажиропоток вырос на 24% и составил 6,9 млн человек. При этом в августе объем пассажирских перевозок достиг 1,33 млн человек – это рекордный в истории компании показатель по числу пассажиров, перевезенных за один месяц.

## ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИЕЙ РФ (МЛН ПАССАЖИРОВ)

|  | ЗА 8 МЕСЯЦЕВ 2012<br>○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ | ЗА 8 МЕСЯЦЕВ 2011<br>○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ |
|--|---|---|
| Между РФ и странами дальнего зарубежья | 21,253                                    | 17,629                                    |
| Между РФ и СНГ                         | 4,225                                     | 3,291                                     |
| Внутренние рейсы                       | 23,557                                    | 21,668                                    |

Источник: Росавиация



**ТУРОПЕРАТОР**  
**балкан**

... до Азии.

**Летаем круглый год!**  
**АВИАБИЛЕТЫ**  
Варна, Бургас, София

**Раннее бронирование**  
горнолыжных  
и СПА - туров

25%  
скидка  
при раннем  
бронировании

**М. Охотный ряд:**  
ул. Таврский 7, подъезд 7

**М. Парк культуры:**  
Кропоткинский пер. 4, оф. 309

**М. Марьино роща:**  
ул. Сушевский вал, 43, оф. 35/1

**М. Нагатинская:**  
Варшавское ш., 42, оф. 2316

ежедневно  
с 9:00 до 21:00  
без выходных

**БОЛГАРИЯ**  
Польша  
Словения  
Румыния  
Финляндия

**ВЬЕТНАМ**  
Камбоджа  
Малайзия  
Сейшелы

Новогодние и  
рождественские  
праздники

Школьные и  
студенческие  
каникулы

(495) 628-04-04

www.balkan.ru

От Балкан...

# Между Европой и Азией

На каких направлениях зимнего отдыха будет работать одна из ведущих отечественных авиакомпаний — «Уральские авиалинии», как будут складываться в наступающем сезоне взаимоотношения с туроператорами и агентствами, как расширится авиапарк перевозчика — об этом корреспонденту «Турбизнеса» рассказывает коммерческий директор компании **КИРИЛЛ СКУРАТОВ**.

БЕСЕДОВАЛ МИХАИЛ ШУГАЕВ



## Что авиакомпания предложит в наступающем зимнем сезоне своим партнерам — туроператорам и пассажирам?

«Уральские авиалинии» традиционно работают на трех ключевых направлениях зимнего отдыха россиян — это ОАЭ, Китай и страны Европы.

Арабские Эмираты — наш давний и надежный партнер, первый рейс в эту страну мы выполнили в 1993 году в Дубай, с тех пор летаем в этот эмират из Екатеринбурга регулярно. В 2009 году появился рейс в Дубай из Самары, в 2010 году — из Казани и Уфы, в 2011 — из Челябинска, Минеральных Вод, Краснодара и Нижнего Новгорода. Сейчас на наших самолетах добраться до пляжей Персидского залива можно из Екатеринбурга, Краснодара, Казани, Минеральных Вод, Нижнего Новгорода, Самары, Уфы, Челябинска. Это одно из самых востребованных направлений.

## Сейчас конкуренция на этом направлении усиливается, в том числе за счет прихода в нашу страну новых бюджетных перевозчиков из ОАЭ. Вы не планируете сокращать свою программу?

Да, вслед за нами в ОАЭ из регионов стали летать и другие, в том числе иностранные перевозчики, что еще раз доказывает правильность ранее принятого решения и потенциал этого направления. Мне не кажется, что нам стоит существенно корректировать нашу полетную программу. У нас хорошие партнерские отношения со всеми крупными туропе-

раторахми этого направления, у авиакомпании большой опыт работы, мы можем предоставить своим пассажирам полный комплекс услуг, в том числе возможность путешествовать бизнес-классом.

Кроме того, у нас налажено интерлайн-партнерство с одной из крупнейших авиакомпаний мира — Emirates. Таким образом, мы можем предложить нашим клиентам не только путешествие в Дубай, но и полеты практически в любую точку мира. Например, из Дубая удобно лететь далее в Австралию, Индию, на Шри-Ланку, в страны Африки. Электронный интерлайн позволяет оформить весь маршрут на одной маршрутной квитанции. Кроме того, это расширяет возможности и для партнерства с теми туроператорами, которые предлагают индивидуальные туры в экзотические страны.

## Каковы планы в отношении других зимних направлений?

Наша политика такова, что мы стараемся предлагать своим клиентам комплексный продукт. Если турист не может на наших рейсах добраться до нужного ему города, мы всегда стараемся предложить удобные варианты стыковок. Например, по нашему второму основному зимнему направлению — Китаю — у нас заключены соглашения практически со всеми ведущими китайскими авиакомпаниями: Air China, China Southern Airlines, Hainan Airlines. Пассажиры всегда могут найти удобный для них вариант перелета.

Кстати, любопытный факт — когда мы начинали

»»» Авиапарк «Уральских авиалиний» в 2013 году пополнится еще шестью самолетами Airbus и в общей сложности будет насчитывать

**30** воздушных судов.

полеты в Пекин из Екатеринбурга, на это направление выходила также Air China, но сейчас на маршруте остались только мы. Наши партнеры решили, что выгоднее предлагать пассажирам «Уральских авиалиний» дальнейшие перелеты по Китаю уже из Пекина. Примечательно, что мы — одни из немногих в России — стали предлагать полеты не только в Пекин, но и другие города Китая. Например, сейчас мы летаем в Харбин (из Челябинска, Екатеринбурга, Красноярска, Новосибирска) и Гуанчжоу (из Иркутска). Эти рейсы пока меньше известны туристам, но мы видим, что спрос на них продолжает расти.

Нынешний год — Год туризма России в Китае, а в следующий год станет Годом туризма Китая в России, и я надеюсь, что интерес к этому направлению еще больше увеличится.

**В зимний период у наших туристов традиционно популярны такие массовые направления, как Египет и Таиланд. Вы будете выполнять полеты по этим маршрутам?**

Регулярные рейсы — нет. У нас есть достаточно большая чартерная программа в эти страны, особенно в Египет. Например, только из Екатеринбурга мы выполняем пять рейсов в неделю в Хургаду и Шарм-эль-Шейх. Здесь мы плотно работаем с заказчиками — туроператорами, и ориентируемся только на их ожидания и предпочтения.

Среди новых направлений можно выделить чартерный рейс из Иркутска в Бангкок. Очень популярны рейсы в Италию и Испанию из Москвы. Мы хорошо понимаем значение чартерных перевозок и необходимость партнерства с нашими туроператорами. Поэтому парк авиакомпании специально разделен на самолеты, предназначенные для чартерных перевозок (это девять Airbus A321 в компоновке 220 кресел экономкласса), и самолеты для регулярных рейсов (15 Airbus A320 в компоновке 144 кресла в экономическом и 12 кресел в бизнес-классе).

У нас есть отдельные масштабные проекты с ведущими туроператорами, под чартерные программы которых мы специально выделяем отдельные борты. В принципе, мы предлагаем достаточно гибкую систему тарифов, которая позволяет даже на регулярные рейсы выбирать оптимальные и максимально удобные тарифы как конечному потребителю, так и туроператорам: это и блочные программы, и групповые тарифы.

**Зима в Европе у многих ассоциируется с горнолыжными курортами. Вы будете организовывать специальные рейсы для горнолыжников?**

Безусловно, в нашем расписании будут представлены рейсы на популярные курорты, особенно в период новогодних каникул. Мы запустим рейсы в Мюнхен и Зальцбург, с октября у нас открывается рейс в Будапешт, откуда также можно добраться до австрий-

ских курортов. В целом нашими ключевыми странами-партнерами в Европе являются Чехия и Германия.

Чехия — один из старейших наших партнеров. Прага была одним из наших первых регулярных европейских направлений, поэтому можно сказать, что мы уже достаточно закрепились на этом рынке. Сейчас «Уральские авиалинии» активно расширяют географию своих полетов в Чешскую Республику: из Екатеринбурга мы летаем в Прагу и Карловы Вары, с 2012 года открыли рейсы в Прагу из Нижнего Новгорода и в Карловы Вары из Тюмени. По этому направлению мы работаем со всеми крупными операторами. Мы давно знакомы и довольны тем, как развивается наше партнерство. Кстати, в Чехии у нас также есть интерлайн-партнер — Czech Airlines, с помощью которой турист может совершить дальнейшее путешествие по Европе через Прагу.

Германия — другое наше стратегическое направление, мы начали развивать его в этом году, до этого у нас были сезонные рейсы в Мюнхен. С апреля запустили рейс Москва — Кёльн три раза в неделю, удачно состыковав его с нашими рейсами из Москвы в восточную часть России: Иркутск, Екатеринбург, Новосибирск, Новокузнецк, Челябинск. Это очень интересное и перспективное направление как с точки зрения бизнес-пассажиров, так и с точки зрения туристов.

Кёльн может служить удачным транспортным узлом — рядом расположены Бельгия, Нидерланды, Франция, не говоря уже о других городах Германии. У нас заключено соглашение о партнерстве с железнодорожной компанией Deutsche Bahn, которое позволяет прямо из аэропорта Кёльна путешествовать по всей Германии бесплатно (стоимость проезда включена в авиатариф), а также выстраивать сложные маршруты.

Например, мы сейчас можем предложить туристам из восточных регионов России путешествие в Амстердам без особых затрат: они летят до Кёльна, где пересекаются на поезд, и через два часа — в Амстердаме.

**Расскажите о планах компании на ближайшую и среднесрочную перспективу.**

«Уральские авиалинии» по итогам года продемонстрировали существенный рост пассажиропотока именно за счет международных перевозок. Мы практически удвоили количество пассажиров, перевезенных за 8 месяцев 2012 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В наших планах — сохранение столь же высоких темпов развития компании.

>>> В марте 2013 года запланирован переход компании на инновационную информационную платформу Amadeus Altea, что позволит предлагать существенно больше услуг нашим пассажирам. Без сомнения, новая информационная платформа будет удобнее для наших партнеров — билетных агентств, турфирм и туроператоров.





# Ребрендинг с любовью

«Випсервис» — один из уверенных лидеров российской туристической индустрии в сфере продаж авиационных и железнодорожных билетов, работающий с 1995 года. О том, что сейчас происходит на отечественном туррынке, о ребрендинге и планах компании на будущее рассказывает ее генеральный директор **ДМИТРИЙ ГОРИН**.

## Какие основные изменения сейчас происходят на туристическом рынке РФ?

Основные тенденции, которые очевидны, это существенный рост объемов онлайн-продаж. Интернет активно используют и прямые клиенты, и агентства. Весь отечественный туррынок начал оперативно перестраиваться для того, чтобы предлагать максимальное количество услуг в онлайн. В свою очередь это делает рынок более прозрачным, а туристы становятся более самостоятельными и требовательными.

**Как это отражается на работе турагентств?** Двойко. С одной стороны, это дает им шанс расширить свою клиентскую базу, если они выйдут в онлайн и заинтересуют людей. С другой стороны, для агентств есть и тревожный звоночек. Клиенты могут перестать обращаться в их офисы и начать покупать турпродукт напрямую. Если, конечно, не принять вовремя меры и не заинтересовать туристов.

**В чем заключается суть работы консолидатора?** Согласно статистике, сегодня 80% оборотов всего туррынка приходится на долю 20 крупнейших российских агентов-консолидаторов. При этом 64% оборота приходится на первые пять крупнейших фирм. Наша компания является одним из этих консолидаторов-лидеров, и наша роль заключается в объединении усилий сотрудничающих с нами агентств. По одиночке, при прямом обращении к поставщикам, в силу недостаточности оборотов они не в состоянии получать такие же привлекательные коммерческие условия, как при сотрудничестве с нами. С другой стороны, это очень сложная роль, так как большие возможности требуют большой ответственности и гибкости. Это и серьезные финансовые гарантии, и финансовые инструменты, которыми мы поддерживаем наших партнеров. Роль консолидатора далеко не всем по плечу. Доля рынка, которую мы сейчас имеем, — это результат почти двух десятилетий упорной работы, следствие финансовой устойчивости и безупречной репутации. Ежегодно через нас продается 7,9 млн билетов. А через наши онлайн-инструменты — больше 70 тысяч билетов в месяц. И с каждым месяцем эта цифра растет.

**Какие компании могут справиться с подобными задачами?** Это под силу тем, кто способен предвидеть тенденции развития рынка, быть на несколько шагов впереди конкурентов, постоянно инвестировать средства в разработку новых эффективных инструментов, повышающих удобство работы турагентств. Наверное, это умение и позволило нам несколько лет назад начать работу над новым онлайн-проектом «Портбилет». Его оборот, кстати, за последний год вырос более чем в 4 раза. Хотя на рынке он представлен всего два года.

**В чем заключается суть изменений, происходящих в настоящее время в компании?** Ребрендинг — это не просто смена логотипа. Наш

новый бренд — результат осознания нашей роли на рынке, изменившейся стратегии развития. По сути, он отражает несколько важных тезисов. «Галочка» — это символ нашей надежности, подтверждения нашей готовности к делу. Символ «птицы» — это дань истории компании, ведь мы начинали как консолидатор продаж авиабилетов. С другой стороны, это отражение стремительности полета, развития компании. Эти два символа образуют «сердечко». Что оно означает? Мы понимаем, что наш успех невозможен без партнеров, которые с нами сотрудничают. И мы прилагаем все усилия, чтобы помочь им расти и развивать собственный бизнес. Достигается это за счет разнообразия инструментов и продуктов, которые они могут предложить клиентам, постоянной поддержки их сотрудников. Мы с любовью относимся к нашим партнерам. Отсюда и наш слоган: «Мы работаем так, чтобы нас выбирали сердцем». В то же время мы понимаем и осознаем, что установили себе высокую планку. Мы должны инвестировать средства в повышение качества обслуживания клиентов, внедрять новые разработки. Но нас это не пугает — инвестиции сторицей возвращается к нам доверием партнеров и их растущим бизнесом. Именно поэтому новый логотип — символ серьезной внутренней перестройки. Например, мы внедрили круглосуточную поддержку партнеров как в онлайн, так и по телефону. На выставке «Отдых» у нас был очень красивый стенд в новом корпоративном стиле, отражающем открытость и клиентоориентированность. Судя по большому интересу гостей, он понравился не только нам.

**Какими вы видите российский туристический рынок и вашу компанию через 10, 15, 20 лет?** Наш рынок станет гораздо более цивилизованным и безопасным для туристов. Число участников сократится, на рынке массового туризма останутся только серьезные и ответственные компании. Если говорить о клиентах, то доля населения, путешествующего по всему миру, увеличится в разы. Уже сегодня мы видим, что наши туристы становятся все более требовательными при выборе вариантов поездки. Люди понимают, что помимо «пакетных» туров у них появляется возможность самостоятельно спланировать свое путешествие. И у каждого есть возможность не подстраиваться под групповые туры, а быть полноправным гражданином Земли, который едет туда и тогда, куда и когда ему хочется. Это еще одна причина, по которой мы сделали «Портбилет» как инструмент b2b. Благодаря ему перед агентствами открываются более широкие возможности для обслуживания клиентов. Можно вместе с ними формировать варианты поездок, учитывая все индивидуальные пожелания. Мы же постараемся оставаться высокотехнологичной, крупной и гибкой компанией. Именно поэтому мы вкладываем столько средств в развитие наших сотрудников, бизнес-процессов и, конечно же, в развитие технологий.



**Випсервис**

Москва, Переведеновский пер., д. 17, стр. 1  
8-495-626-50-12  
portbilet@vipservice.ru  
www.vipservice.ru

# Starwood с видом на «Аврору»

Компания Starwood Hotels&Resorts Worldwide подписала договор на управление отелем Aloft St. Petersburg. Новая гостиница расположится в северной части города вблизи исторического центра по адресу Пироговская набережная, дом 7а. Из окон отеля будет открываться вид на исторический памятник – крейсер «Аврора», на противоположном берегу Большой Невы расположена Дворцовая набережная.

ТЕКСТ АННА ЮРЬЕВА



**В**се 200 номеров отеля будут выполнены в типичном для бренда стиле лофт с высокими потолками, большими окнами и удобными кроватями. Гости смогут воспользоваться фитнес-центром, рестораном, двумя оборудованными конференц-залами.

«Гостиница расположится в развивающемся деловом квартале города, на месте бывшей промзоны, где сейчас идет активное офисное строительство. В этот квартал предполагается привлекать молодежь с новыми проектами: ресторанами, галереями, центрами современного искусства. Эта территория активно развивается в последние 10–15 лет», — подчеркивает совладелица гостиницы Людмила Кудрявцева. Девелопер и собственник здания — ООО «Ремстройинтур». В соответствии с проектом, Aloft St. Petersburg будет состоять из двух строений. Одно из них — новое строительство, второе — реконструкция исторического здания. В новом здании разместятся 150–160 номеров площадью 27,5 квадратных метра, в реконструированном здании будут 35 комнат разной площади.

Инвестиции в проект составят \$45 млн собственных средств инвестора при участии пула партнеров — частных компаний. Общая площадь объекта — 12 тысяч квадратных метров.

По словам Людмилы Кудрявцевой, пока предполагается, что стоимость стандартного номера составит \$150–200 за ночь. «Мы заложили пессимистический прогноз, вероятно, впоследствии цена будет скорректирована», — отмечает она.

Президент и генеральный директор Starwood Фриц ван Паасшен отмечает, что отель рассчитан на молодых людей, которые хотят путешествовать с комфортом: «Бренд Aloft — это категория отелей 3+,

которая в современном понимании фактически не представлена в городе. В гостиницах этого бренда делается акцент на комфорт сна, а также общение гостей в зонах общего доступа». Фриц ван Паасшен видит хорошую перспективу развития данного бренда в России, где путешественники ценят комфорт по доступной цене.

Открытие Aloft St. Petersburg запланировано на 2015 год.

В настоящее время компания Starwood представлена в России несколькими отелями. Это гостиница «Националь», отель сети The Luxury Collection и Sheraton Palace Hotel в Москве, а также недавно открывшийся W St. Petersburg. Aloft St. Petersburg станет вторым отелем Starwood в Санкт-Петербурге. На ближайшие годы запланировано открытие ряда отелей в России и СНГ. Помимо Aloft St. Petersburg, это отель бренда Sheraton, который откроется в 2013 году в Киеве, еще одна гостиница под этим брендом появится в столице Таджикистана — Душанбе. Также в 2013 году второй отель Sheraton появится в Москве вблизи аэропорта Шереметьево. В 2014 году гостиница Sheraton появится в Ростове-на-Дону, в 2015 — в Перми. Кроме того, в 2014 году на российский рынок выйдет новый бренд Starwood — отель Four Points by Sheraton начнет работу в Калуге.

По словам Фрица ван Паасшена, Россия представляет большой интерес для Starwood, являясь одним из наиболее быстрорастущих рынков выездного туризма. «С ростом среднего класса, ростом доходов, привлекательностью люксовых брендов и накопленным спросом на зарубежные путешествия, Россия олицетворяет развитие, которое мы видим в регионах по всему миру», — подчеркивает глава Starwood.

>>> **7** новых отелей в России и странах СНГ планирует открыть Starwood Hotels&Resorts Worldwide в течение ближайших трех лет.



## ФОКУС-ОТКРЫТИЕ

### К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Фитнес-центр, спа-салон, ресторан и два конференц-зала.

### СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 5325 рублей в сутки за двухместный номер с завтраком. По выходным скидка на размещение – 15%.

### СПРАВКА ТБ

SK Royal – один из объектов масштабного инвестиционного проекта «Сити-парк 1000-летия Ярославля», реализация которого началась два года назад. Объем инвестиций в проект оценивается в 50 млн долларов.

Сейчас SK Royal соответствует категории 4 звезды, как и было запланировано. В будущем предполагается переквалифицировать отель в пятизвездный – по мнению экспертов,

потенциал для переаттестации у объекта очень высок.

Девелопер проекта – ГК «Ташир» – была основана в 1999 году. По информации на конец прошлого года, она построила и управляет 65 объектами совокупной площадью 1,8 млн квадратных метров.

SK Royal в Ярославле стал седьмым по счету действующим гостиничным комплексом ГК «Ташир» и второй гостиницей под этим брендом.

Московский гостиничный комплекс SK Royal располагается недалеко от аэропорта Шереметьево и выставочного центра «Крокус Экспо», на пересечении Дмитровского шоссе и МКАД. Он входит в состав проекта «Сити-парк Москва».

### НАЗВАНИЕ

SK Royal

### КАТЕГОРИЯ

4\*

### ДАТА ОТКРЫТИЯ

3 августа 2012 года

### РАСПОЛОЖЕНИЕ

Ярославль, Которосльская набережная, д. 55

### НОМЕРНОЙ ФОНД

153 номера (93 – класса «стандарт», 30 – «студия», 25 – «люкс», 4 – «суперлюкс» и один – «президентский»). Номера «суперлюкс» и «президентский» располагают смотровой площадкой, откуда открывается вид на исторический центр города и набережную реки Которосль.

## Новые идеи

На XI Международном инвестиционном форуме «Сочи-2012» потенциальным инвесторам представили сразу несколько крупных туристических инфраструктурных проектов

»» По данным ГК «Олимпстрой», только для потребностей будущей Олимпиады в Сочи возводятся гостиницы на 5,6 тысячи мест.

В частности, предложен проект строительства в Белореченском районе Краснодарского края бальнеологического комплекса стоимостью 300 млн рублей. На территории этого объекта будут построены бальнеолечебница и гостиница, а также лечебно-диагностический корпус, ресторан, столовая диетического питания, бассейн с минеральной водой, тренажерные залы и водогрязелечебница. Посетителям комплекса предложат широкий спектр оздоровительных услуг на основе использования минеральных вод и целебных грязей. Другой проект (его стоимость оценивают в 145 млн рублей) – строительство базы отдыха на хуторе Пригибский Калининского района. Он предусматривает появление комплекса гостинично-развлекательных, туристических и оздоровительных услуг, а саму базу отдыха предполагается построить с использованием оригинального ландшафтного дизайна.

Крупный проект – строительство на берегу Азовского моря, в поселке Кучугур, молодежного оздоровительного центра на 10 тысяч мест. По словам главы Темрюкского района Краснодарского края Ивана Василевского, одна из компаний готовится к реализации проекта, стоимость которого оценивается в 6 млрд рублей. «Уверен, что он станет самым крупным из представленных в сфере туризма, – констатирует Иван Василевский. – Однако явно не последним: у нас есть огромный потенциал в виде природных условий (в частности, только грязевых вулканов – 26), и если нам удастся решить имеющиеся объективные инфраструктурные проблемы, в районе появится еще немало новых туристических объектов».

ПОДГОТОВИЛА АННА ЮРЬЕВА

# «Вега» в глобальном туризме

Прошло более года с того момента, как московский отель «Вега» гостиничного холдинга «Измайлово» вступил в международную маркетинговую сеть Best Western. Генеральный директор отеля **ВАЛЕРИЙ МАКСИМОВ** комментирует результаты.

БЕСЕДОВАЛА АННА ЮРЬЕВА

## Что вы считаете главным итогом работы гостиницы в течение первого года с момента вступления в Best Western?

Главный результат заключается в том, что год спустя компания показала именно те результаты, которых мы ожидали. В настоящий момент клиенты, пришедшие к нам по каналу глобальной сети, занимают второе место по ADR среди всех прочих сегментов. Их опережают лишь те, кто пришел к нам самостоятельно и заплатил цену «от стойки». Объем продаж, который генерирует компания, это именно то, чего мы ожидали и для чего работали в течение всего этого периода.

Своеобразным итогом первого года работы стал визит высшего руководства компании Best Western в Москву. Следующий год сеть планирует объявить Годом России. Перед тем как это сделать, управляющие компанией решили увидеть Россию своими глазами. Им очень понравился наш город и сам отель, который полностью соответствует тем стандартам, которые заявляет Best Western.

Ни для кого не секрет, что между теми, кто дает франшизу, и теми, кто ее получает, порой возникают спорные моменты. В большинстве случаев их причина заключается в том, что новички не могут обеспечить надлежащее качество услуг. В нашем же случае руководители компании остались довольны тем, что все получилось именно так, как задумывалось.

**Вы упомянули о росте продаж, которые генерирует глобальная сеть. А что можно сказать о клиенте, который пришел в гостиницу по этому каналу?** Это как раз тот поток, который нам нужен. Благодаря ему в отеле стало больше иностранцев. Приведу цифры: в 2010 году 14% гостей в отеле были иностранцами, в 2011 году — 16,25%. В этом году зарубежных гостей уже 28,86%, то есть рост очень существенный. Но вне зависимости от того, россияне ли это, украинцы или граждане США, ясно, что это совсем другие гости. Они активно пользуются дополнительными услугами отеля, не отказывают себе в том, чтобы хорошо позавтракать, провести свободное время в лобби-баре, ресторане. Это совсем не те клиенты, которые останавливаются только для того, чтобы переночевать и быстро поехать дальше.

**Какие еще изменения пришлось внести в работу отеля, когда вы увидели нового клиента?** Для держателей карт Best Western и карт программы лояльности отеля мы сделали специальный VIP-ресепшн, чтобы гости не стояли в очередях. При входе им предлагают шампанское, с ними работает менеджер, говорящий на иностранных языках. Иными словами, нашему новому гостю требуется новый уровень сервиса, и мы его обеспечиваем. Мы замечаем, что с каждым днем гость все больше ориентируется на сервис



по высоким международным стандартам качества обслуживания, и мы стараемся этому соответствовать. С вхождением в Best Western у нас появился guest relations manager, задача которого — разрешать спорные ситуации. Кроме того, мы увеличили число тренингов, стали тратить больше денег на обучение персонала иностранным языкам. Общительность, приветливость и дружелюбие — это те качества, которыми сотрудники отеля обладают в любом случае. Но необходимость много общаться на английском для них оказалось в новинку, поэтому знание иностранных языков пришлось совершенствовать. Сейчас это наша приоритетная задача — чтобы персонал больше общался на английском.

## Как вы полагаете, став сетевым, отель потерял какие-то свои прежние качества?

Я думаю, что отель ничего от этого не потерял. Если бы мы стали частью гостиничной цепи, то могли бы потерять свою индивидуальность. Но мы вступили в гостиничную маркетинговую сеть, а это совсем другое. Мы продолжаем работать так, как считаем нужным, перенимая при этом опыт, стандарты, систему контроля и, самое главное, базу данных гостей Best Western.

Конечно, у нас есть брендбук и мы не можем нарушать перечисленные там правила, иначе нам грозит штраф. Но в операционную деятельность гостиницы сеть не вмешивается.

## Можно ли говорить о том, что любому отелю в глобальном мире нужно входить в такую сеть, чтобы быть успешным?

**Или это рецепт только для больших отелей?** Я думаю, что такой способ продвижения подходит для любого отеля, но все зависит от индивидуальных финансовых условий, на которых отель может вступить в сеть. Наш отель большой, однако я знаю много совсем небольших гостиниц Best Western. В конечном итоге все зависит от того, насколько быстро отель хочет продвигаться на рынке. Понятно, что узнаваемость бренда очень хорошо способствует быстрому продвижению.

## Вступив в сеть Best Western, «Вега» не перестала быть частью холдинга «Измайлово». Как соотносятся два этих членства, не мешает ли одно другому?

Быть частью холдинга «Измайлово» для нас большая честь. Это серьезный бренд, который объединяет 5 тысяч номеров в популярных московских гостиницах, постоянно работающих с высокой загрузкой.

Быть частью «Измайлово» и получать дивиденды от членства в Best Western — это неплохо. И то, что эти два серьезных бренда встретились на одной территории — это большая составляющая общего успеха.

# Москва инфраструктурная

Что делают власти Москвы для дополнительного привлечения туристов, как планируется работа над туристскими инфраструктурными проектами и какие практические шаги уже сделаны? На вопросы корреспондента «Турбизнеса» отвечает заместитель председателя Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы **ГЕОРГИЙ МОХОВ**.



БЕСЕДОВАЛА АННА ЮРЬЕВА

**В**ся работа комитета направлена на увеличение въездных потоков в столицу как из регионов России, так и из других стран. Но развитие внутреннего туризма, безусловно, является приоритетным направлением деятельности, мы стараемся изменить облик Москвы в глазах потенциальных туристов и донести до регионов максимум информации о наших рекреационных возможностях, турпродукте, ценах, событиях, новых объектах. В этом году Москомтуризм стал активнее сотрудничать с представителями туристической индустрии — руководителями компаний-туроператоров, гостиниц, экскурсионных бюро, инициаторами новых креативных турпроектов. Мы понимаем, что никакие усилия органов власти по продвижению города не увенчаются успехом, если они не будут поддержаны бизнесом. Чтобы найти точки взаимодействия, необходимо проводить встречи, рабочие совещания, круглые столы, организовывать ознакомительные туры. У нас уже сформировался круг экспертов — представителей бизнеса, которых мы привлекаем к решению сложных вопросов, в том числе законодательских. Мы готовы к сотрудничеству со всеми предприятиями сферы гостеприимства. Так, совместно с несколькими представителями турбизнеса при поддержке Москомтуризма был запущен проект «Пять пятниц». Это серии поездок на туристических поездах между региональными культурно-историческими центрами России в формате выходного дня. 22 сентября на Казанский вокзал прибыл первый такой поезд из Самары, который привез 380 туристов. Что касается работы за рубежом, то ежегодно Комитет по туризму и гостиничному хозяйству Москвы участвует в 25 крупных туристических выставках объединенным стендом российской столицы. Формат представления города сильно изменился, стенд стал более открытым, ярким, увеличилось число экспонентов — это гостиницы, музеи, объекты показа, туроператорские объединения. Привлекательность такого стенда отметили многие участники выставки «Отдых -2012».

« Никакие усилия органов власти по продвижению города не увенчаются успехом, если они не будут поддержаны бизнесом »

**ГЕОРГИЙ  
МОХОВ**

На трех крупнейших мировых выставках — в Лондоне, Берлине и Токио — проводились масштабные пресс-конференции, по итогам которых опубликованы статьи в десятках зарубежных изданий. На телеканалах BBC и Euronews транслировались рекламные ролики, вышел ряд публикаций о столице в ведущих зарубежных изданиях в рамках проекта Russia Now. Сейчас мы готовимся к выставке в Шанхае, на которой будет закрываться первый «обменный» год туризма России в Китае. По инициативе Главного управления по делам туризма КНР отобраны 50 российских семей, которые посетят столицу — Пекин. Эта акция поможет ближе познакомиться с культурой, традициями и обычаями этой страны в формате народной дипломатии. Практически закончены работы над туристическим порталом Москвы — [www.travel2moscow.com](http://www.travel2moscow.com). Портал содержит подробное описание около 5 тысяч объектов с привязкой к карте GoogleMap, с поисковыми фильтрами, возможностью посмотреть близлежащие объекты к выбранной гостинице. В интернете ведется рекламная кампания как для продвижения конкретных событий и объектов, так и имиджевая, с целью продвижения города на туристическом рынке. Результат работы в этом направлении — более активное предложение Москвы как туристического направления со стороны турфирм. Увеличился интерес к городу со стороны туристов. Москва за первые шесть месяцев 2012 года приняла 2,47 млн иностранных туристов, что на 18,5% превосходит результат за аналогичный период прошлого года. По итогам года мы рассчитываем увеличить въездной турпоток до 5 миллионов человек.

**Для привлечения иностранцев очень важно создание туристической навигации на английском языке, а также появление в столице ряда проектов, которые привычны для любого зарубежного путешественника во всех крупных городах: это карта гостя, информационные офисы, современный**

### туристический портал. Что из вышеперечисленного, на ваш взгляд, является в данный момент первостепенным для Москвы?

Не очень корректно говорить о том, какие инфраструктурные проекты более важны, а какие важны в меньшей степени. Ведь все они взаимосвязаны. Скажем, нет никакого смысла создавать туристский информационный центр, если в нем нет печатной продукции, которую можно раздавать туристам. Также бессмысленно создавать информационные порталы, на которых не будет рассказано о событиях в городе.

Москомтуризм сейчас работает над несколькими инфраструктурными проектами, увязывая их в одну единую схему: туристский информационный центр, интерактивные туристские информационные точки в гостиницах и на железнодорожных вокзалах. Развивается туристический портал, совершенствуется call-центр, увеличивается количество указателей на улице. Все это призвано обеспечить комфорт и безопасность туристов во время их пребывания в Москве.

### Периодически появляется информация о том, что в Москве по примеру других городов Европы будет введен туристический налог. Возможно ли это и есть ли необходимость в такой мере?

Не могу комментировать слухи, распространяемые в прессе, тем более что они не подтверждены документально. С точки зрения потребностей города я не считаю необходимым введение такого рода сборов. У нас сейчас принципиально другой тренд, направленный на привлечение туристов, создания для них максимально комфортной и доступной среды пребывания. Поэтому считаю, что дополнительные денежные сборы могут только испугать наших гостей и дезавуировать работу комитета по созданию привлекательного образа Москвы.

### На ваш взгляд, каково принципиальное значение зарубежных стажировок в сфере гостеприимства, какого именно опыта и каких знаний не хватает представителям столичного турбизнеса?

Технологии обучения персонала, правила общения с клиентами в Европе развивались по другому пути и во многом превосходят российские. Хотя сейчас совершенно отчетливо видно, что многие московские гостиницы, особенно в сегменте luxury, уже в достаточной степени соответствуют уровню европейских отелей. Возникает такое удивительное сочетание европейских технологий с российским традиционным гостеприимством. Этот коктейль, безусловно, нравится нашим гостям.

Тем не менее, чтобы шагнуть в ногу со временем, использовать новые технологии, новые элементы управления и маркетинга гостиниц, мы не должны дистанцироваться от Европы и изобретать велосипед. Именно поэтому

Москомтуризм организует курсы повышения квалификации для сотрудников гостиничных предприятий Москвы. Надеемся, что знания, которые будут получены в процессе этого обучения, наши специалисты в полной мере реализуют, работая в отелях Москвы.

Некоторые представители общественности выступают за то, чтобы средства, выделенные из бюджета на зарубежные стажировки, были направлены на формирование положительного имиджа столицы за рубежом.

На продвижение имиджа столицы работают несколько программ, ведется активный промоушн, идет рекламная кампания (наружная реклама, телевизионная реклама, радио, полиграфия, участие в крупных международных выставках). То есть программа продвижения Москвы за рубежом масштабна, заметна, ее высоко оценивают зарубежные специалисты индустрии туризма и гостеприимства. Это отдельные денежные средства, которые выделены в рамках государственной программы «Развитие индустрии туризма и отдыха» на 2012–2016 годы. На другие мероприятия, в том числе зарубежные стажировки, направляются другие средства, предусмотренные той же программой.

### Что может сделать комитет, чтобы стимулировать учреждения культуры быть более ориентированными на гостей города? Как вы оцениваете опыт ознакомительных семинаров в музеях Москвы, в том числе семинара «День в Государственном Историческом музее»?

Мы получили положительные отзывы как от представителей турбизнеса, так и от самих музеев. Это очень интересная практика, позволяющая свети две заинтересованные стороны: тех, кто приводит туристов и организует экскурсионное обслуживание, и тех, кто работает в музеях. Не всегда эти отношения безоблачны, ведь здесь много нюансов, связанных с ценообразованием, логистикой туристских потоков, технологиями подачи материалов, работой экскурсоводов. Поэтому совершенно ясно, что смысл стимулировать их к дальнейшему развитию есть. Самая главная проблема — это недостаточная информированность о возможностях наших музеев, даже среди представителей профессионального турбизнеса.

Тб

>>> **5** млн туристов, как ожидается, посетят Москву по итогам 2012 года. За первые шесть месяцев турпоток в столицу составил 2,47 млн человек, превысив аналогичный показатель 2011 года на 18,5%.

### Согласно государственной программе «Развитие индустрии туризма и отдыха на 2012–2016 годы», предусмотрено:

- увеличение к 2016 году числа международных прибытий в Москву в 1,7 раза;
- увеличение количества гостей в московских объектах коллективного размещения в 1,4 раза, то есть до 5,9 млн;
- увеличение доходов от предоставления услуг гостиниц и аналогичных средств размещения в 1,6 раза;
- увеличение объема платных туристских услуг в 1,8 раза и увеличение объема номерного фонда отелей в 1,4 раза.



# «Медовый» архипелаг

В последние годы турпоток из России на Мальту уверенно растет. Этот удивительный архипелаг заслуженно славится обилием исторических достопримечательностей, прекрасными школами, где можно обучаться английскому языку, всевозможными концертами и фестивалями. Собеседник «ТБ» — глава Мальтийского офиса по туризму в РФ **ЭНТОНИ КАРУАНА**.

**БЕСЕДОВАЛ**  
СЕРГЕЙ ДЕМЕТЬЕВ



« По итогам 2012 года мы ожидаем прирост не менее чем 25%. Это значит, что Мальту посетят около 30 тысяч россиян »»

**ЭНТОНИ КАРУАНА**

## В чем, на ваш взгляд, кроется секрет успеха мальтийского туризма в России?

Результаты сезона достаточно хорошие, лето оправдало наши ожидания. До конца июля, согласно мальтийской статистике, рост турпотока из России составил 27%. Мальта становится все более популярным туристическим направлением. Тому есть несколько причин. Очень хорошие результаты дает совмещение отдыха с обучением английскому языку, ведь Мальта — один из мировых лидеров в образовательном туризме. Родители могут спокойно оставить своих детей на длительное время, так как мальтийский архипелаг держит пальму первенства по безопасности и низкому уровню преступности. При этом у нас множество уединенных живописных местечек для поклонников дауншифтинга.

С другой стороны, поражает разнообразие видов досуга и активного отдыха: дайвинг, яхтинг, скалолазание и многое другое. Кроме того, найдется мало мест на земле с такой длинной и богатой историей, как у Мальты. Не менее важно и то, что соотношение цены и качества услуг здесь удовлетворит любого.

## Какой турпродукт пользуется у россиян наибольшим спросом?

Прежде всего, конечно, экскурсионные программы и событийные туры. На Мальте сохранилось много храмов, относящихся к разным эпохам, здесь зародился всемирно известный рыцарский Мальтийский орден. Столица Валлетта — настоящий музей под открытым небом. Календарь событий также не даст гостям заскучать: их ждет множество фестивалей, концертов, фест.

Практически каждый день проходит какое-то мероприятие. Нельзя не упомянуть программы обучения английскому языку, рассчитанные на людей всех возрастов. Выбор очень широк — как с точки зрения цен, так и с точки зрения продолжительности курсов. Популярностью пользуется обучение именно на Мальте, причем не в пик сезона, а в межсезонье. Очень востребованы дайвинг, активный отдых. Многие туристы посещают Мальту в рамках морских

## Новое лицо Coral Travel

Известный туроператор провел ребрендинг стоимостью в \$2,5 млн

Подготовка к ребрендингу, которым занималась британская фирма CarnegieOrg, началась в феврале 2012 года. Смена имиджа была приурочена к юбилею — 20-летию создания операторской компании в Анталии. После опроса агентств

и клиентов в России и странах СНГ стало ясно, что оператор обладает хорошей узнаваемостью и имеет положительный имидж. Он ассоциируется с надежным, безопасным и качественным отдыхом. В итоге было решено создать новый логотип — более яркий,

круизов. Одно из новых предложений на туристическом рынке — туры в медовый месяц. Ведь второе название нашей страны — Медовый остров.

### Есть проблемы на рынке воздушных перевозок?

Туристический поток на Мальту растет, растут и провозные емкости. Авиакомпания Air Malta оперативно реагирует на запросы рынка: количество рейсов из Москвы и Санкт-Петербурга летом заметно выросло. Зимой вместо привычного одного планируется запустить два рейса в неделю. Перелеты будут выполняться на самолетах A319 и A320.

### Что вы делаете для популяризации Мальты в России? Какие прогнозы на 2013 год?

Мы тесно работаем с фирмами — членами Мальтийского клуба, совместно с операторами проводим рекламные кампании, участвуем в выставках, всевозможных тематических мероприятиях. Отношение к туроператорам по Мальте у нас индивидуальное: мы помогаем каждой фирме, в зависимости от ее запросов, результатов и особенностей. Пока наибольшее число туристов нашей стране дают Великобритания, Италия, Германия, Франция. Но для нашего

головного офиса Россия является приоритетным направлением. Мы ожидаем большой рост объемов въездного туризма, и, надеюсь, нам будут выделены дополнительные средства. Такие же темпы роста ждем и на будущий год. Конечно, на въездной турпоток может повлиять экономика. Но мы уверены, что Россию ждет подъем, поэтому не испытываем никаких сомнений в радужных перспективах российского рынка.

Тб

Наслаждайтесь. Вы на Мальте. Великолепное сочетание культуры, приключений и отдыха. Солнечное утро, беззаботный полдень и первоклассная ночная жизнь. Моменты наслаждения, которые останутся с Вами навсегда.

**airmalta\*.com** Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

**МАЛЬТИЙСКИЙ КЛУБ**

|  |  |  |
|--|--|--|
| ICS TRAVEL GROUP<br>М «ДОБРЫНИНСКАЯ»<br>748-48-47 (ин.) <a href="http://www.icstrvl.ru">www.icstrvl.ru</a>   | MELITA TOURS<br>М «АРБАТСКАЯ»<br>411-9032, 867-4719 <a href="http://www.maltatour.ru">www.maltatour.ru</a> | ТРЕВЕЛ ЭКСПРЕСС+МФ<br>М «НАГАТИНСКАЯ»<br>961-2725 <a href="http://www.travel-express.ru">www.travel-express.ru</a> |
| ВАНД ИНТЕРНЭШЛ ТУР<br>М «ТВЕРСКАЯ»<br>780-3661 <a href="http://www.vand.ru">www.vand.ru</a>                  | НЕВА<br>М «ТАГАНСКАЯ»<br>796-9444, 796-9448 <a href="http://www.nevatravel.ru">www.nevatravel.ru</a>       | ТРИС-Т<br>М «МАЯКОВСКАЯ»<br>739-2552 <a href="http://www.tris.td.ru">www.tris.td.ru</a>                            |
| ДИАЛОГ<br>М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ»<br>730-2022 (ин.) <a href="http://www.maltaresort.ru">www.maltaresort.ru</a> | СОЛВЕКС-ТРЭВЕЛ<br>М «КРОПОТКИНСКАЯ»<br>956-1418 <a href="http://www.solvet.ru">www.solvet.ru</a>           | ТРЭВЕЛМАРТ<br>М «ТАГАНСКАЯ»<br>805-6336, 905-8515 <a href="http://www.mymalta.ru">www.mymalta.ru</a>               |
| ИНСАЙТ-ЛИНГВА<br>М «НОВОСЛОБОДСКАЯ»<br>795-0822 <a href="http://www.il.ru">www.il.ru</a>                     | СТБ ТУРС<br>М «СМОЛЕНСКАЯ»<br>636-5333 <a href="http://www.stbtours.ru">www.stbtours.ru</a>                | ТУРБЮРО МОСКВА<br>М «КРОПОТКИНСКАЯ»<br>510-5510 (ин.) <a href="http://www.tbmos.ru">www.tbmos.ru</a>               |

**Мальта - сокровенная тайна Средиземноморья**  
[www.visitmalta.com](http://www.visitmalta.com)

современный и эмоциональный. В настоящее время работа по ребрендингу, в том числе ребрендингу уполномоченных агентств, продолжается. Ожидается, что она полностью завершится в течение двух месяцев. За это время будет потрачено около \$2,5 млн. Они пойдут на техническую реновацию, обновление имиджа и внешнего вида более тысячи офисов, автобусов и автомобилей.

# Остров для развлечений



Республика Маврикий – островное государство в юго-западной части Индийского океана, расположенное примерно в 900 км к востоку от Мадагаскара. Отдыхать здесь предпочитают ценители высококлассных отелей и белоснежных пляжей, поклонники гольфа и кайтсерфинга. По итогам уходящего года, прирост турпотока из России на остров может составить 85%.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Согласно статистике Управления по туризму Маврикия в России и СНГ, с января по июль 2012 года остров посетили 14,5 тысячи россиян. По оценке руководителя отдела «Экзотика мира» компании DSBW Елены Силиной, не менее 40% путешественников, отдыхающих на острове, – люди с очень высоким достатком, готовые потратить на отдых более 10 тысяч евро. Примерно 20% туристов – молодые. Маврикий может предложить и отдых с проживанием в гостиницах уровня 3-4 звезды, а также на частных виллах любого уровня, в апартаментах. Визитная карточка острова – безукоризненные белоснежные пляжи. Их общая протяженность составляет 300 км.

Здесь хороший климат – практически не бывает изнуряющей жары. Еще один плюс – безвизовый режим въезда. По словам генерального директора компании Eurobusiness Tours Ирины Гутары, россиян также привлекают прекрасная кухня и, конечно, абсолютная безопасность. Генеральный директор компании «Клуб путешествий ПЕРСОНА» Евгения Комарова отмечает, что благодаря удобным рейсам авиакомпании Emirates, путешествие на Маврикий можно легко комбинировать с хорошим шопингом и всевозможными развлечениями в Дубае.

## ЧЕМ ЗАНЯТЬСЯ

На Маврикии немало достопримечательностей. Например, Ботанический сад, индуистские храмы. В местечке Шамарель можно одновременно увидеть песок семи цветов. Весьма интересна столица острова – Порт-Луи. Среди местных развлечений – гольф, скачки, экзотические прогулки со львами, сафари на квадроциклах. Все большую популярность в нашей стране приобретает кайтсерфинг (движение по поверхности воды под действием силы тяги, развиваемой удерживаемым и управляемым спортсменом «воздушным змеем»). На Маврикии все желающие могут обучиться азам этого вида спорта – при большинстве отелей работают инструкторы по кайтсерфингу, а обучение совершенно бесплатное.

А еще здесь можно официально зарегистрировать брак, провести очень красивую и романтическую церемонию бракосочетания. Документы, полученные после такой регистрации, действительны во всем мире, в том числе в России.

Как правило, российские туристы выбирают размещение в гостиницах высокого уровня. При этом все больше клиентов обращают внимание на наличие в отеле спа-центра или поля для гольфа.

## «Флик-эн-Флак»

Как объявил министр туризма Маврикия и председатель МТРА Роберт Дево, мероприятие состоится 30 июня 2013 года. Первый карнавал на Маврикии прошел 1 июля на побережье Флик-эн-Флак – одном из самых красивых пляжей в западной части острова. Здесь расположены такие престижные отели, как Maradiva Villa Resort & Spa Luxe, Hilton Mauritius Resort & Spa, Sofitel, Sugar Beach, La Pirogue, которые стали партнерами Shopping Fiesta. Яркая феерия с участием 20 коллективов из Бразилии, Франции, островов Реюньон, Родригес и королев красоты из разных стран привлекла внимание огромного количества местных жителей и туристов – около 30 тысяч человек. В день проведения карнавала на пляже Флик-эн-Флак была организована самая длинная линия барбекю на тропическом острове: ее длина составила 75 метров. Попробовать блюда, приготовленные на гриле, смогли около 5000 человек. Единственным условием участия в дегустации было наличие карнавального костюма.



«Курорты Маврикия — это не только отличный пляжный отдых. Это возможность оздоровиться у лучших специалистов аюрведы и поухаживать за собой в высококлассных спа-центрах. Это гольф-поля от лучших архитекторов, возможность научиться играть в гольф или усовершенствовать свои навыки. Для любителей морских развлечений предлагается увлекательная морская рыбалка на крупных рыб, а для охотников — охота на яванского оленя», — рассказывает Ирина Гутара.

## ЛЮКСОВЫЕ ОТЕЛИ

«Маврикий славится гостеприимством своих жителей и высочайшим уровнем сервиса, — рассказывает менеджер Управления по туризму Маврикия в России и СНГ Екатерина Ленюкова. — На острове широкий выбор отелей уровня 5\* и 5\* deluxe, их более пяти десятков. Как правило, все гостиницы либо недавно построены, либо только что прошли полную реновацию».

В октябре на Маврикий открылся отель Ambre 4\* (сеть Sun Resorts). Среди других новинок индустрии гостеприимства — гостиницы Trou aux Biches Resort & Spa 5\*, St.Regis 5\* (открытие 1 ноября), Grand Mauritian (открытие в 2013 году), Prince Maurice 5\*. Многие гостиницы предоставляют скидки не только молодоженам, но и тем, кто счастливо прожил в браке 10, 15, 20 лет и более и приезжает сюда отпраздновать это знаменательное событие. Прекрасные мини-клубы для детей в возрасте до 12 лет и клубы для подростков, работающие при отелях, позволяют отдохнуть на острове всей семьей.

## КАК ДОЛЕТЕТЬ

Рейсы на Маврикий из Москвы ежедневно выполняют авиакомпании Air France (через Париж) и Emirates (через Дубай). «Безусловно, по удобству и стоимости билетов Emirates привлекательнее для пассажиров. Кроме того, с декабря перевозчик увеличивает частоту вылетов на Маврикий до двух рейсов в день», — говорит Ирина Гутара. На высокие даты (осенние каникулы и новогодние праздники) прямые перелеты на остров предлагает авиакомпания «Трансаэро».

По свидетельству Екатерины Ленюковой, в 2013 году прямые рейсы на Маврикий, возможно, будет выполнять «Аэрофлот».

## ОСТРОВ СПОРТА

С 27 октября по 10 ноября на Маврикий проходит спортивно-развлекательный фестиваль Mauritius Kite Jam — важное событие в мире российского кайтинга и серфинга. Организатором фестиваля выступает Российская ассоциация кайтинга при поддержке Управления по туризму Маврикия. Как рассказала Екатерина Леню-

кова, в этом году организаторы фестиваля подготовили особенно интересную программу. В ее рамках пройдут мастер-классы ведущих российских и зарубежных кайтеров и серферов, будут организованы школа кайтсерфинга и школа серфинга, кинотеатр под открытым небом, желающие смогут принять участие в йога- и велнес-программах, чайной церемонии и грандиозных пляжных вечеринках. Интригой фестиваля станут Kite Battle — соревновательные заезды среди спортсменов-профессионалов в дисциплинах фристайл, вейврайдинг и эйрстайл. Фестиваль Mauritius Kite Jam ориентирован на любителей острых ощущений и ценителей качественного отдыха. Местечко Ле-Морн в южной части острова — лучшее место для кайтсерфинга на Маврикий, с мая по ноябрь здесь постоянно дуют ветры.

## МАВРИКИЙ В РОССИИ

В этом году Маврикий провел рекламную кампанию на радио, а также широкую интернет-кампанию совместно с авиакомпанией «Трансаэро». По итогам этой акции 10 победителей отправятся отдыхать на Маврикий. Также планируются онлайн-, радио- и consumers-кампании осенью и зимой 2012–2013 годов. Управление по туризму Маврикия в России и СНГ в 2012 году приняло участие в выставках МИТТ и Leisure в Москве, организовало Workshop Маврикия для представителей турбизнеса и прессы в Петербурге. Запланированы семинары и рабочие встречи в регионах. За период с января по июль 2012 года турпоток из России на остров увеличился на 73%. Впереди — высокий сезон, который длится с ноября по январь. По словам Екатерины Ленюковой, общий прирост турпотока из РФ по итогам 2012 года может составить 85%. Положительные ожидания распространяются и на 2013 год. Сегодня интерес к острову как никогда высок. По информации российских и принимающих туроператоров Маврикия, уже сейчас идут активные бронирования на следующий год.

ТБ

«Маврикий — это, прежде всего, пляжный отдых высокого класса для индивидуалов. Удаленность острова обуславливает достаточно высокую стоимость перелета. Сегодня это уникальный европеизированный курорт, местное население достаточно образованно, не бедно и не оставляет у туриста чувство «эстетической разочарованности», как во многих странах Азии и Африки. Нет здесь и криминала. Остров славится своими прекрасными сервисом и кухней. Курорты категории 5\* и 5\* deluxe просто великолепны и намного дешевле, чем аналогичные по звездности гостиницы в Европе. Важно, что при отелях везде есть прекрасные спа-центры, предлагающие высокопрофессиональный массаж с использованием натуральных ингредиентов, причем по адекватным ценам >>>

**ТАТЬЯНА  
РЫЛЬСКАЯ**

Руководитель островов Индийского океана  
компании «Квинта Тур»

**КВИНТА ТУР** Новогодние предложения!

**МАВРИКИЙ** ВСТРЕЧА НОВОГО ГОДА  
ПРЯМОЙ ПЕРЕЛЕТ \*ТРАНСАЭРО\* 30.12-10.01  
ГАРАНТИРОВАННЫЕ МЕСТА

НОВОГОДНИЕ КАНИКУЛЫ НА **СЕЙШЕЛАХ**  
В ОТЕЛЕ CONSTANCE EPHELIA RESORT 5\*  
ГАРАНТИРОВАННЫЕ МЕСТА

ВСЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ НА [WWW.QUINTA.RU](http://WWW.QUINTA.RU)  
приглашаем агентства к сотрудничеству

16 лет на рынке

125009, Москва, Калашный пер., 4. Тел.: 933-08-03, [WWW.QUINTA.RU](http://WWW.QUINTA.RU)



## «АРТ-ТУР»: знак качества 20-летней выдержки

В этом году компания «АРТ-ТУР» отмечает юбилей – 20 лет успешной работы на рынке. Оператор стал одним из признанных лидеров на таких направлениях, как ОАЭ и острова Индийского океана. Несколько лет назад спектр его предложений пополнился странами Южной Африки, Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна. Турфирма – обладатель множества престижных наград в индустрии гостеприимства.

С самого начала своей работы компания старалась сделать свой турпродукт максимально качественным. Было приложено немало усилий для открытия российским туристам рекреационного потенциала ОАЭ и стран Ближнего Востока. Совместно с Департаментом туризма и коммерческого маркетинга правительства Дубая «АРТ-ТУР» стал соучредителем «Турклуба Дубая», работа которого призвана привлечь внимание наших соотечественников к широким возможностям для отдыха и деловых поездок в этом эмирате. Активную и ответственную работу оператора оценили не только туристы, но и профессиональные организации и зарубежные партнеры компании. Компания «АРТ-ТУР» носит титул лучшего российского туроператора по ОАЭ авиакомпании Emirates, является победителем конкурсов «Туроператор года», «Туристический бренд года», обладателем призов лучшему российскому партнеру гостиничных цепочек Jumeirah, Kerzner (Atlantis, One&Only, Mazagan), Le Meridien, Beachcombers, Anantara, Sun International, Hilton, Leading Hotels of the World и многих других. Кроме того, среди наград турфирмы – Golden Quality Award Министерства по туризму Маврикия, Приз туристских симпатий, учрежденный Профессиональным туристическим клубом и Государственной Думой РФ.

Сегодня «АРТ-ТУР» – по-настоящему многопрофильная компания. Помимо традиционных ОАЭ, в ее «арабском» каталоге представлены такие страны, как Иордания, Ливан, Марокко, Оман, Бахрейн, Катар. На азиат-

ском направлении оператор предлагает поездки в Малайзию, Таиланд, Индонезию, Вьетнам, Камбоджу, Бирму, Бруней, на Филиппины, в Китай и Сингапур. В Латинской Америке, помимо уже традиционных для отечественного туррынка Мексики и Доминиканы, компания организует туры на Ямайку, Барбадос, Сент-Люсию, Теркс и Кайкос, Багамы, в Коста-Рику, Панаму, Перу, Эквадор, Бразилию, Венесуэлу, Аргентину и Чили. К услугам клиентов – экскурсионные программы, отдых на курортах Карибского моря, экстремальные экспедиции по самым неизведанным маршрутам Латинской Америки. На Черном континенте «АРТ-ТУР» предлагает посетить страны Южной Африки: ЮАР, Намибию, Ботсвану, Зимбабве, Замбию, Мозамбик, Лесото. Нельзя не упомянуть еще один конек оператора – острова Индийского океана: Сейшелы, Маврикий и Мальдивы, где компания уже давно является уверенным лидером рынка. У фирмы широкий спектр предложений в сферах бизнес- и событийного туризма.

Оператор не останавливается на достигнутом, постоянно совершенствует турпродукт и расширяет спектр предложений. С этого сезона региональные партнеры компании смогут бронировать турпакеты не только с перелетами рейсами Emirates из Москвы и Санкт-Петербурга, но и с перелетами из Самары, Уфы, Казани и Екатеринбурга на лайнерах FlyDubai. Исполняется год дубайскому офису «АРТ-ТУР». Сегодня в нем работают более двух десятков квалифицированных сотрудников. Офис располагает собственным автопарком, включающим автомобили марок Mercedes,



BMW, Toyota, в нем трудятся 4 дипломированных русских гида, заключены контракты с более чем сотней отелей региона. Компания успешно внедрила круглосуточный консьерж-сервис. Благодаря собственному офису в Дубае теперь россиянам впервые будут представлены туры в Кувейт и Саудовскую Аравию.

Еще одна сильная сторона «АРТ-ТУР» — выгодные прямые контракты с лучшими отелями и ведущими авиакомпаниями: Emirates, Singapore Airlines, Cathay Pacific, «Аэрофлот», Etihad, Qatar Airways.

## ПОЗДРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕГ

**СЕРГЕЙ КАНАЕВ**, руководитель московского представительства Департамента туризма и коммерческого маркетинга правительства Дубая  
Мне очень приятно поздравить компанию «АРТ-ТУР» с 20-летним юбилеем. Это в полном смысле слова заслуженный юбилей. Тот успех, которого достигли Дмитрий и Анаит Арутюновы вместе со своей командой, потребовал от них огромных сил и переживаний. Но теперь можно с гордостью сказать: «Мы это сделали!» Хочу пожелать «АРТ-ТУР», чтобы пройденные 20 лет стали, прежде всего, прочной ступенью для дальнейшего успешного развития. Пусть эта работа дарит счастье тем, для кого она делается, и тем, кто ее делает. Успехов и счастья!

**АННА КОЛЕБАЕВА**, директор представительства Starwood Hotels&Resorts в России и СНГ

От имени компании Starwood Hotels & Resorts поздравляю весь дружный коллектив «АРТ-ТУР» с юбилеем. Желаю процветания, лояльных клиентов, преданных партнеров, креативных идей и хорошего настроения. Благодарю за поддержку и надеюсь на дальнейшее совместное творчество. Так держать!

**ЕЛЕНА СОКОЛОВА**, директор представительства Sandals&Beaches Resorts в Восточной Европе

Поздравляем замечательную компанию «АРТ-ТУР» с праздником. Желает отпраздновать следующий юбилей на Карибских островах в отелях Sandals&Beaches, где вы всегда будете почетными гостями и друзьями. Процветания, успехов и новых достижений!



# Со знанием дела



**ЕКАТЕРИНА  
ЕФИМОВА**

Директор департамента  
выездного туризма  
компании «КМП групп»



**ИРИНА  
СЕРГАНОВА**

Генеральный директор  
компании «Квинта тур»



**НАРГУЛЬ  
БУРЖУЕВА**

Директор департамента  
Азии «АР-ТУР»



**ЕЛИЗАВЕТА  
БОРДЫКОВА**

Руководитель направлений  
Таиланд, Малайзия,  
Индонезия компании  
«Астрвел»

## ИРИНА СЕРГАНОВА

« Прямой перелет в Куала-Лумпур на самолетах авиакомпании «Трансаэро», который планируется с осени, расширяет прекрасные возможности отдыха в Малайзии. Столица страны известна своими прекрасными возможностями для шопинга – беспопышная зона, огромный ассортимент часов и ювелирных изделий всех известных мировых брендов. Также появилось больше предложений по отелям острова Фукуок во Вьетнаме, что расширяет ассортимент дайв-пакетов »

## 1 Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины, Вьетнам – какова специфика инфраструктуры туризма каждой из этих стран?

### Екатерина Ефимова

Таиланд — массовое популярное направление. Сюда выполняются прямые перелеты, практически нет языкового барьера, не нужна виза. Во Вьетнам также не нужна виза, это абсолютно безопасная страна. Малайзия — это, прежде всего, уникальные национальные парки и потрясающий дух современности. Индонезия — «страна пятого-шестого посещения» в Юго-Восточной Азии. Здесь отдыхают обеспеченные путешественники, способные оценить настоящее качество и высокий уровень отдыха. Это люди совершенно разного возраста, в основном семейные пары, уже имеющие опыт путешествий. Молодожены едут на Бали в свадебные туры. Пляжи филиппинских островов считаются лучшими в мире, безвизовый въезд привлекает сюда все больше туристов.

### Ирина Серганова

Безусловно, самая развитая инфраструктура туризма — в Таиланде и Индонезии. Здесь огромный выбор отелей уровня от двух до пяти звезд «де люкс». К услугам туристов — рестораны разного уровня, насыщенная экскурсионная программа с русскоязычными гидами. Малайзия и Филиппины имеют чуть менее развитую инфраструктуру. На некоторых островах (Палаван, Борнео, Тиоман) достаточно мало или вообще нет русскоязычных гидов, не предлагаются групповые экскурсии. Хотя это может привлекать тех гостей из России, которые не хотят быть в группах с соотечественниками, предпочитают

индивидуальные экскурсии с гидами или любят путешествовать самостоятельно. Филиппины и Малайзия не столь богаты историческими достопримечательностями, зато имеют уникальные природные красоты.

### Наргуль Буржуева

Специфика связана с концепцией отдыха. Малайзия — это пляжный отдых и экотуризм с хорошо развитой инфраструктурой. Богатый животный мир и нетронутая флора, наличие отелей известных брендов на пляжах, знаменитые дайвкурорты, шале в джунглях и на территории природных заповедников. В глубинах острова Борнео можно увидеть нетронутые вековые джунгли, стада слонов, буйволлов. Бали — это очень высокий уровень сервиса и расслабляющая атмосфера, богатая экскурсионная программа, развитая спа-индустрия. Широкий выбор отелей на любой вкус. Словом, это уже «адаптированная» Азия для сибаритов. Филиппины — это красивейшие пляжи с белоснежным песком, шоколадные холмы, обезьяны-долгопяты, дайвинг. Таиланд со множеством островов — мир утонченных удовольствий. Очень интересны северные провинции страны, где можно увидеть дикие племена, спуститься на плотах по реке, погулять по джунглям на слонах. Самой сейчас может предложить широкий выбор отелей разного уровня, частных вилл. Отдых на Пхукете в этом сезоне можно будет комбинировать с шопингом в Дубае благодаря прямому перелету Дубай — Пхукет авиакомпании Emirates.

### Елизавета Бордыкова

В странах Юго-Восточной Азии нет проблем с инфраструктурой туризма. Здесь множество отелей, ресторанов, спа-центров и прочего, что может понадобиться клиенту на отдыхе. Исключением могут стать, пожалуй, пара стран, которые выбиваются из списка. В Мьянме основной проблемой,

Какова специфика инфраструктуры туризма стран Юго-Восточной Азии, с какими проблемами чаще всего сталкиваются агентства, работающие на этом направлении? На эти и другие вопросы отвечают директор департамента выездного туризма компании «КМП групп» **ЕКАТЕРИНА ЕФИМОВА**, генеральный директор компании «Квинта тур» **ИРИНА СЕРГАНОВА**, директор департамента Азии «АРТ-ТУР» **НАРГУЛЬ БУРЖУЕВА** и руководитель направлений Таиланд, Малайзия, Индонезия компании «Астравел» **ЕЛИЗАВЕТА БОРДЫКОВА**.

особенно в наступающем сезоне, становится недостатком отелей — как пляжных, так и городских. Спрос на поездки сюда растет, и существующие гостиницы просто не могут предоставить нужное количество номеров всем желающим. Уже наблюдается тяжелая ситуация на октябрь — ноябрь, новогодний период, январь и февраль. Также можно отметить Малайзию, но только остров Борнео. Дело в том, что здесь не так много вариантов размещения в отелях уровня 3–4\*. А вот с гостиницами уровня 5\* проблем нет вообще.

## 2 С какими проблемами чаще всего сталкиваются агентства, продающие отдых в странах Юго-Восточной Азии? Что обязательно должен знать агент, предлагая отдых в этом регионе?

### Екатерина Ефимова

На самом деле, сложностей не так уж много. Главная из них — проблема сезонности в том или ином регионе. Нужно помнить, что мы продаем Юго-Восточную Азию, а это повышенная влажность воздуха и возможные тропические дожди (непродолжительные и, как правило, идущие в ночное время суток). Нередко агентства сталкиваются с проблемой сроков действия паспорта (например, нужно помнить, что для поездки в Индонезию срок действия паспорта должен составлять не менее 6 месяцев). Часто агенты не могут сразу дать четкий ответ про море или океан, который омывает ту или иную страну, указать степень его чистоты. Большинство стран это-

го региона омывается Южно-Китайским морем серо-голубого цвета. Но это не означает, что оно грязное, просто оно такое от природы.

### Ирина Серганова

Прежде всего, агент должен знать направление, то есть страну, регионы, логистику перелетов. Необходимо разбираться в нюансах пляжей и входов в море на территории различных отелей. Во многих странах Юго-Восточной Азии ярко выражены приливы и отливы, про них также необходимо помнить и информировать клиентов.

### Наргуль Буржуева

Главная проблема — это недостаточное общение с клиентом, когда агентства присылают нам запрос, зачастую даже не зная предполагаемый бюджет поездки. Я уж не говорю о вкусовых предпочтениях туриста. Выражаясь медицинским языком, налицо — некачественная диагностика. Чем больше уточняющих вопросов задаст менеджер, тем легче ему будет предложить подходящий конкретному клиенту вариант отдыха. В первую очередь это информация о концепции отдыха и сезонности. К примеру, если туристы хотят тихое спокойное место для семейного отдыха с хорошим купанием, то не стоит предлагать им побережье Куты на Бали. Оно больше подойдет серферам и молодежи, любителям активного отдыха. По сезонности зимой смело можно предлагать острова Ланкави, Пангкор, Пхукет, побережье Краби, острова Ланта, Пипи, Себу и Боракай. Остров Бали можно продавать круглогодично. Сезон дождей, длящийся здесь с октября по январь, не носит муссонного характера, дожди идут преимущественно ночью.

### Елизавета Бордыкова

Нужно тщательно разрабатывать маршрут и его логистику, чтобы туристы получили грамот-

## ЕКАТЕРИНА ЕФИМОВА

«Искушенные туристы заставляют нас развивать привычные маршруты и придумывать новые программы. Сейчас большое внимание уделяется экскурсионным маршрутам: «Гранд-тур по Камбодже» с отдыхом на пляжах страны, «Гранд-тур по Бирме» с отдыхом на пляжах Бирмы; свадебные туры в Таиланде, Индонезии и Вьетнаме. Очень популярны в последнее время фитнес-туры по странам Юго-Восточной Азии. Еще одна новинка — программа «Золотой треугольник», включающая Малайзию, Бруней и Сингапур. Таким образом, сегодня мы вполне можем объединять три или четыре страны в одном туре >>>

## НАРГУЛЬ БУРЖУЕВА

«« Остров Бали обещает стать самым востребованным и модным курортом в Азии. В ноябре здесь открывается новый люксовый отель The Mulia, претендующий на статус 6-звездного курорта, с идеальными возможностями для купания на пляже южного Нуса-Дуа. Во Вьетнаме настоящий строительный бум на курортах Дананг и Хой-ан. Здесь открываются новые отели известных брендов: Banyan Tree, Angsana, Grand Hyatt, Ritz Carlton. Полагаю, вырастет популярность на экскурсионный Индокитай: Бирму, Лаос. В Камбодже открыт новый роскошный отель на частном острове. Азия становится более привлекательной для люксового сегмента »»

но спланированную и максимально комфортную программу. Также необходимо знать сезонность направлений, специфику приливов и отливов (особенно в Индонезии и на Филиппинах). Туристам, совмещающим отдых в нескольких странах Юго-Восточной Азии, нужно быть готовым к большому числу перелетов, прежде всего между странами, а иногда и внутри них. Например, в Мьянме все передвижения внутри страны осуществляются исключительно внутренними авиарейсами.

### 3 Какие курорты Юго-Восточной Азии пользуются у россиян наибольшим спросом?

**Екатерина Ефимова**

Список возглавляет Таиланд, который стал любимым направлением отдыха многих россиян. Наличие прямых перелетов и отсутствие визового режима привлекает в страну большое число наших соотечественников. Удобная инфраструктура региона также способствует привлечению новых туристов. Индонезия не отстает от своего соседа, хотя и расположена дальше и еще не отменила визовый режим. Дух экзотики на этом направлении ощущается особенно сильно. В последнее время Вьетнам уверенно держится в тройке лидеров. Россиян привлекают безвизовый режим, дешевая жизнь и, конечно, безопасность. Именно Вьетнам считается самой безопасной страной региона. В отличие от некоторых других азиатских государств, здесь нет религиозного фундаментализма. Кроме того, люди здесь сохранили очень теплые отношения к россиянам со времен советско-вьетнамской дружбы. Малайзия и Филиппины также стараются не отставать от своих конкурентов. Хотя их и нельзя назвать массовыми направлениями, это не отнимает у них неповторимой изюминки.

**Ирина Серганова**

Наибольшим спросом пользуются те курорты, куда есть прямые перелеты. Это значительно удешевляет стоимость пакета и экономит время: Пхукет, Паттайя, Бали.

**Наргуль Буржуева**

Лидеры спроса — Бали, Пхукет, Самуй, Ланкави, Сингапур, Гонконг. Здесь отельная база высокого уровня, интересные экскурсионные программы и удобные перелеты. Эти курорты имеют очень высокий процент возвратных гостей и, как пра-

вило, являются беспроблемным вариантом для разных категорий туристов: любителей пляжного и активного отдыха, экскурсионных программ, дайвинга, романтических поездок.

**Елизавета Бордыкова**

Прежде всего, это Индонезия, остров Бали — излюбленная зона отдыха россиян. Причины популярности — протяженная береговая линия, огромный выбор пляжей и отелей на любой вкус и кошелек, наличие прямой круглогодичной перевозки («Трансаэро»). Плюсами являются также низкие цены на сувениры, питание и спа-услуги за пределами отелей. Очень разнообразен выбор местных экскурсий. Стоит отметить активную ночную жизнь в некоторых курортных зонах. Ланкави — небольшой остров Малайзии, предлагающий широкий выбор отелей и множество интересных экскурсий. На его пляжах относительно немногочисленно. А еще это зона беспощинной торговли, поэтому здесь есть возможность выгодно приобрести различные товары. Ланкави хорош в комбинации с Куала-Лумпуром и Сингапуром. Нгапали — лучшая курортная зона Мьянмы. Ее отличают приемлемые цены на отели, несмотря на их небольшой выбор. Курорт подходит для любителей спокойного и семейного отдыха. В Таиланде лидируют Паттайя, Пхукет, Самуй. Их отличает изобилие отелей, пляжей, богатая ночная жизнь, широкий выбор экскурсий, дешевизна услуг за пределами отелей. На Филиппинах популярны острова Боракай и Мактан. На Боракае находится знаменитый «Белый пляж», известный во всем мире. На Мактане работает международный аэропорт, что удобно для массового направления. Во Вьетнаме россияне охотно едут на курорты Фантхьет и Нячанг.

### 4 Какова ситуация с авиaperевозкой по данным направлениям в этом осенне-зимнем сезоне? На какие рейсы агентствам стоит обратить особое внимание?

**Екатерина Ефимова**

В предстоящем сезоне, как и в предыдущем, главное внимание мы обращаем на регулярные рейсы. Тарифы часто бывают минимальными, а качество услуг всегда высокое. Также есть груп-

повые тарифы, доступные операторам, на которые нужно обратить внимание при бронировании экзотических туров. Авиакомпания «Трансаэро» по-прежнему является основным перевозчиком на этих направлениях. К сожалению, ее рейсы удобны лишь для пляжных туров, так как дальнейшие трансферы по стране нужно приобретать у местных операторов, что приводит к заметному удорожанию программ.

**Наргуль Буржуева**

Путешествие в Азию может начаться уже в московском аэропорту, если турист летит одной из высококлассных азиатских авиакомпаний. Пальму первенства здесь держат «Сингапурские авиалинии», сетка перелетов которых охватывает всю Юго-Восточную Азию, а также авиакомпания Cathay Pacific, когда отдых на островах хочется совместить с Гонконгом. Эти авиакомпании имеют молодой парк воздушных судов и неоднократно отмечены призами за высокое качество сервиса на борту. В зимний сезон у нас особенно привлекательны цены на туры «Сингапур плюс Бали». У нас есть собственные блоки на рейсы «Сингапурских авиалиний» с вылетами по пятницам, мы предлагаем хорошие цены на перелеты на любой азиатский курорт с данной авиакомпанией.

**Елизавета Бордыкова**

Перевозка в страны Юго-Восточной Азии по сравнению с прошлым сезоном практически не изменилась. Стоит отметить, что авиакомпания Qatar Airways с ноября возобновляет регулярные рейсы в Янгон (Мьянма), которые уже доступны для бронирования. Рейсы практически ежедневные, а стыковки, как это заведено у Qatar Airways, очень комфортные: в среднем 1–2 часа на пересадку.

**5 О каких климатических и природных особенностях стран Юго-Восточной Азии необходимо информировать туристов, интересующихся этим регионом мира?**

**Екатерина Ефимова**

Помнить нужно лишь о том, что особенность этого региона — повышенная влажность. Тропические дожди не портят отдых, а делают его более комфортным. Стоит обратить внимание туристов

на такое явление, как отливы и приливы. Отдых всегда можно скорректировать согласно расписанию, которое есть в каждом отеле.

**Ирина Серганова**

Нужно помнить про отливы и приливы. Во многих отелях на пляжах во время отливов невозможно плавать — вода отходит от берега достаточно сильно.

**Наргуль Буржуева**

Думаю, что это вопрос пляжей и купания, а именно отливов. Регион омывается Тихим и Индийским океанами, уровень воды в них зависит от смены фаз луны. Важно правильно выбрать отель и побережье. Даже на Бали, который известен своими сильными отливами, есть отели с хорошим купанием. >>>



## ЕЛИЗАВЕТА БОРДЫКОВА

« Главной новинкой сезона можно считать групповой новогодний тур в Мьянму, у нас взяты гарантированные места на рейсе Qatar Airways и в отелях. Программа обещает недельное знакомство со страной. По окончании экскурсионной части тура предлагается отдых на побережье Нгапали на 4 ночи »»

### Елизавета Бордыкова

Главной особенностью для всех стран Юго-Восточной Азии является сезон дождей. Нужно четко понимать, какие регионы и курорты хороши в весенне-летнее время (например, Индонезия, Борнео, Тиоман, Панкор, Самуй), а какие — в осенне-зимний период (Ланкави, Пинанг, Мьянма, Сингапур, Камбоджа, Лаос, Паттайя, Пхукет). Также нужно учитывать специфику отливов и приливов.

## 6 Как меняются динамика спроса и ценовая политика туроператоров по сравнению с прошлым годом?

### Екатерина Ефимова

В целом спрос остается на высоком уровне, цены ведущих операторов сильно не меняются. Общее подорожание составляет примерно 10% по сравнению с прошлым годом.

### Ирина Серганова

Незначительное увеличение цен на пакеты в осенне-зимнем сезоне (6–8%) связано с укреплением позиции местных валют и инфляцией.

### Наргуль Буржуева

Ценовая политика у нас практически не изменилась. Мы изначально добиваемся лучших тарифов от авиакомпаний, отелей и закладываем разумный mark up, благодаря чему имеем конкурентоспособные цены. В этом сезоне в связи с растущей популярностью направления немного выросли цены на отели Сингапура. Однако в целом, если не брать в расчет рост курсов доллара и евро, цены на туры в Азию не сильно изменились по сравнению с прошлым годом.

### Елизавета Бордыкова

Хочется отметить, что спрос на туры в Юго-Восточную Азию остается стабильным, даже с некоторым процентом роста. Цены, конечно, выросли, но совсем незначительно по сравнению с прошлым сезоном.

Тб

## 10 млн туристов для Доминиканы

По словам директора представительства Министерства туризма Доминиканской Республики в России, Украине и странах СНГ **ГАЛИНЫ ЛЫСЕНКО**, за 8 месяцев 2012 года в страну въехало 3,3 млн гостей со всего мира — на 7,25% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Лидеры турпотока — граждане Канады, США и стран Южной Америки. С января по август в Доминикане отдохнули 98 тысяч туристов из РФ, по сравнению с прошлым годом их число увеличилось 31 тысячу человек. Большинство путешественников прибывают в республику через аэропорт Пунта-Каны.

«Важно, что инфраструктура нашей страны постоянно улучшается. Это позволяет гостям не только оценить пляжи Доминиканы, но и познакомиться с ее богатой историей и традициями, наиболее широко представленными в столице — Санто-Доминго. Недавно открытая трасса Corral заметно сокращает время в пути от популярного курортного региона Пунта-Кана до Санто-Доминго. Если раньше путь занимал три с половиной часа, то сейчас время в пути по новой дороге не превышает двух часов», — отмечает Галина Лысенко. Победивший на майских выбо-

рах президент Доминиканы Данило Медина Санчес в одной из своих первых официальных речей заявил, что для стимулирования частных инвестиций в индустрию туризма его правительство откроет новые возможности для финансирования этой отрасли. Главная цель — увеличить за 10 лет въездной турпоток в страну до отметки 10 млн человек в год. Будут строиться новые дороги, гостиницы, снизится налог на добавочную стоимость в туристической индустрии. Компания Carnival Cruise Line строит новый крупный порт на севере страны в Пуэрто-Плате. Таким образом, атлантическое



побережье Доминиканы получит не только новых круизных туристов, но и множество рабочих мест. В начале 2013 года в Москве откроется офис представительства Министерства туризма Доминиканской Республики.

# Новый век — новые технологии

В реалиях современного туристического рынка победителем оказывается тот, кто умеет соблюдать проверенные веками законы гостеприимства и совмещать их с новейшими инструментами коммуникации. Сегодня для работы в турбизнесе уже мало одного умения разместить гостей и обеспечить им интересную программу. Но и владение самыми новыми технологиями само по себе не приносит результатов.

**К**ак выиграть в цифровую эпоху, как совместить старый и новый мир и воспользоваться всеми возможностями новой эры туризма? Ответ знают специалисты Emprise Design. Прогнозы о том, что появление онлайн-технологий означает конец традиционной туристической индустрии, не оправдались. Факты и цифры доказывают, что ставки на этом рынке высоки, как никогда: — Ежегодный оборот индустрии туризма — 6 триллионов долларов, что составляет 9% мирового ВВП. — Более двух миллиардов человек являются регулярными пользователями интернета. Сегодня уже сложно представить себе туриста, незнакомого со всемирной паутиной. — В 62% случаев путешественники пользуются для покупок туристических услуг онлайн-каналами. Лишь в 9% случаев они приходят для этого в офисы турагентств. — Почти половина общего объема интернет-транзакций приходится на бронирование отелей. — Туризм уверенно сохраняет позиции крупнейшего интернет-бизнеса, рост онлайн-продаж в этом сегменте вдвое опережает развитие всего остального веб-рынка. И это только начало онлайн-туристической революции. Вывод очевиден: чтобы преуспеть и опередить конкурентов, нужно усилить свое присутствие в сети. Но это проще сказать, чем сделать. Из тысяч веб-представительств лишь единицы работают по-настоящему эффективно.

Как сделать свою витрину функциональной и посещаемой? Как добиться роста онлайн-продаж? Специалисты Emprise Design уверены: секрет успеха — специализация, доскональное знание специфики обеих отраслей, как туризма, так и современных коммуникаций. Мы знаем оба мира, являемся экспертами турбизнеса и работаем в индустрии гостеприимства более двух десятилетий. Одновременно мы специализируемся на современных коммуникациях и онлайн-технологиях, применяя их исключительно для сферы туризма. Это позволяет нам находить и воплощать в жизнь цифровые решения, которые эффективно работают для туриндустрии в целом и для конкретного предприятия в частности.

Сегодня мы представляем проект, который родился на стыке двух сфер: туризма и современных коммуникаций. Встречайте — Malta2U. Malta2U — это показательный продукт специализации. Функциональная база построена профессиона-

лами, которые применяют онлайн-технологии для туристической индустрии. Весь контент сделан специалистами, работающими на Мальте и знающими это направление от «А» до «Я». Их работа — Мальта, вся Мальта и только Мальта.

Результат: достаточно одного клика на адрес [www.malta2u.com](http://www.malta2u.com) (MICE — [www.mice.malta2u.com](http://www.mice.malta2u.com)), чтобы получить доступ ко всем возможностям уникального курортного региона в самом сердце Средиземного моря. Мальту знают все, но она еще никогда не была так близка и доступна.

В рамках общего проекта работают различные направления. Особое место среди них занимает MICE/Malta2U: весь комплекс услуг по корпоративному туризму на Мальте. Компания, являясь специалистом в сфере MICE и базируясь непосредственно на острове, имеет возможность организовать для своих клиентов мероприятия любого масштаба и по любому сценарию.

Такова философия Emprise Design — профессионализм, опыт, четкий фокус и специализация. Все, что вам нужно — это один клик или один звонок. Мы работаем по принципу одного окна, предоставляя полный комплект услуг: цифровое производство и маркетинг, включая мобильные технологии, работа в соцсетях и поисковая оптимизация, консалтинг и аналитика, формирование бренда и управление его развитием, печатное сопровождение и медиа-микс.

Каждый из сервисов обеспечивает наша команда экспертов: они работают с вашим бизнесом ежедневно. Мы называем это партнерством. Задачи наших клиентов становятся нашими задачами, и мы добиваемся их решения.

В этой сфере есть еще один секрет успеха: рабочие связи. За долгие годы мы установили крепкие партнерские отношения с крупнейшими операторами туристической индустрии и представителями медиа. Нам доверяют, мы не подводим.

Для нас каждый клиент и партнер уникален, вне зависимости от масштабов проекта. Мы работаем с KLM и Air Astana, с министерствами туризма Испании и Хорватии. Нам интересен каждый новый звонок. Потому что решение задачи, которую ставит перед нами клиент, дает возможность совершить очередной технологический прорыв и расширить горизонты туристической индустрии.

  
**EMPRISE**  
DESIGN

*Connecting Beliefs*

**MALTA2U**



**Emprise Design Россия**  
119435, Москва,  
ул. Льва Толстого, д. 19/2  
+7-495-979-99-05  
[hello@emprisedesign.com](mailto:hello@emprisedesign.com)  
[www.emprisedesign.com](http://www.emprisedesign.com)

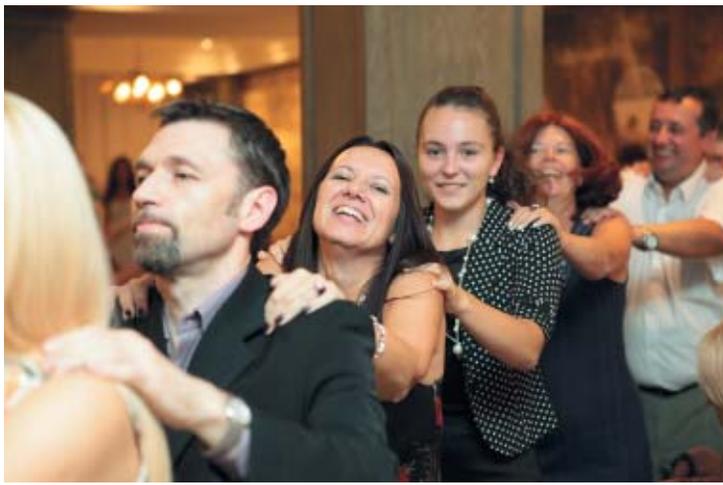


# Десять лет с «ЛА-ТУР»

6 сентября компания «ЛА-ТУР» отметила 10-летний юбилей. За годы успешной работы она стала одной из ведущих туристических компаний Южного федерального округа РФ. Ежегодно свой отдых оператору доверяют десятки тысяч кубанцев.



**И**стория компании началась в 2002 году, когда открылось туристическое агентство «ЛА-ТУР». Основателями семейной фирмы были Александр и Оксана Лазаревы. Поначалу в ней работало всего два сотрудника. Приходилось трудиться по 18 часов в сутки, выполняя любую работу: менеджера по туризму, бухгалтера, курьера, водителя, снабженца. Внимательное отношение к заказчикам и девиз «Для нас нет ничего невозможного!» с каждым годом расширяли круг постоянных клиентов. Постепенно рос штат сотрудников, но качество и сервис от этого не страдали. Развивая те направления, которые плохо были представлены на краснодарском рынке туруслуг, расширяя перечень предложений, компания уверенно шла вперед. Сегодня она успешно работает как турагентство, реализующее туры наиболее достойных и проверенных туроператоров, уполномоченным агентством которых в большинстве случаев является, и одновременно как надежный туроператор, формирующий свой собственный турпродукт и работающий с рядом турагентств по всей России, а также с иностранными партнерами. Для удобства клиентов открыты четыре офиса в Краснодаре, а также офисы в городах Кропоткин и Аксай Ростовской области, действует представительство в Ставрополе. По рейтингу АТОР и издания «Коммерсантъ», по итогам 2011 года компания «ЛА-ТУР» заняла 32 место в списке крупнейших туроператоров России. Кроме того, она была признана лучшим предприятием отрасли в курортно-тури-



стическом комплексе по итогам 2010 и 2011 годов. За плечами «ЛА-ТУР» — множество разнообразных масштабных проектов. Например, несколько лет назад был организован прием команд и делегаций болельщиков футбольных клубов «Бенфика» и «Партизан». Большую роль в работе компании играют сплоченность коллектива вокруг руководителя, заинтересованность в совместном выполнении любой работы, дружба. Коллектив также сплавивает совместный отдых на природе, проведение тимбилдинга, спортивных соревнований.

За последний год услугами оператора воспользовались около 30 тысяч кубанцев. Неудивительно, что с днем рождения компанию «ЛА-ТУР» пришли поздравить более 150 гостей — клиенты, партнеры, представители городской и краевой администрации. Заместитель министра курортов и туризма Краснодарского края Георгий Быков вручил директору компании благодарность от губернатора края и памятные знаки за заслуги в развитии туристического бизнеса. Заместитель директора департамента экономического развития Краснодара Людмила Павлова вручила почетные грамоты от городской администрации пяти сотрудникам компании. Кроме того, поздравить коллектив «ЛА-ТУР» лично приехали руководители крупных московских компаний: Илья Иткин (Рас Group), Оксана Люлинцева (Danko Travel Company), Александр Цанцекиди («Музенидис Трэвел»), Людмила Давыдова («Старый город»), Оксана Булах («Алеан»). Были на юбилее представители большинства туристических компаний Краснодара, Ростова и других городов, а также постоянные клиенты компании. Развлекательная программа, подарки, заслуженные благодарности и роскошный торт — всем этим ознаменовался праздник компании «ЛА-ТУР».

Туристическая компания «ЛА-ТУР» продолжает развиваться и предоставлять качественные туристские услуги жителям и гостям Краснодара и Краснодарского края.



## Поздравления

Генеральный директор компании «Веди Тур Групп» **ИРИНА ФЕДИНА**

«ЛА-ТУР» — одна из тех компаний, партнерством с которой можно гордиться. Грамотный менеджмент, четкое позиционирование на рынке, сильная команда — молодцы ребята. Желаем юбиляру дальнейшего роста, стабильности и финансового благополучия. Мы поддержим!



Генеральный директор компании Danko Travel Company **ОКСАНА ЛЮЛИНЦЕВА**

Вот уже 16 лет Danko работает в турбизнесе, и основная составляющая успешности нашего дела — верные единомышленники и надежные партнеры. К таким компаниям можно смело отнести «ЛА-ТУР» — компанию, с которой мы сотрудничаем уже 6 лет. Творческий, нестандартный подход к работе, оперативное решение всех вопросов и бережное отношение к каждому туристу — все это «ЛА-ТУР». Такому партнеру смело можно доверить свою репутацию и быть уверенным в том, что все, кто воспользовался услугами этой фирмы, останутся довольны. Искренне поздравляем Оксану и Александра Лазаревых и весь замечательный коллектив «ЛА-ТУР» с 10-летием компании. Надеемся, что 20-летие мы тоже встретим вместе как успешные партнеры и единомышленники.



Генеральный директор компании Рас Group **ИЛЬЯ ИТКИН**

Поздравляю с юбилеем наших друзей из компании «ЛА-ТУР». С ними нас связывают многолетние партнерские отношения. Спасибо вам за отличную работу, любовь к туризму, за корректность и профессионализм. Хочу пожелать успехов в работе, отличных финансовых показателей и благодарных туристов!



Директор по продажам компании «Натали Турс» **ОЛЕГ ХИГЕР**

«ЛА-ТУР» — уважаемая компания. Ее руководство и сотрудники обладают высоким профессионализмом, работоспособностью, надежностью. Сила компании определяется количеством постоянных клиентов, уважительным отношением партнеров, местом компании в экономике региона. Желаем дальнейшего поступательного развития, успехов! Такие надежные партнеры, как «ЛА-ТУР», нужны туроператорам и клиентам.



Генеральный директор ЗАО «Русский Экспресс» **ТАРАС КОБИЩАНОВ**

От всей души поздравляю нашего надежного партнера — компанию «ЛА-ТУР» с первым юбилеем. Любому туроператору важно получать от агентства высокий объем продаж и стабильную оплату. Но не менее важно видеть его желание развиваться и совершенствоваться, повышать квалификацию в знании продукта и технологиях. «ЛА-ТУР» демонстрирует стабильный рост, надежность, энергию руководства и профессионализм сотрудников. За это мы его ценим и любим. С днем рождения!



Генеральный директор компании «Туртранс-Вояж» **ДМИТРИЙ ФОМИНЦЕВ**

От души поздравляем нашего партнера «ЛА-ТУР» с юбилеем. Благодарим за десятилетнее сотрудничество, высокий профессионализм и надежность. Мы высоко ценим вашу ответственность в работе с туристами и любовь к нашему общему делу, которая светится яркими улыбками на лицах сотрудников «ЛА-ТУР». Желаем дальнейшего процветания, достигаемых вершин и размаха в делах, успехах и новых побед!



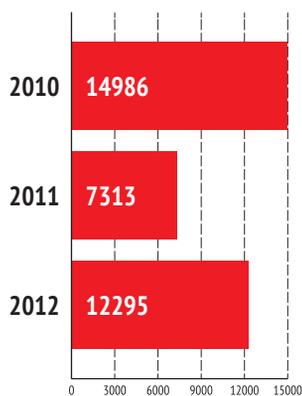


# Перед листопадом

В сентябре в России впервые прошел семинар-workshop с участием туроператоров и авиакомпаний Страны восходящего солнца. Мероприятие организовали Агентство по туризму Японии (JTA), Национальный офис по туризму (JNTO) при поддержке посольства Японии в РФ. В ходе встречи был отмечен важный факт – объем турпотока из России в Японию практически достиг уровня докризисного 2010 года.

## ДИАГРАММА

**ЧИСЛО ПРИБЫТИЙ  
РОССИЯН В ЯПОНИЮ  
ЗА ПЕРВЫЕ ПОЛУГОДИЯ  
2010–2012 ГОДОВ**



Источник: JNTO

Участников встречи приветствовал министр-советник посольства Японии Миягава Манабу. Он отметил, что на правительственном уровне делается все возможное для развития взаимовыгодных отношений в сфере туризма. Подробный анализ японского туррынка и перспектив его развития сделал куратор российского направления лондонского офиса JNTO Валентин Шестак. По его данным, показатели текущего года почти вплотную приблизились к результатам благополучного 2010 года. За период с января по июль Японию посетили 26,3 тысячи россиян против 28,9 тысячи человек двумя годами ранее. Таким образом, есть основания говорить о восстановлении рынка, направление продолжает оставаться притягательным и популярным для многих путешественников, растет число запросов россиян по Японии в поисковой системе Google. Развитие пассажирских транспортных связей докладчик охарактеризовал как «прорыв», особенно на Дальнем Востоке, где при наличии конкуренции тарифы на перелеты начинаются от 9 тысяч рублей. Авиа-

компании «Аэрофлот» и S7 выполняют в Японию по 4 рейса в неделю из Владивостока и Хабаровска. Из Южно-Сахалинска «Аэрофлот» выполняет 2 рейса в неделю. Выполнялись чартеры «Трансаэро» из Санкт-Петербурга в Токио и даже по маршруту Москва – Хиросима. Хорошим спросом пользуются перелеты рейсами «Эмирейтс» через Дубай. С мая 2012 года Japan Airlines существенно повысила качество обслуживания пассажиров, поставив на рейсы Москва – Токио новые лайнеры Boeing-787 Dreamliner. Эти самолеты отличаются пониженным уровнем шума, устойчивостью к турбулентности, просторным салоном, инновационным светодиодным освещением и большими иллюминаторами. Рейсы выполняются 3 раза в неделю по понедельникам, четвергам и субботам. Туристов, которые хотят полюбоваться красными осенними кленами или встретить в Японии Новый год, наверняка заинтересует программа двойных перелетов JAL «Москва – Токио плюс 33 города Японии» со значительными скидками. Предложение действует с 1 ноября по 30 декабря. В низкий сезон, со 2 января по 21

«Осень – красивейшая пора в Японии, а красные листья кленов – момидзи – такой же символ страны, как и гора Фудзи. Ветви кленов парка Гинкакудзи в Киото.

## СХЕМА ЛИНИЙ «СИНКАНСЭН»



марта, стоимость перелета Москва – Токио со всеми налогами и сборами начинается от 644 евро.

Одна из тенденций рынка – рост популярности образовательных туров. Работают курсы по изучению японского языка для россиян продолжительностью от недели до месяца. Растет интерес к различным уголкам страны.

Некоторые префектуры, например, Тоттори и Симанэ, открыли свои представительства во Владивостоке. Пользуются спросом событийные поездки. Так, на Токийский марафон из России отправилась целая группа туристов. Популярен активный отдых – хорошо бронируются лыжные туры на Хоккайдо, курорты которые славятся особым качеством снега. А восхождение на Фудзи предлагают все туроператоры. «Первичных» туристов из Центральной России по-прежнему привлекает так называемый золотой маршрут Токио – Хаконэ – Киото – Осака. Появилась серия новых круизных программ вокруг Японии в апреле – июле 2013 года, предлагаемых компанией «Бриз Лайн». Большинство круизов начинаются и заканчиваются в Токио. Предусмотрены специальные экскурсии в древний и наиболее интересные города – Нара и Киото, расположенные вдали от побережья. Среди факторов, негативно влияющих на развитие туризма, Валентин Шестак отметил пока еще слабую подготовку специалистов по продаже туров в Японию, что тормозит работу агентств. Некоторые туроператоры взяли паузу, пассивно ожидая восстановления спроса. Мнение о том, что получить японскую визу сложно, ошибочно и безосновательно. От заявителя требуется минимум документов – паспорт, анкета, фото, броня авиаперелета, справка с места работы. Банковские справки обычно не нужны. Выдача транзитного 3-дневного разрешения на выход (shore pass), практиковавшаяся несколько лет назад, японскими властями сегодня не поощряется.

Тб



«Япония – это страна-легенда, балансирующая на тонкой нити между мифом и реальностью»

## ВАЛЕНТИН ШЕСТАК

Куратор по России JNTO

## Электричка по-японски

Путешествие на поездах-пулях «Синкансэн» заслуживает особого внимания. Многие японцы работают в десятках, а то и в сотнях километров от дома. Каждый день они ездят на работу и домой и, по сути, живут в поездах. Возможно, настоящая Япония, находится именно здесь, в электричке, которая мчится по почти непрерывающемуся городу.

Транспортная система JR доведена до совершенства. Страна покрыта густой сетью железных дорог. На путь в 650 км от Йокогамы до Киото, почти как от Москвы до Питера, потребуется 2,5 часа. «Синкансэны» бывают трех видов – «Кодама», «Хикари»



и «Нодзоми». Последний – самый современный и дорогой, «Кодама» же тормозит у каждого столба. В электричке есть все для комфортной жизни: туалеты с электроникой, герметичные курительные комнаты (через вагон), комнаты матери и ребенка, бары, автоматы

с водой. Стюард, как в самолете, предлагает закуски, чай, кофе и алкоголь, а вокзалы напоминают аэропорты со множеством магазинов. Можно взять проездной билет Japan Rail Pass на одну, две или три недели и ездить сколько угодно. Желательно перед каж-

дым рейсом получить на вокзале номер вагона и место. Часто при этом дают бизнес-класс. Несмотря на высокие скорости, «Синкансэн» зарекомендовал себя исключительно надежным видом транспорта. Высокая и пунктуальность скоростных поездов – среднее ежегодное опоздание составляет менее минуты. Интервал движения в утренние и вечерние часы пик составляет 5–6 минут. Сегодня «Синкансэн» считается оптимальным способом путешествия по Японии. В билетах указывается номер выхода на посадку. Точное место остановки вагона обозначено на платформе – ведь стоянка длится ровно 29 секунд.

# УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И УЧИТЬСЯ

Кто предупрежден — тот вооружен. Этот принцип очень хорошо работает в нашем бизнесе. Знание того, что будет продаваться в предстоящем зимнем сезоне, дает агенту фору перед конкурентами в борьбе за клиента. И донести до агента эту информацию — наша основная задача.



**МАКСИМ  
РАДИОНОВСКИЙ**

Генеральный директор компании «Бриз Лайн»

**Д**ля того, чтобы ее решить, мы проводим большое количество разных мероприятий во многих городах России и СНГ, организуем выездные семинары в других странах. Несколько раз в год мы печатаем каталоги, которые охватывают практически все наши продукты. При выпуске на рынок какого-то особенного продукта, мы обычно издаем отдельный каталог, посвященный именно этому продукту, проводим цикл обучающих семинаров. Например, в сезоне весна-лето 2013 таким продуктом, кстати, абсолютно уникальным, не имеющим аналогов на круизном рынке, стала совместная программа Princess Cruises и Breeze Line — «Вся Япония в круизах».

Расскажу обо всей системе по порядку — думаю, это будет очень полезно для тех, кто еще не в курсе дел и хочет начать свое обучение правильно.

Начну с обучения в прямом смысле слова. Раз в год мы проводим в Москве цикл обучающих семинаров. Отдельно для москвичей (им проще добраться к нам, для них мы делаем комфортную программу — 5 семинаров по 3 часа каждый один раз в неделю) и отдельно для представителей региональных агентств, не только из России, но и из стран СНГ и Балтии (для них мы делаем интенсив на 2 полных дня обучения). Записаться на эти семинары можно у нас в офисе или по обычным каналам связи с начала декабря. Тот, кто проходит это обучение и успешно сдает аттестацию после семинара, получает от нас повышенную комиссию на основные продукты. Это дает возможность аттестованным агентам работать у себя в регионе не только с частными лицами, но и с другими начинающими турфирмами.

Весной перед летним сезоном и осенью перед зимним сезоном мы проводим цикл семинаров в разных городах, так как не все могут добраться до Москвы, чтобы получить свой каталог на выставке, не говоря уже о том, чтобы чему-то научиться.

Кроме обучения, еще одним немаловажным фактором для успешной работы агентов является возможность увидеть своими глазами настоящий круизный лайнер. В отличие от рекламных туров наземных операторов, где надо лететь за границу, чтобы увидеть те отели, которые придется продавать туристам, круизные лайнеры иногда сами заходят в наши порты. Наши агенты имеют возможность

посетить корабли, ознакомиться с их инфраструктурой и пообедать на борту в таких городах, как Санкт-Петербург, Одесса, Владивосток.

Мы также проводим ознакомительные круизы для тех агентов, которые активно с нами работают. Эти круизы тоже очень выгодно отличаются от рекламных туров, проводимых наземными операторами. Я сам принимал участие во многих «рекламниках» и помню вереницу отелей, к концу тура сливающихся в одну бесконечную череду, в которой невозможно уже отличить одну гостиницу от другой. Ознакомительный круиз нужен только для того, чтобы человек наслаждался всеми возможностями круизного лайнера и понял, что круиз — это замечательный процесс, принимающий тебя с момента первого шага на борт и уже не отпускающий до самого последнего дня путешествия.

Этой осенью мы провели два таких круиза. Первый — от Владивостока до Пекина, с 3 по 9 октября, для агентов Дальнего Востока. Второй — от Афин до Венеции, с 9 по 15 октября, для тех, кто находится ближе к Европе. Для таких мероприятий очень важно личное общение представителей туристических агентств с топ-менеджерами оператора. Личное знакомство часто помогает решить многие вопросы заранее, чтобы в дальнейшем избежать «пробуксовок» в работе во время высокого сезона.

Еще один важный фактор в наш век информационных технологий — доступность информации в интернете. У нас достаточно информативный веб-ресурс, дающий возможность агентам не только выбирать себе круизы у нас на сайте, но и получить на свой сайт всю линейку наших круизов. Личный кабинет для зарегистрированных агентов позволяет видеть наличие мест в режиме онлайн, бронировать круизы как из наших блоков, так и те, которые находятся в свободной продаже.

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ АГЕНТСТВ

- 1 Участие в обучающих семинарах в Москве
- 2 Участие в обучающих семинарах в регионах РФ
- 3 Посещение круизных лайнеров во время их стоянок в российских портах
- 4 Участие в ознакомительных круизах
- 5 Работа с веб-сайтом «Бриз Лайна»



# РУССКИЕ ГРУППЫ В НОВОГОДНИХ КРУИЗАХ ПО АВСТРАЛИИ, ЮЖНОЙ АМЕРИКЕ И КАРИБАМ с нашим представителем на борту



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ  
PRINCESS CRUISES И CUNARD LINE  
В РОССИИ И СНГ

# КРУИЗЫ ОТ БРИЗА

7 ИЗ 10 ЛЮБИТЕЛЕЙ КРУИЗОВ  
В РОССИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ  
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ С НАМИ



ЛАЙНЕР STAR PRINCESS 5\* LUX

## Вокруг Южной Америки 14 дней

22 ДЕКАБРЯ 2012 и 04 ЯНВАРЯ 2013 – НОВОГОДНИЕ КРУИЗЫ  
РУССКИЕ ГРУППЫ + НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

от 1299 \$  
42.999 руб.

САН-ЛОРЕНСЬО (ЧИЛИ) – ПУЭРТО-МОНТ (ЧИЛИ) – ПУНТА-АРЕНАС (ЧИЛИ) –  
ОГНЕННАЯ ЗЕМЛЯ (АРГЕНТИНА) – ФОКЛЕНДСКИЕ О-ВА –  
ПУЭРТО-МАДРИН (АРГЕНТИНА) – МОНТЕВИДЕО (УРУГУАЙ) –  
БУЭНОС-АЙРЕС (АРГЕНТИНА)



ЛАЙНЕР DIAMOND PRINCESS 5\* LUX

## Австралия и Новая Зеландия 15 дней

28 ДЕКАБРЯ – НОВОГОДНИЙ КРУИЗ  
РУССКАЯ ГРУППА + НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

от 1299 \$  
42.999 руб.

СИДНИЙ (АВСТРАЛИЯ) – Д. ТАСМАНИЯ – МЕЛЬБУРН (АВСТРАЛИЯ) – НАШ ПАРК ОФОРДОВ –  
ДАНИДИН (НОВ. ЗЕЛАНДИЯ) – КРАЙСТЧЕРЧ – ПИКТОН – ВЕЛЛИНГТОН – ТАУРАНГА – СКЛЕНД (НОВ. ЗЕЛАНДИЯ)



ЛАЙНЕРЫ PRINCESS CRUISES 5\* LUX

## Карибы, Мексика и Панамский канал 8/11 дней

С ОКТЯБРЯ 2012 ПО АПРЕЛЬ 2013  
27, 29 и 30 ДЕКАБРЯ 2012 – НОВОГОДНИЕ КРУИЗЫ

от 799 \$  
26.999 руб.

ФТ. ЛАУДЕРДЕЙЛ (ФЛОРИДА, США) – Д. АРУСА – КАРТАХЕНА (КОЛУМБИЯ) – ПАНАМСКИЙ КАНАЛ –  
КОЛОН (ПАНАМА) – ЛИМОН (КОСТА-РИКА) – Д. БОЛЬШОЙ КАЙМАН – ФТ. ЛАУДЕРДЕЙЛ (ФЛОРИДА, США)



ЛАЙНЕРЫ PRINCESS CRUISES 5\* LUX

## Азиатские Жемчужины 17 дней

01, 13 и 27 АПРЕЛЯ  
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

от 1399 \$  
45.999 руб.

ПЕКИН (КИТАЙ) – ПУСАН (Ю. КОРЕЯ) – НАГАСАКИ (ЯПОНИЯ) – ШАНХАЙ (КИТАЙ) –  
ГОНКОНГ – НЬЯ-НАНГ (ВЬЕТНАМ) – ХОШИМИН (ВЬЕТНАМ) – СИНГАПУР – БАНКОК



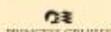
ЛАЙНЕР QUEEN MARY 2 (5)\* LUX

## Сингапур, Индия, Дубай 9/13 дн.

28 ЯНВАРЯ, 09 ФЕВРАЛЯ, 19 и 27 МАРТА 2013  
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

от 1788 \$  
58.999 руб.

ДУБАЙ (ОАЭ) – АБУ-ДАБИ (ОАЭ) – ИНДИЯ – КОЛОМБО (ШРИ-ЛАНКА) –  
Д. ЛАНКАВИ (МАЛАЙЗИЯ) – КВАЛА-ЛУМПУР (МАЛАЙЗИЯ) – СИНГАПУР



ЛАЙНЕР DIAMOND PRINCESS 5\* LUX

## Майские в Японии 8/10/13 дней

27 АПРЕЛЯ, 03 и 06 МАЯ 2013 – РУССКИЕ ГРУППЫ +  
ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

от 1299 \$  
42.999 руб.

ТОКИО (ЯПОНИЯ) – КИОТО – ОСАКА – ЦВЕТЕНИЕ САКУРЫ –  
ФЕСТИВАЛИ – САМУРАИ И ГЕЙШИ



ЦЕНЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ СДАЧИ В ПЕЧАТЬ

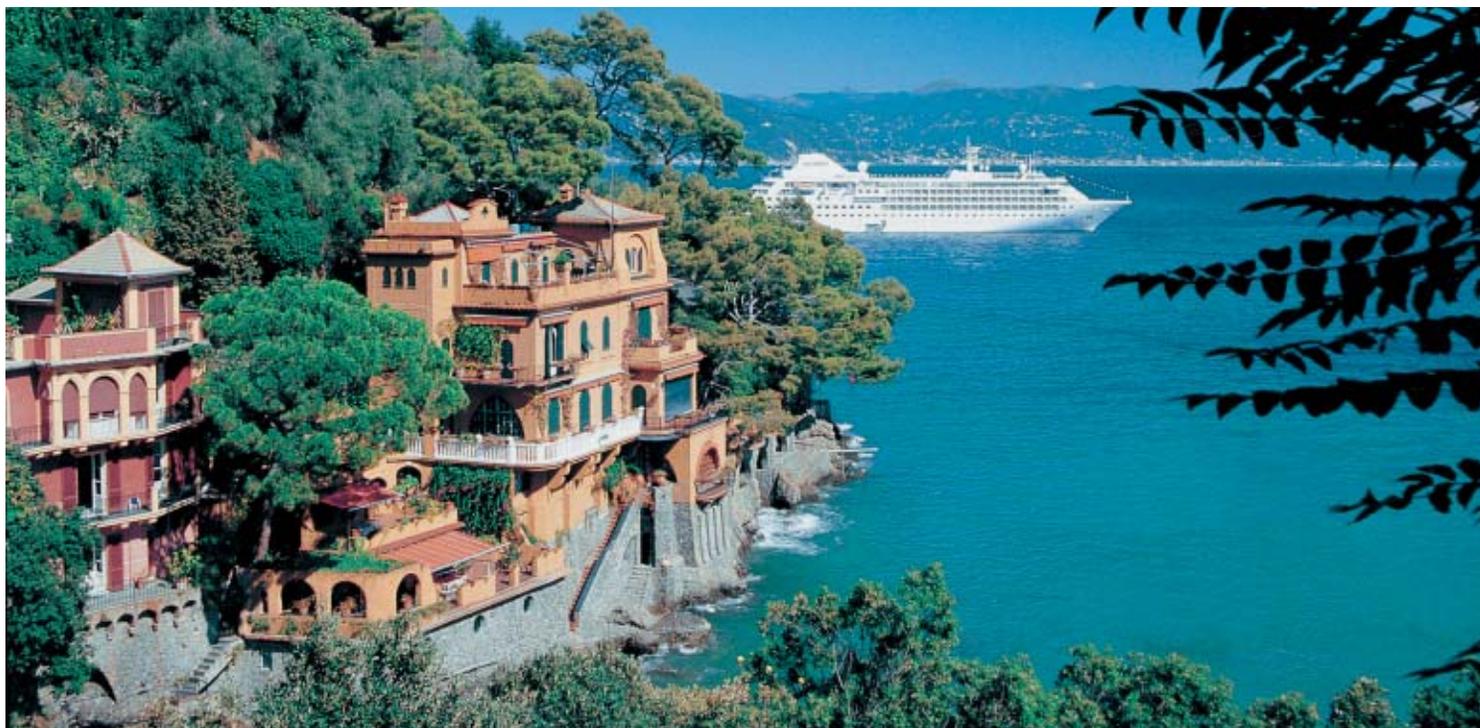


РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ГРУППЫ | ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ | ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

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



КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КРУИЗНЫХ КОМПАНИЙ



**ПОДГОТОВИЛИ**  
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ,  
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

## Новый поход «Рюрика»

В Великий Новгород прибыл построенный на Волге новый круизный колесный теплоход

Глава региона Сергей Митин сообщил, что еще во время своего визита в Нижний Новгород заинтересовался судном, способным ходить по мелководным водоемам, — именно к таким как раз и относятся Волхов и Ильмень. Благодаря небольшой осадке — всего в 60 см — теплоход типа «Сура» способен двигаться со скоростью около 16 км в час и вполне годится для выполнения круизов в окрестностях Великого Новгорода. Судно приобретено за 80 млн рублей и должно стать стимулом для развития водного туризма в регионе. «Уверен, что уже в следующем сезоне речные круизы по нашим водоемам, столь популярные в других регионах России, станут доступны гостям и жителям Новгородской области, — заявил Сергей Митин. — Пока нет оператора, который бы сумел раскрутить этот проект, но с появлением теплохода все пойдет быстрее». На берегах Волхова судно получило новое имя — теперь теплоход называется «Рюрик», его первый рейс в Новгородской области уже состоялся в рамках празднования 1150-летия российской государственности, которое прошло в сентябре.

»» «Сура» является первым круизным теплоходом, построенным в современной России: он был спущен на воду 1 ноября 2010 года, а первый рейс совершил 11 мая 2012 года. Колесный теплоход рассчитан на 40 пассажиров и 11 членов экипажа.

## Мореплаватели года

Экипаж Costa Concordia получил премию за смелость

Катастрофа лайнера Costa Concordia в январе 2012 года вызвала настоящую информационную бурю в мировых СМИ. Все внимание журналистов было приковано к действиям капитана лайнера, но ничего не было сказано о профессионализме членов экипажа, проявленном при эвакуации пассажиров. Британские эксперты оценили их мужество — члены команды Costa Concordia удостоились престижной премии «Мореплаватель года», учрежденной крупнейшим международным ежедневным изданием — газетой Lloyd's List — за «настоящий образец смелости и профессионализма».

## Нечасто такое бывает

На Корфу одновременно зашли три круизных лайнера Silversea Cruises

Впервые за всю 18-летнюю историю компании Silversea Cruises три роскошных круизных лайнера — Silver Cloud, Silver Wind и Silver Spirit —

### «« Лайнер Silver Cloud в водах Средиземного моря

зашли в один порт в один и тот же день. Это произошло 27 сентября на острове Корфу. Корфу (Керкира) — второй по величине из Ионических островов, земля, овеянная легендами. Вероятно, именно здесь совершил последнюю остановку Одиссей, возвращаясь из своего легендарного путешествия к себе на родину в Итаку. Для Silversea Корфу всегда будет иметь особое значение, поскольку порт острова стал свидетелем важнейших событий в истории компании. Лайнеры Silver Wind и Silver Spirit выполняют круизы по греческим островам продолжительностью 7 дней. Оба маршрута предусматривают заходы в порты Хорватии и Италии. Silver Wind заходит еще и в Черногорию. Silver Cloud бороздит морские просторы Средиземноморья, выполняя 12-дневные круизы из Венеции в Барселону.

## Круизная индустрия на подъеме

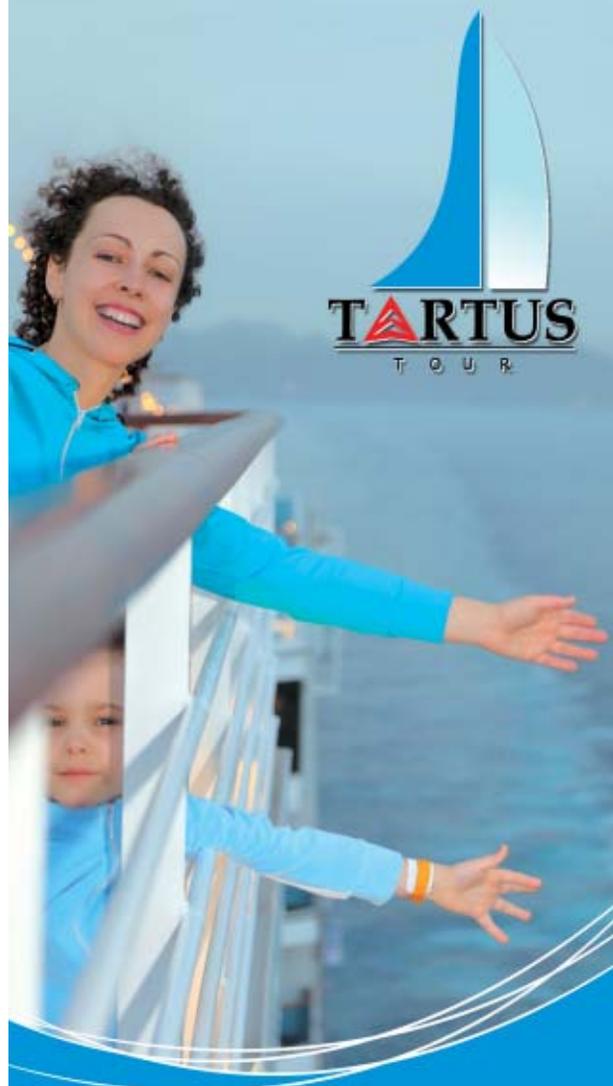
В этом году вклад круизных компаний в экономику США составил около \$19 млрд

Согласно данным ассоциации Cruise Lines International Association, объединяющей 26 компаний-судовладельцев, мировой круизный рынок продолжает уверенно наращивать обороты. Круизная индустрия потратила примерно \$16,5 млрд на содержание 350 тысяч рабочих мест в Америке. После сильного падения в 2009 году круизный рынок Северной Америки продолжает развиваться ускоренными темпами, вновь играя доминирующую (60%) роль в мировой круизной индустрии. Американские агентства, продающие круизы, также полны оптимизма. Согласно июльскому опросу, более 50% из 300 опрошенных агентств отметили, что уже продали на тот момент больше круизов, чем за аналогичный период 2011 года. Еще 64% опрошенных агентств абсолютно уверены, что продадут за 2012 год намного больше круизов, чем в прошлом году.

### ЛАЙНЕРЫ, СПУЩЕННЫЕ НА ВОДУ В 2012 ГОДУ

| ЛАЙНЕР          | КОМПАНИЯ              | КЛАСС    | ХАРАКТЕРИСТИКИ   |
|-----------------|-----------------------|----------|--|
| MSC Divina      | MSC Cruises           | стандарт | Длина: 333 м Ширина: 38 м<br>Пассажиры: 4345 чел.<br>Спуск на воду: 25 мая   |
| Costa Fascinosa | Costa Cruises         | стандарт | Длина: 290 метров Ширина: 35 метров<br>Пассажиры: 3012 чел. Экипаж: 1110 чел.<br>Пассажирские палубы: 12<br>Спуск на воду: 5 мая |
| Carnival Breeze | Carnival Cruise Lines | стандарт | Длина: 306 м Ширина: 37,2 м<br>Пассажиры: 3690 чел. Экипаж: 1386 чел.<br>Пассажирские палубы: 14<br>Спуск на воду: 3 июня        |
| Riviera         | Oceania Cruises       | премиум  | Длина: 239 м Ширина: 32 м<br>Пассажиры: 1250 чел. Экипаж: 800 чел.<br>Пассажирские палубы: 11<br>Спуск на воду: 16 июля          |

# КРУИЗЫ ПО РЕКАМ И МОРЯМ ОТ ТУРОПЕРАТОРА



Круизы сезона 2012-2013  
с русскими группами

Круизы на **НОВЫЙ ГОД**  
реки Рейн, Дунай, Рона, Меконг  
Теплоходы зафрахтованны  
для российских туристов

[www.tartustour.ru](http://www.tartustour.ru)

Россия, Москва  
2-я Тверская-Ямская 18,  
м. Маяковская, офис 201  
тел.: +7(499)251-19-83/93  
+7(495)545-46-51  
e-mail: [cruise@tartustour.ru](mailto:cruise@tartustour.ru)

# Компания «Мама-тур»,

»» Туроператор по детскому туризму «Мама-тур» работает на туристическом рынке более 10 лет и занимается организацией детского и семейного отдыха. Мы предлагаем автобусные экскурсии по России и за границей, однодневные и многодневные экскурсии для школьников по Золотому кольцу и на различные предприятия, корпоративные выезды с экскурсионной и развлекательной программой, детский и молодежный летний отдых.



## Понедельник

Первый день недели начинается с поджидающего под дверью сонного туриста, который отчаянно хочет уехать на Валдай.

— Заходите-заходите, давно нас ждете?

— Да нет, часов с шести утра, наверное.

Пауза, недоуменный взгляд.

— Это вы так сильно на Валдай захотели?

Валдай, Байкал, Иссyk-Куль — эти направления особенно актуальны для туристов летом. Когда за окном печет жаркое московское солнце, люди стремятся уехать поближе к природе и прохладе. Поэтому летом лучше всего продаются туры на озера и реки, экскурсии выходного дня по Золотому кольцу и, конечно же, путевки в детские и молодежные лагеря на море.

Постепенно офис просыпается, со всех сторон раздаются телефонные звонки: «Алло, туроператор «Мама-тур»? Факс выплевывает очередные подтверждения

бронирования, принтер работает, не щадя своих сил. Рабочий день начинается.

— Кто поедет покупать железнодорожные билеты? Документы детей проверили? А доверенности от родителей? — директор фирмы Людмила Васильевна буквально носится по офису, раздавая распоряжения.

Через несколько дней нужно отправить целую группу детей в лагерь «Маяк» на Черном море. В компании не стихает работа: подбирается состав профессиональных вожатых, аниматоров и медицинских работников, оформляются страховые полисы и путевки.

Кроме детей на море активно едут и студенты. Приходят большими шумными компаниями и просят отправить «куда-нибудь, где весело».

— А на Казантип хотите?

— Конечно, хотим! Там же дискотеки, бары и все 24 часа работает! Это же Ка-зан-тип!

Девушки-менеджеры рекомендуют остановиться в МЦО «Звездный берег», где все «проверено на себе».

Ребята соглашаются.

# Москва



*Вторник*

— А наша фирма в этом году во «Всемирных сказочных играх» в Кирове участвовать будет?

— Конечно, будет! Наш дизайнер уже и костюм шьет. Поедет Чучело-Мяучело со своими глазами покорять сказочную Олимпиаду. Вот займем мы там первое место...

— Пошли уже, обед закончился. Смотри, туристы ждут. Чучело-Мяучело — черный мультяшный кот — уже давно стал символом и оберегом фирмы. На ежегодное главное событие в Киров съезжаются сказочные герои со всего мира, туристы покупают зрительские путевки, а все зарегистрированные сказочные существа принимают участие в соревнованиях, как на настоящих Олимпийских играх. После одного из совещаний на эти игры от нас решено было отправить любимое всеми Чучело-Мяучело.

Надо отметить, что наша фирма вообще любит разные мероприятия. Кроме основного туристического бизнеса мы часто принимаем участие в благотворительных акциях в детских домах и хосписах, оказываем спонсорскую поддержку российским и международным фестивалям, сами организуем мероприятия.

В этом году туроператор «Мама-тур» выступал социальным спонсором всероссийского конкурса «Лучший учитель года 2012», подарив каждому победителю сертификат на бесплатные экскурсии. Ежегодно мы помогаем организовывать детские фестивали в Венгрии (Международный фестиваль искусств им. Имре Кальмана в городе Шиофок), Франции (Международный фестиваль детского творчества «Хрустальная пирамида»), Италии (Международный музыкальный детский фестиваль Viva Italia), Болгарии, Польше. Также сотрудничаем с детскими творческими коллективами, организуем площадки для выступлений, международные турне и гала-концерты.

Для спортсменов мы организуем летние спортивные сборы или профильные лагеря. Откроем этого года стал конно-спортивный лагерь, по популярности продаж превзошедший даже лагерь на море. Ребята от 7 до 17 лет весь день проводят с лошадьми, учатся кататься на них и оттачивают свое мастерство.

*Среда*

— Алло? Здравствуйте, я в вашу турфирму позвонила, потому что мне название понравилось. Прямо сразу располагает к себе, тем более я сама мама из родительского комитета и нам нужна помощь в организации школьных каникул. Куда посоветуете с детьми поехать?

Подобные звонки поступают нам несколько раз в день и это не удивительно. Одним из наших главных направлений является организация детского и семейного отдыха, включая школьные каникулы. Полные автобусы школьников мы отправляем на экскурсии на производство. Особой популярностью пользуется Московский агрокомбинат, где дети на несколько часов погружаются в волшебства школы Ховардс и вместе с профессором Стебель выращивают разные растения собственными руками и волшебными палочками. Нравятся экскурсии по Москве или по ближайшим к столице городам. Ребятам из начальной школы заказывают стилизованные экскурсии «Пир у Гадюки Васильевны», «В гостях у домовенка Кузи», «К Бабе-Яге на пироги» и т.д. Школьники постарше с удовольствием ездят на несколько дней в Санкт-Петербург, Казань или Калининград.

Много школьников приезжают и к нам в Москву. Для них мы организуем прием, показываем все самые интересные места в столице, оказываем помощь в организации свободного времени — заказываем билеты в театры, цирки и аквапарки.

Некоторые родители, съездив со своими чадами в поездки, просят нас организовать корпоративные выезды для их компаний. Мы с удовольствием помогаем, стараясь сделать отдых для взрослых интересным. Это и веревочные курсы на сплочение коллектива, и корпоративные поездки на празднование Дня огурца или застолье в городе Калязин «Вересковый мед». Главное — и дети, и родители спокойны — ведь за ними ухаживает «Мама».

**Tourbus.ru**



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

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

>>>

## Четверг

— Кто-нибудь говорит по-болгарски?  
 — Так вроде болгары говорят по-русски, нет?  
 — Говорить — говорят, но у них все наоборот — да — это нет, нет — это да.

Несмотря на лингвистические споры, болгарские партнеры одни из самых любимых в нашей фирме. Каждый год летом мы отправляем сотни туристов на Золотые пески и в Созопл, зимой — в Банско, Боровец, Пампорово.

Болгария — страна с удивительно приятным для русского человека климатом. Летом можно искупаться в море, наесться на весь год фруктов и вернуться домой с шоколадным загаром. Зимой — покататься на горнолыжных склонах или отметить Рождество. Гостеприимство вообще является древним болгарским обычаем, а на Рождество оно проявляется особенно ярко. В канун Рождества вся болгарская семья собирается за одним столом, чтобы съесть банницу — слоеный пирог с брынзой и разными сюрпризами: монетками, листочками с пожеланиями удачи, кизилковыми веточками. В прошлом году одному из наших менеджеров в подарок от болгарских партнеров в баннице достался гвоздь. Выяснить значение подобного подарка до сих пор не удалось.

## Пятница

Утро пятницы обычно у всех начинается с планирования выходных: кто будет работать, а кому выпадет счастливая возможность отдохнуть. Счастливая — потому что работы на выходные действительно много: отправить или принять группы туристов, а если эти

туристы вдобавок и иностранцы — это означает еще больше дел.

Иностранные гости — отдельная песня. Европейский менталитет накладывает особый отпечаток на человека, и он сразу начинает теряться в суровой России. Поэтому его нужно встретить, посадить в автобус, привести в гостиницу, найти переводчика и только после этого отправить наслаждаться нашими красотами. Главное, чтобы не произошло столкновение культур, когда ты делаешь определенное действие, которое считается неприличным в других странах.

К примеру, общеизвестный жест с вытянутым средним пальцем руки, стал известен благодаря американским фильмам, но для французов русский «кукиш» обозначает тот же самый жест с вытянутым средним пальцем. Японцы или тайцы воспринимают этот жест как предложение сексуальных услуг. Поэтому, общаясь с туристами со всего света, приходится быть осторожными. К концу дня в офис робко стучатся, на пороге появляется смущенная молодая пара.

— Мы в медовый месяц собираемся. Нам бы романтический тур.

— Раз в медовый месяц, давайте вас в Париж отправим? На земле нет более романтического города.

Пара счастливо переглядывается и берется за руки. Все-таки это прекрасно, когда твоя профессия дарит людям не только новые впечатления и удовольствие, но и помогает построить любовь.

Тб

**ДНЕВНИК ВЕЛИ ДИРЕКТОР ТУРОПЕРАТОРА  
 «МАМА-ТУР» ЛЮДМИЛА КУСКОВА  
 И СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ**

**ПОДГОТОВИЛА АННА ЮРЬЕВА**

ж у р н а л  
**Турбизнес**  
 Travel Trade Russia

**продолжает подписку на 2013 год**



**Стоимость подписки**  
 (16 номеров - 16 выпусков), включая НДС 18% - 4153,60 руб.

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

**Дополнительная информация:**  
 Отдел распространения ИД «Турбизнес», тел. (495) 723-72-72,  
 e-mail: l.tarasyuk@tourbus.ru

## ✂ Подписной купон

Фирма \_\_\_\_\_  
 Профиль деятельности \_\_\_\_\_  
 ФИО и должность получателя \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Индекс \_\_\_\_\_ Факт.адрес \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Тел./факс \_\_\_\_\_  
 e-mail \_\_\_\_\_  
 www \_\_\_\_\_  
 ИНН \_\_\_\_\_  
 КПП \_\_\_\_\_

**Наши реквизиты:**  
 ООО ИД «Турбизнес», ИНН 7743553760, КПП 774301001, ОАО МКБ «Замосворецкий»  
 Г. Москва, БИК 044583636, р/с 40702810100000003981, к/с 30101810400000000636



# Между небом и землей

В декабре 2010 года артисты цирка Никулина, воздушные гимнасты на полотнах Юлия и Александр Волковы во время репетиции упали на манеж и в тяжелейшем состоянии были доставлены в Институт Склифосовского. Несмотря на травмы, полученные при падении, всего через полгода года они приступили к репетициям и снова выступают на манеже. Каждый раз зал награждает их восторженными аплодисментами. И как не поразиться такой силе воли и преданности цирковому искусству.

подготовил АЛЕКСАНДР СЛАВУЦКИЙ

**Я знаю, что до того, как с вами произошло несчастье, вы успели побывать во многих странах. И, как я вижу по фотографиям, вы были даже в Стоунхендже. Как вы там оказались?**

**Юлия** Мы были на гастролях в Великобритании. Объездили вдоль и поперек Англию, Уэльс и Шотландию. И, конечно, не могли не посетить такое чудо света, как Стоунхендж. Эта поездка доставила нам огромное удовольствие. Оказавшись там, мы ощутили дух мистики, как околдованные смотрели на эти камни, не понимая, как же это могло быть создано человеческими руками. А может быть, вовсе и не человеческими? Подобные места нас просто завораживают.

**Что еще в этой поездке запомнилось?**

**Александр** Нам очень понравилась Шотландия. Это необыкновенно красивая страна, с огромным количеством различных достопримечательностей, замков. С дочкой мы очень много гуляли. Особенно почему-то ее поразило побережье. Правда, она жалела, что не посетила замок Гарри Поттера, ей очень хотелось туда попасть, но у нас не было времени.

**Вы всегда берете с собой дочку?**

**Юлия** Сейчас при возможности даже на гастрольные поездки ее с собой вывозим. А отдыхать всегда стараемся вместе. Когда она была маленькой, из-за постоянных гастролей она была обделена нашей заботой и вниманием. Так что теперь мы стремимся наверстать упущенное.

**Какие еще места и страны запомнились вам особенно?**

**Юлия** Мы счастливы, что нам довелось видеть такие чудеса света, как Акрополь в Греции, пирамиды в Египте, Эфес в Турции.

**Александр** Карибские острова.

**Юлия** Да, это уже работа другой стихии, природной. Я же говорила о памятниках, связанных с историей человечества. Например, развалины греческих храмов и памятники Рима. Сейчас я произнесла название Вечного города и сразу вспомнились музеи Ватикана. Богатейшая сокровищница мирового искусства. Сикстинская капелла, наверное, одно из самых ярких впечатлений в моей жизни. У меня мурашки по коже пробегают, когда вспоминаю это место. Так что, это просто здорово, что наша работа, которая доставляет нам удовольствие, еще дает возможность знакомиться с историческими местами и памятниками. >>>



**Сейчас вы еще не полностью восстановились после травмы. Когда выздоровеете, будете путешествовать не только по работе, но и для себя?**

**Юлия** Я думаю, что да. Вот будет у нас отпуск, обязательно слетаем куда-нибудь отдохнуть.

**Насколько я понимаю, вы не из тех туристов, которые днями напролет загорают в шезлонгах на пляже. Вы предпочитаете посещать музеи и знакомиться с достопримечательностями?**

**Александр** Мы любим и то, и другое. Конечно, если приедем на море, то, позагорав и покупавшись несколько первых дней, затем начинаем знакомиться с достопримечательностями.

**Юлия** Да-да, несколько дней покупаться, а потом — на экскурсии.

**Какие страны вам интересны в плане туризма, куда больше всего тянет?**

**Юлия** Вот сейчас мне бы очень хотелось в Индонезию, на Бали и в какие-нибудь другие страны Индокитая. Даже не знаю почему, но меня тянет именно туда. Там и природная экзотика, и древняя история. В тех краях мы никогда не были, может быть, в том-то и дело, что хочется посмотреть что-то новое. Надеюсь, что я уговорю мужа, и в ближайший отпуск мы поедем куда-нибудь туда.

**Насколько для вас важен комфорт: 5-звездные отели, номера с джакузи и так далее. Или вы можете жить и в спартанских условиях?**

**Александр** Это абсолютно не важно. Главное удовольствие мы получаем от красоты того места, в котором находимся, от того, насколько оно интересно в историческом плане, комфорт нам не столь важен.

**Юлия** Да, мы совсем непривередливые туристы.

**Путешествовать по Европе вам нравится?**

**Юлия** Очень. Мы долго работали в Германии и поэтому успели полюбить ее. Еще мне очень нравится Вена, это несказанно красивый город. Нет слов, как нравится Рим.

**Александр** Вся Европа очень интересна, каждая европейская страна своеобразна и неповторима.

**Вы не раз были в Риме. Наверняка имеются какие-то памятные истории, связанные с Вечным городом?**

**Юлия** Конечно. Мы работали на круизном лайнере, который остановился в порту в пригороде итальянской столицы. Чтобы добраться до самого Рима, надо было ехать на электричке. Лайнер отчаливал строго по расписанию, и у нас было всего несколько часов, чтобы побродить по городу. На обратном пути мы заблудились, потерялись на вокзале, никак не могли найти перрон, от которого отходит наша электричка. Положение было критическим, если бы мы опоздали на лайнер, это было бы катастрофа.

**Александр** Нас выручили ребята из балета, которые в Риме бывали не раз, ориентировались в расписании поездов. К счастью, они нас заметили, мы вместе с ними сели на наш пригородный поезд.

**В Африке бывали?**

**Юлия** Только в Северной, в Египте, но с удовольствием посмотрели бы и весь континент — ЮАР, Кению. Я слышала, что ЮАР — очень интересная страна.

**Александр** К сожалению, это направление «заглохло», хотя раньше наши артисты довольно часто ездили туда на гастроли, а сейчас как-то не получается — заказов нет.

**В Австралию вас не заносило?**

**Александр** Нет, Австралию и Новую Зеландию мы бы очень хотели съездить, но пока там не были. Не были в Канаде и США. Так что пока география наших гастролов ограничивается только Азией и Европой, но, надеюсь, что со временем она будет расширяться.

**Как вам сейчас работается, после травмы?**

**Юлия** Замечательно, это для нас очень важный период в жизни, потому что мы только что восстановились после травмы. И участвуем не в какой-нибудь рядовой, а особой, юбилейной программе. И для нас это, конечно, большая радость. Начинать было сложно, потому что мы понимали, какая ответственность лежит на наших плечах. Все-таки некий страх все же присутствовал. Но сейчас он прошел, и я получаю огромное удовольствие, выходя на манеж, просто кайфую.

**Александр** А я, переступая барьер манежа, ощущаю, что вот она — настоящая жизнь начинается. Как будто начинаю жить заново, у меня открывается второе дыхание.

**Что-нибудь изменилось в ощущении и стиле работы?**

**Юлия** Мы начали друг к другу бережнее относиться. Очень тщательно проверяем все крепления, во время выступления мы разговариваем глазами, постоянно друг другу даем сигналы, что у нас все хорошо.

**Александр** Изменения произошли не только в работе, но и в повседневной жизни. Мы стали больше ценить каждый прожитый вместе день, моменты самого обыкновенного, простого, семейного счастья.

**Мысли уйти из цирка у вас не было?**

**Александр** Не было ни на секунду.

**Юлия** У меня тоже нет, я еще лежала в больнице между второй и третьей операциями. К нам в палату заходили врачи и спрашивали: «Ну что, летать-то будете?» И не задумываясь, я кивала им головой: буду летать, буду. Несмотря на то, что мне предстояло еще несколько операций, я знала, что вернусь на манеж.



## ВЕДУЩИЕ РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-ОТЕЛИ, КОНГРЕСС-ЦЕНТРЫ И MICE-КОМПАНИИ В ОДНОМ КАТАЛОГЕ!

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КАТАЛОГ  
УДОБНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

# РОССИЯ КОНГРЕСС-УСЛУГИ

9<sup>й</sup>  
ВЫПУСК

гостиницы · конгресс-центры · выставочные комплексы · MICE-компании · business travel - агентства

ТИРАЖ:  
10 000 экз.

ДАТА ВЫХОДА:  
1 марта 2013 г.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ КАТАЛОГА:  
вместе с журналом Business Travel среди корпоративных заказчиков конгрессных услуг и MICE-компаний, на специализированных выставках и workshop

СОВМЕСТНОЕ ИЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТА CONFERENCE.RU, ЖУРНАЛОВ BUSINESS TRAVEL И «ТУРБИЗНЕС»

conference.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ  
**BUSINESS TRAVEL**

**Турбизнес**  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

**Дополнительная информация о размещении в каталоге**

тел./факс: (495) 723-7272

e-mail: catalog@tourbus.ru

www.vipservice.ru

Нам всем нужны поддержка  
по телефону, онлайн и e-mail  
и внимание  
круглосуточно

## Портбилет — онлайн-решение для поиска, бронирования и продажи билетов с круглосуточной поддержкой пользователей

- Простой и интуитивно понятный интерфейс
- Высокая скорость обработки заявок
- Матрица лучших цен, учитывающих большое количество критериев
- Автозаполнение всех данных на постоянных клиентов, которые сохранены в личном кабинете
- Формирование анкет на визы в страны, где при оформлении билета это необходимо
- Автоначисление бонусных баллов в системах лояльности авиакомпаний альянса SkyTeam
- Эффективный алгоритм учета результатов продаж, интеграция с 1С
- Постоянное совершенствование функционала с учетом меняющихся потребностей пользователей
- Уникальные коммерческие условия
- Бесплатное подключение, отсутствие абонентской платы
- Доступ к наиболее востребованному инвентарю авиакомпаний, железнодорожных перевозчиков, гостиниц и страховых компаний
- Обучение персонала
- Быстрое формирование временных рабочих мест в пиковые сезоны
- Возможность ускоренной реализации невостребованных билетных блоков
- Возможность создания собственной субагентской сети для увеличения объема заказа и получения дополнительной комиссии

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

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

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

**Випсервис** 

Мы работаем так, чтобы нас  
выбирали сердцем