

№7 Июнь 2013

www.tourbus.ru

Турбизнес

Travel Trade Russia

Отдых
в России



12+

Breeze

WWW.BREEZE.RU

КРУИЗЫ
ОТ БРИЗА

WTM. Means business

4-7 НОЯБРЯ 2013 • ExCeL London

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕЙЧАС

wtmlondon.com



На World Travel
Market 2012
заключено новых
сделок на сумму



£1,859
МЛН



47,776

ОТРАСЛЕВЫХ
ЭКСПЕРТОВ ИЗ
182 стран



УЧАСТНИКОВ

получают конкурентное
преимущество от
участия в **WTM**

**Специальное
предложение**
Отельный пакет

imaginations **от £90** за ночь при
3-дневном проживании
Забронируйте сейчас
проживание в ближайших отелях по
выгодным ценам (включая отель Aloft):

world-travel-market-hotels.co.uk/hotelpackages
Можно заказывать групповые пакеты

WTM Official
Premier Partner



**world
travel
market**

The Leading Global Event for the Travel Industry

Генеральный директор
ИВАН КАЛАШНИКОВ

Заместитель генерального директора,
главный редактор
ЕЛЕНА БОРИСОВА

Заместитель главного редактора
ЯН ХВИЛЕР

Заместитель главного редактора,
главный художник
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

Номер подготовили:
МИХАИЛ ШУГАЕВ,
СЕРГЕЙ ДЕМЕТЬЕВ,
АННА ЮРЬЕВА,
НАДЕЖДА КАЛИСТРАТОВА,
МАРИНА МАРТЫНОВА,
ВЛАДИСЛАВ СУРОВЕГИН

Сайт www.tourbus.ru

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

Отдел распространения
ЛАРИСА ТАРАСЮК
ltarasjuk@tourbus.ru

Отдел workshop ЛЮДМИЛА СИВОВА
workshop@tourbus.ru

Выпуски Destinations
АЛЕКСАНДР ПОПОВ
a.porov@tourbus.ru

Учредитель ООО «Турбизнес»

Издатель ООО ИД «Турбизнес»

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

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

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

Интернет www.tourbus.ru

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

Журналы ИД «Турбизнес»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВЫЙ ТУРИЗМ
BUSINESS TRAVEL

Destinations
ТУРБИЗНЕС

ОСНОВАННЫЙ БИЗНЕС
Пять звезд

Турбизнес
на Северо-Западе

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

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

Приказом от 3 июня 2013 года Ростуризм исключил из Единого федерального реестра туроператоров 260 компаний, которые не успели до 1 июня вступить в «Турпомощь». По закону, вступление в эту ассоциацию и оплата взноса в размере 0,1% от оборота, но не менее 100 тыс. рублей, являются для компаний по выездному туризму необходимым условием занесения в федеральный реестр. Половину «черного списка» Ростуризма составляют московские компании (134), чуть меньше (около 100) – региональные, 34 – из Санкт-Петербурга. Согласно сайту «Турпомощи», до 3 июня в ассоциацию вступило 1800 компаний.



В НОМЕРЕ

СОБЫТИЯ

- 4 «Красные» наступают
- 10 Хроники рискованного бизнеса
- 13 В Москву на ярмарку

5 ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК –

РОССИЯ

7 АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ТЕМА НОМЕРА

- 14 Программа запуска туризма
- 18 Камни преткновения
- 19 Без системы
- 20 Регион для подражания
- 24 А мы пойдем на север?

15 ЛЕТ С «ТУРБИЗНЕСОМ»

- 8 Мастерством, умом, числом
- 26 Страсть и расчет

ТРАНСПОРТ

- 29 Сочи поспорит с эмиратами
- 30 Воздушные мосты
- 31 К взлету готов?

32 ГОСТИНИЦЫ

РЫНКИ

- 36 Мальта – фесты и фейрверки
- 40 Призывный зеленый
- 42 Крупным планом – Сингапур
- 43 Доминикана – в яркой майке лидера
- 46 Русский след в Латинской Америке
- 50 Марокко в новом образе
- 52 Летний Дубай – приятные сюрпризы
- 55 Гуандунцы мечтают о России
- 56 Китай, который мы не знали
- 59 Просторы Поднебесной

60 КРУИЗЫ

66 VIP-КЛИЕНТ

68 АНОНСЫ

ВОПРОС МЕСЯЦА

КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К СЛИЯНИЮ НЕБОЛЬШИХ И СРЕДНИХ ТУРОПЕРАТОРСКИХ КОМПАНИЙ?

20%

Это взаимовыгодно для компаний, подобные слияния будут происходить и в будущем

35%

Фактически это поглощение одной компанией другой, это нормально для рынка

10%

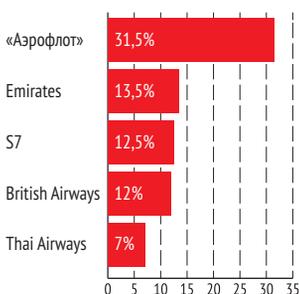
Такие формы слияний малоэффективны и единичны на рынке

35%

Затрудняюсь сказать, нужно рассматривать каждый конкретный случай

Источник: опрос на сайте www.tourbus.ru

ЛУЧШАЯ УНИФОРМА НА БОРТУ



Источник: голосование специалистов в рамках недели моды Aurora Fashion Week в Санкт-Петербурге

Маврикий в онлайн-академии

Управление по туризму Маврикия и ИД «Турбизнес» открыли обучающий портал «Маврикий. Академия-онлайн»

Проект создан для специалистов туристических компаний, его цель — помочь турагентам лучше узнать Маврикий, познакомиться со страной, раскрыть богатый туристический потенциал этого островного государства в Индийском океане.

На сайте четыре тематических раздела: «Общая информация», «Культура и история», «Размещение и отели», «Отдых и развлечения». Каждый раздел включает проверочный тест. Для успешного прохождения обучения необходимо правильно ответить на все вопросы каждого из тестов. Менеджеры, успешно прошедшие обучение по всем разделам, получают сертификат «Дипломированный турагент по Маврикию». Его можно будет самостоятельно распечатать с сайта. Сертификат дает воз-



можность принять участие в розыгрыше призов от Управления по туризму Маврикия. Розыгрыш состоится на стенде Маврикия на осенней выставке «Отдых Leisure 2013» в «Крокус Экспо».

Зарегистрироваться и начать обучение можно по адресу: www.mauritius-learning.ru

Обучение профессионалов

В столичном отеле Best Western Vega Hotel & Convention Center прошла серия обучающих семинаров и мастер-классов для профессионалов турбизнеса

Организаторами проекта выступили Комитет по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы и издательский дом «Турбизнес». За три дня мероприятие посетили около 150 человек.

Первый день программы был посвящен организации современного экскурсионного обслуживания в мегаполисе. Людмила Глобачева, заведующая методическим кабинетом «Ассоциации гидов-переводчиков», рассказала, как разработать новый экскурсионный продукт с учетом мировых тенденций и национальных особенностей страны пребывания. Георгий Мохов, заместитель председателя Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы, сообщил о результатах реализации программы по развитию туризма в российской столице. На следующий день обсуждались вопросы, касающиеся развития событийного туризма в российских и зарубежных мегаполисах, был дан

анализ въездного и внутреннего туристического потоков на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В последний день состоялся ряд мастер-классов, объединенных темой «Управление потребительским поведением в сфере туризма». Участники заслушали выступления ведущего маркетолога и совладельца маркетингового агентства «ТВМАРТ»

Татьяны Вознесенской, генерального директора компании «Ворошилов и партнеры» Ирины Ворошиловой, управляющего партнера брендинговой компании «Два товарища» Виталия Власова, директора агентства «НАФ Медиа» Станислава Келейникова. Обучающую программу завершил семинар Полины Барабановой, ведущего юриста юридического агентства «Персона Грата».



РАССЛАБЬТЕСЬ, ВЕДЬ ВЫ ПРИЕХАЛИ СЮДА РАБОТАТЬ

ПРЕДЛОЖИТЕ СВОИМ КЛИЕНТАМ
ВОЗМОЖНОСТЬ НАСЛАЖДАТЬСЯ, РАБОТАЯ

POWER
MEETINGS CONVENTIONS
& EVENTS



MELIÀ BARCELONA SKY

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ POWER MEETINGS — НОВУЮ КОНЦЕПЦИЮ БИЗНЕСА ДЛЯ
ВАШИХ КЛИЕНТОВ, В КОТОРОЙ УДОВОЛЬСТВИЕ СОЧЕТАЕТСЯ С РАБОТОЙ

- Полностью оборудованные конференц-залы
- Организация мероприятий с использованием материалов, не оказывающих вредного воздействия на окружающую среду
- Номер с зоной для работы
- Штат высококвалифицированных профессионалов
- Зона фитнеса и СПА
- Изысканная гастрономия
- Развлекательная программа на открытом воздухе
- Рестораны, салоны и бары

MELIÀ
HOTELS & RESORTS

you are the journey

Барселона — Берлин — Дубай — Дюссельдорф — Генуя — Люксембург — Мадрид —
Мальорка — Милан — Рим — Кадис — Занзибар

Зайдите на страницу melia.com/meetings и найдите вкладку Opportunity Dates, чтобы посмотреть лучшие предложения по всем нашим направлениям.



Зарегистрируйтесь сейчас на сайте masamigos.com и получите, эксклюзивно для вас, баллы, которые можно обменять на сутки проживания в отеле и т. д.



ТОР-3

ЛУЧШИЕ АЭРОПОРТЫ ЕВРОПЫ ДЛЯ АВИАКОМПАНИЙ- ДИСКАУНТЕРОВ

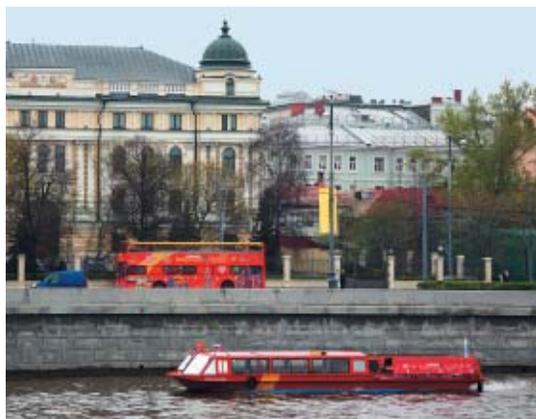
1. Станстед, Лондон
2. Шёнефельд, Берлин
3. Лутон, Лондон

Источник: рейтинг World Airport Awards компании Skytrax

«Красные» наступают

Московский проект City Sightseeing пополнился красными теплоходами — экскурсии по центру Москвы по системе Hop On — Hop Off теперь включают речные прогулки

Международный оператор экскурсионных двухэтажных автобусов City Sightseeing предложил в Москве новую услугу — экскурсию на «речных автобусах» под названием City Sightseeing Moskva River. От причалов на Болотной площади, в парке Горького и у Новоспасского монастыря отправляются речные пассажирские теплоходы «Идегей» и «Венеция», раскрашенные в ярко-красный цвет в дизайне известного в мире бренда City Sightseeing. Проект обзорных экскурсий City Sightseeing на двух-



этажных автобусах стартовал в столице России осенью 2012 года. Сейчас к автобусам добавились речные теплоходы. Они будут работать по тому же принципу Hop On — Hop Off, когда турист может зайти и выйти для осмотра достопримечательностей на любой остановке по ходу поездки, а потом вернуться и продолжить экскурсию на следующем автобусе.

«Для удобства туристов мы ввели специальный билет, который позволяет не только существенно сэкономить на каждой из услуг, но и дает право кататься на наших «даблдекерах» и речных автобусах неограниченное количество раз в течение 48 часов всего за тысячу рублей. Пересесть на теплоход или вернуться на двухэтажный автобус можно рядом с памятником Репину у Лужкова моста на Болотной площади», — рассказал генеральный директор московского представительства City Sightseeing Роман Крылов.

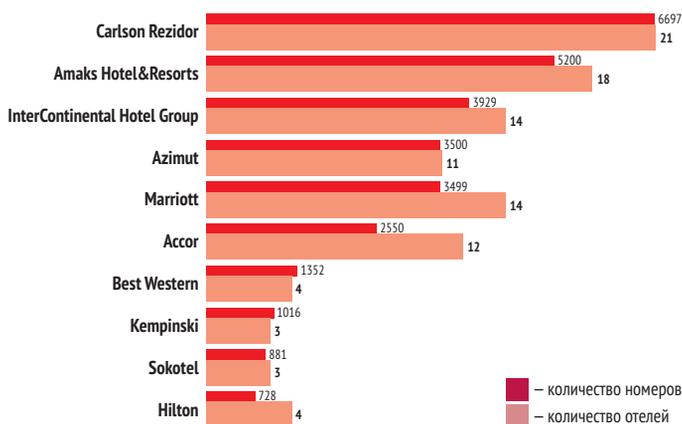
Теплоходы рассчитаны на 33 места, интервал между остановками и длина маршрута — один час. Маршрут пролегает вокруг Золотого острова по Водоотводному каналу с заходом в парк Горького. На речных автобусах установлена аудиосистема озвучивания туров на 8 языках (русском, английском, немецком, испанском, французском, китайском, итальянском и арабском).

Мяч уже в игре

В Федеральном агентстве по туризму прошло рабочее совещание по вопросу содействия в подготовке к Чемпионату мира по футболу 2018 года



КРУПНЕЙШИЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ В РОССИИ



Источник: «Коммерсантъ»

На совещании, которое провел заместитель руководителя Ростуризма Дмитрий Амуниц, обсуждалась готовность номерного фонда к принятию больших туристических потоков, ожидаемых в городах проведения чемпионата, и вопросы обеспечения безопасности гостей. Был отмечен положительный результат проведенной Ростуризмом работы по координации деятельности органов исполнительной власти Республики Мордовия, правоохранительных органов и лидеров движения футбольных болельщиков во время проведе-

ния в Саранске 27 тура чемпионата России.

Республиканский центр впервые принял почти 5 тысяч болельщиков. Футбольные фанаты отметили этот праздник шествием по центру города, которое обошлось без обычных в подобных ситуациях эксцессов.

Мордовия стала пилотным регионом для отработки механизмов взаимодействия всех заинтересованных сторон, в том числе всех органов власти, в регионе был реализован план создания безопасной фан-зоны.

Ежемесячный вестник Департамента туризма и региональной политики Минкультуры России

В ФОКУСЕ

Лучшие событийные проекты года

Директор Департамента туризма и региональной политики Ольга Ярилова приняла участие в церемонии награждения победителей первого Всероссийского конкурса в области событийного туризма. Конкурс проводился в рамках второй Всероссийской открытой ярмарки событийного и молодежного туризма Russian Open Event Expo-2013, которая проходила в ВЦ «Гостинный Двор» с 16 по 18 мая.

«Лидером событийного туризма» среди субъектов РФ стала Московская область. В номинации «Столица событийного туризма» среди муниципальных образований первое место было отдано муниципальному образованию Вяземского района Смоленской области. Список всех победителей опубликован на официальном сайте Минкультуры России www.mkrf.ru.

На заочный конкурс было подано 310 заявок из 52 регионов РФ. К участию во втором очном туре допущено 236 проектов из 51 региона. За два дня работы конкурсной программы в 11 номинациях было представлено 179 проектов.



ЗАКОН

Новые поправки в отраслевой закон

В Минкультуры России прошло рабочее совещание по проекту федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях совершенствования правового регулирования туристской деятельности», которое провела заместитель министра культуры Алла Манилова. После обсуждения поправок было решено утвердить законопроект с учетом предложений МВД России и Министерства финансов и отправить на окончательное согласование в Министерство юстиции.

В предложенном проекте больше нет нормы об обязательном членстве страховщиков в перестраховочном пуле и исключено положение о возможной уголовной ответственности туроператоров. Кроме того, в проекте предлагается уточнение определения «объема денежных средств» от реализации турпродукта.

АНОНС

18–20 июня в Архангельске и на Соловецком архипелаге состоится Второй международный туристский форум «Северный вектор развития туризма». В рамках форума будут обсуждаться вопросы развития туризма на Русском Севере, межрегиональное и приграничное сотрудничество в сфере туризма и актуальные проекты федерального масштаба, в том числе межрегиональный проект «Серебряное ожерелье России». Планируется, что в него войдут самые интересные культурно-исторические объекты Северо-Западного федерального округа.



НАЗНАЧЕНИЕ



На должность директора Департамента туризма и региональной политики Минкультуры России назначена Ольга Ярилова. До этого она возглавляла отдел региональной политики и координации департамента. Ольга Ярилова окончила Ярославское музыкальное училище имени Л. В. Собинова, Северный международный университет Магадана, имеет ученую степень кандидата педагогических наук. С 2005 года работала на разных должностях в Министерстве культуры Российской Федерации.

КОНТАКТЫ:

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

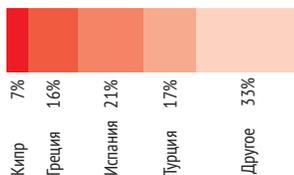
Телефон приемной: 8-495-788-30-90
<http://www.mkrf.ru/>

»» 21,5

млн пассажиров перевезли российские авиакомпании за период с января по апрель 2013 года — это на 16,1% больше, чем за аналогичный период годом ранее.



С КАКИМ НАПРАВЛЕНИЕМ СВЯЗАНЫ НАИБОЛЬШЕ ОЖИДАНИЯ ТУРБИЗНЕСА В ЛЕТНЕМ СЕЗОНЕ 2013 ГОДА



Источник: Travel Weekly, onpc gazetteers.com

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Опять не так

Счетная палата недовольна реализацией госпрограммы по развитию туризма

Счетная палата выявила ряд нарушений, допущенных в ходе реализации ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма (2011–2018 годы)». «Ростуризм представил в Минэкономразвития РФ недостоверные данные о софинансировании из регионов и внебюджетных источников мероприятий федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в 2011–2018 годах», — сообщает Счетная палата. ФЦП предполагает, что до конца 2018 года в развитие туристической инфраструктуры будет вложено 332 млрд рублей, в том числе 96 млрд — из федерального бюджета. В программу

были включены объекты, не готовые к участию в ней, а реализация мероприятий по созданию туристско-рекреационных и автотуристских кластеров осуществляется с отставанием как по срокам, так и по объемам финансирования более чем на год.

«Ни один из показателей ФЦП не позволяет оценить достижение ее заявленной цели — повышение конкурентоспособности туристского рынка Российской Федерации, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах», — говорится в сообщении Счетной палаты.

Фактически не было начато создание автоматизированной инфор-



мационной системы комплексной поддержки развития въездного и внутреннего туризма, включающей интернет-централизованный ресурс о туристических возможностях РФ с объемом финансирования в 2011–2012 годах 200 млн рублей. Указанные средства были возвращены в бюджет.

О ходе реализации мероприятий ФЦП читайте в Теме номера.

Вторая смена

В Северо-Западном региональном отделении РСТ (СЗРО РСТ) кадровые перемены: вместо Татьяны Гавриловой, ранее возглавлявшей дирекцию, решением общего собрания учредителей на должность исполнительного директора назначена **ЕКАТЕРИНА ШАДСКАЯ**

Новый руководитель СЗРО РСТ, в отличие от председателя профильного комитета Смольного, в туризме далеко не новичок. Екатерина Шадская в этой сфере бизнеса работает уже 12 лет и до сих пор возглавляет ООО «Северо-Западный центр делового туризма» — компанию, специализирующуюся на приеме деловых туристов в Петербурге. Работа в РСТ ей тоже хорошо знакома, так как в 2001–2004 годах она уже занимала пост заместителя директора организации. Тогда в сферу ее ответственности входили организация деловых мероприятий, презентаций и пресс-конференций, имиджевые и рекламные проекты, разработка и реализация различ-

ных культурных акций.

Как и Сергей Корнеев, до середины прошлого года возглавлявший СЗРО РСТ, Екатерина Шадская по образованию юрист (окончила Санкт-Петербургский государственный университет профсоюзов и Школу адвокатов при юридическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета) и до работы в туризме успела проявить себя как адвокат, успешно защищавший интересы отечественных и иностранных коммерческих компаний. «После краткого периода реорганизации СЗРО РСТ мы снова активно включимся в работу по защите интересов туристского сообщества Петербурга и всего Северо-Запада



России», — подчеркнула она. СЗРО считается самым активным отделением РСТ в стране, в последнее время не раз становилось инициатором знаковых проектов (72 безвизовых часа для пассажиров круизных судов и паромов, «Остановка в Петербурге», «Субботний вечер с РСТ» и т. п.). В настоящее время в отделении около 150 членов, среди которых ведущие туристические и другие занятые обслуживанием туристов компании округа, органы исполнительной власти регионов, СМИ и другие организации.

Почему иностранцы не едут в Россию?

Всемирным трендом, в особенности на развитых рынках, является увеличение числа индивидуальных путешественников. В Россию же по-прежнему люди едут в составе туристических групп. Уверен, что если не начать планомерную работу по адаптации туристической среды, наш рынок будет проигрывать конкурентам.



ВАДИМ КИРЮХИН

Руководитель департамента новых рынков компании «Свой ТТ»

Сейчас много говорится о необходимости развития событийного туризма. При этом иностранные путешественники, заказывающие авиабилеты, размещение в гостинице и трансферы через интернет, не могут забронировать билет в театр или на какое-то интересное мероприятие, так как онлайн-торговля такими услугами в нашей стране ограничена.

Остается проблема с развитием инфраструктуры. Большинство российских городов не приспособлены к приему индивидуальных туристов. Исключение представляет собой разве что Санкт-Петербург. Мало дублированных на английский язык надписей, ориентироваться иностранному гостю в метро или в городе, не имея возможности прочесть название станции или улицы, очень сложно.

Транспортная доступность также является серьезным препятствием для реализации новых российских турпродуктов на зарубежных рынках. Цены на внутренние авиаперелеты очень завышены. Например, стоимость группового билета на рейсах «Трансаэро» по маршруту Москва — Казань — Москва на отдельные даты составляет 12 тысяч рублей, а у «Аэрофлота» — 22 тысячи рублей. На развитии въездного туризма негативно сказывается ограниченность международных рейсов в регионы. А ведь приход новых авиакомпаний резко повышает привлекательность российского направления. Например, как только авиадискаунтер easyJet объявил о начале полетов в Москву, столица России вошла в первую пятерку направлений на британском рынке, а бронирование московских отелей клиентами из Великобритании выросло на 98%.

Одной из главных проблем, мешающих развитию въездного туризма, является визовый вопрос. Конечно, при

отмене виз важно соблюдать принцип взаимности, но хотелось бы, чтобы при этом еще принимались в расчет здравый смысл и экономическая целесообразность.

Отмена виз для туристов из Турции или Израиля увеличила турпотоки из этих стран в разы. Поэтому, если полная отмена виз со странами, входящими в Шенгенскую зону, на данном этапе невозможна, почему бы не отменить визы в отношении тех европейских стран, которые давно выступают за безвизовый режим с Россией (например, Испания, Франция, Греция), но не могут этого сделать из-за необходимости достижения консенсуса с другими государствами.

Это могло бы привести к взрывному эффекту в сегменте туров выходного дня и существенно повысило бы загрузку отелей с пятницы по понедельник. Обсуждаемое решение о безвизовом въезде при наличии билетов на крупные мероприятия явится полумерой, ведь непонятно, каким образом зарубежный турист сможет приобрести на них билет.

Кроме того, туризму, который живет по законам рынка, постоянно нужен новый продукт. Пакеты «Москва — Санкт-Петербург» или «Золотое кольцо» хоть и популярны, но уже приелись. Новое пока предложить сложно и дорого. Из-за разобщенности интересов в российском туристическом сообществе может пострадать общее дело.

Очень важно сформировать доброжелательную среду по отношению к туристам. Жители многих российских городов, особенно Москвы, относятся к иностранным гостям неприветливо и даже враждебно. Когда-то в столичном правительстве озвучивалась необходимость «просветительской» деятельности среди москвичей о важности развития туризма, однако законченного вида эти идеи так и не приобрели.

>>> Обсуждаемое решение о безвизовом въезде в Россию при наличии у туристов билетов на крупные мероприятия явится полумерой, ведь непонятно, каким образом иностранец сможет приобрести на них билет.

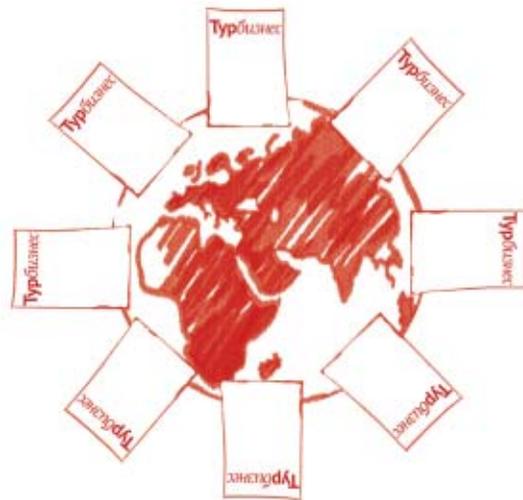
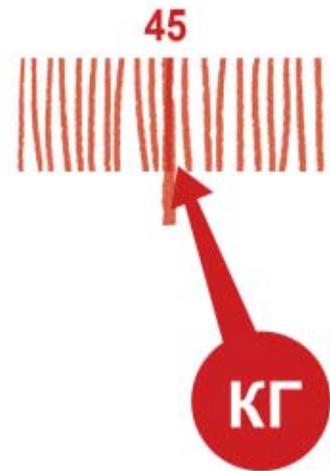
Мастерством, умом, числом



»» За 15 лет увидели свет более
180 выпусков журнала
«Турбизнес». За это время редакция
пережила 4 переезда и 2 ремонта.

»» 45 килограммов – таков общий вес
подшивок журналов «Турбизнес», изданных
в 1998–2012 годах. В общей сложности это

360 тонн бумаги.



»» Белоруссия, Украина, Латвия,
Казахстан, Германия, Великобритания,
Италия, Швейцария, Нидерланды, Дубай,
США, Малайзия и другие страны – такова
география зарубежных подписчиков
журнала.

»» **350** мегабайт – таков в среднем
информационный объем каждого номера «Турбизнеса»
с учетом иллюстраций.





>>> В рубриках «Люди турбизнеса», «Профиль», «Кофе-пауза» и «Профессионал» на страницах журнала были представлены

208 самых известных специалистов российской туриндустрии.



>>> Ежедневно около **14** тысяч профессионалов читают новостную рассылку «Турбизнеса». На сегодняшний день вышли почти 1400 выпусков рассылки.

Фото из архива «ТБ»

В начале в «Турбизнесе» было пять человек, но через три года коллектив вырос и сформировался. 2001 год, праздник в редакции.

Первый ряд. Корреспондент Ян Хвилер, заместитель главного редактора Елена Борисова, менеджер по рекламе Ольга Мальцева, главбух Мария Зарубкина, начальник информационного отдела Лариса Тарасюк, корреспондент Анастасия Грачева. Второй ряд. Курьер Роман Никишов, главный редактор Иван Калашников, редактор тематических выпусков Александр Попов, корреспондент Михаил Шугаев, ответственный секретарь Борис Айзенштат, наборщик Евгений Школьников, секретарь Анна Павлова, менеджер по рекламе Наталия Далевич.



<< Верстают, работают с иллюстрациями, готовят к печати «Турбизнес» на протяжении всех 15 лет наши коллеги Екатерина Старостина, Мария Чулкина, Роберт Фомин, Ольга Белозерова. Профессионалы и надежные люди. У Ольги старшая дочь – ровесница нашего журнала. А всего у сотрудников компании 35 детей, и уже есть внуки. Растет смена! >>

ЕЛЕНА БОРИСОВА

Заместитель генерального директора
Главный редактор журнала «Турбизнес»



<< Ежедневная аудитория портала tourbus.ru – свыше двух тысяч специалистов турбизнеса. Наиболее популярный раздел сайта – «Новости» >>

МИХАИЛ ШУГАЕВ

Шеф-редактор сайта www.tourbus.ru

Хроники рискованного бизнеса

«ТБ» продолжает серию публикаций, посвященных истории становления российского коммерческого туризма. Вторая половина 1990-х годов стала переломным этапом в развитии отечественной туриндустрии.



Взлеты и падения (1996–2001)

»» 4 октября Государственная Дума РФ приняла Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». В середине ноября закон был одобрен Советом Федерации.

1996

«Натали Турс» объявила об открытии собственного сайта в интернете и начале бронирования путевок в режиме реального времени. Через год свои сайты открыли фирмы «Спутник», «Интурист», «Большое путешествие», «Бегемот».

В январе был образован Комитет по туризму и спорту Госдумы РФ, его председателем назначен депутат от КПРФ Александр Соколов.

18 июля вышло постановление правительства РФ «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности». Этот документ нанес

сокрушительный удар по отечественному шоп-туризму. 14 октября на Красной площади произошел террористический акт — захвачен экскурсионный автобус с 26 южнокорейскими туристами.

Постановлением от 26 декабря правительством утверждена Федеральная целевая программа развития туризма в РФ. В конце года РАТА открыла свое первое отделение за пределами России — в Крыму.

Между ГКФТ РФ и журналом «Вояж» достигнуто соглашение об учреждении ежегодной премии «Хрустальный глобус» за достижения в области развития отечественного туризма.

ГКФТ РФ совместно с РАТА и Лигой защиты прав путешественников разработали и утвердили в Минфине России типовую форму ТУР-1 «Туристская путевка».

1997

31 января под эгидой ГКФТ РФ московского правительства и ГАО «Москва» учреждена Российская гостиничная ассоциация, объединившая более 25 отелей из различных регионов России.

В конце января начато следствие по факту исчезновения директора фирмы «Турэкспресс» Евгения Туранского и его супруги, а также пропажи вместе с ними значительных средств, собранных на выполнение новогодних туров в Таиланд.

Прошедшее в конце мая годовое собрание акционеров АО «Аэрофлот — Российские международные авиалинии» утвердило в должности генерального директора Валерия Окулова.

Весной началась разработка проекта Закона о туризме в Москве. Документ предусматривал создание сто-

личного консультативного органа по туризму, органа Московской городской администрации по туризму и туристско-информационного центра города.

В июне российские ОВИРы получили инструкцию МВД РФ об упрощении порядка оформления и выдачи заграничных паспортов (биографические сведения указываются за 10 лет вместо 15; срок выдачи документа ограничивается одним месяцем).

3 декабря в ГАО «Москва» объявлено о создании «Ассоциации малых отелей».

В ноябре принято постановление правительства РФ, запрещающее перераспределение средств Фонда социального страхования, предусмотренных на курортное обслуживание, на приобретение путевок в здравницы, находящиеся за пределами РФ. Уже в 1998 году было отмечено увеличение загрузки российских здравниц на 15–20%.

>>> В международном терминале Шереметьево-2 стартовал эксперимент по внедрению упрощенных правил декларирования багажа и валюты физических лиц.

1998

С 1 января загранпредставительства ГКФТ РФ были переведены на самофинансирование.

В феврале увидел свет первый номер журнала «Туристический бизнес».

Весной ВАО «Интурист» приобрело акции компаний ЗАО «Бегемот» и ЗАО «Роза ветров».

Началось обсуждение проекта закона «О социальном туризме». На летних парламентских слушаниях многие его положения подверглись серьезной критике, после чего документ был направлен на рассмотрение в правительство и администрации субъектов РФ.

В августе приказом председателя ГКФТ РФ была создана Автономная некоммерческая организация «Российская компания по туризму» — «Ростуризм», призванная возродить сеть российских представительств по туризму за рубежом.

Финансово-экономический кризис 18 августа поставил под угрозу существование не только отдельных компаний, но и всей туристической индустрии в целом. Уже в первые дни сентября четверть специалистов в области туризма осталась без работы, практически прекратили свое существование 30–40% турфирм. В III квартале 1998 года

на 15–20% сократилась интенсивность поездок на таких популярных направлениях, как турецкое, испанское, польское, финское, болгарское, кипрское, итальянское. В то же время увеличился спрос на дорогие туры, а также на горнолыжный отдых в странах Западной Европы. В октябре в столице был создан Комитет по туризму правительства Москвы. Его руководителем назначен Григорий Антюфеев.

В декабре Госдума одобрила введение на региональном уровне налога с продаж (максимальный размер — 5%), который распространяется на реализацию туристских путевок. Новый налог к началу 1999 года был введен в более чем 20 регионах страны.

Серьезные волнения на туристическом рынке вызвали маркетинговые инициативы «Аэрофлота». Уход от политики продаж с выделением генеральных агентов по направлениям (GSM) сопровождался появлением дочерней структуры авиакомпании «Аэрофлот Тур Групп», созданной с целью разделения туристического и бизнес-пассажиропотоков на рейсах перевозчика. Однако уже в начале 1999 года продажа билетов по льготным тарифам в рамках «Аэрофлот Тур Групп» была ограничена 5%-ной квотой, а на некоторых направлениях полностью заморожена.

>>> Началась работа над новым положением о лицензировании — дополнение к закону «О туристской деятельности» предусматривало лицензирование внутреннего туризма, турагентской и туроператорской деятельности, страхование профессиональной ответственности туроператоров.

1999

В начале января были открыты 20 офисов «Ростуризма»: в Азербайджане, Латвии, Венгрии, Болгарии, Югославии, Бахрейне, Ливане, Израиле, Турции, США, Великобритании, Германии, Японии, Египте, на Украине и на Кипре.

Прекратила свое существование известная операторская компания «А-Тур», в течение двух лет консолидировавшая чартерные рейсы в Таиланд.

Весной в Москве создана ассоциация АНТОР (Association of National Tourist Offices Representatives), объединившая национальные офисы по туризму, работающие в России.

»»» В апреле прошли первые региональные профессиональные рабочие встречи – workshop в Ростове-на-Дону и Краснодаре, организованные журналом «Туристический бизнес» (сегодня – «Турбизнес»).

»»» В конце весны один из крупнейших игроков российского туристического рынка – «Академсервис» – объявил о полном сворачивании своей турагентской и туроператорской деятельности в сфере выездного туризма. Больше всего это решение ударило по агентской сети туроператора – «Академэкспресс». Впоследствии она перешла под крыло туристической компании «Метрополь».

»»» В 2001 году впервые за последние десять лет был зафиксирован рост основных показателей производственной деятельности гражданской авиации России. По сравнению с 2000 годом пассажирооборот увеличился на 12%, пассажиропоток – на 14,5%. Рост доходов отрасли составил 8,6%.

3 марта Госдума РФ приняла во втором чтении закон «О внесении изменений в Закон РФ «О налоге на добавленную стоимость», согласно которому зарубежные турпутевки должны облагаться НДС в размере 15%, а для внутреннего и выездного туризма устанавливалась ставка НДС 10%. В Москве было открыто представительство международной гостиничной сети The Leading Hotels of the World. Оно взяло на себя функции центра по маркетингу и бронированию на российском рынке более 300 отелей мира, входящих в корпорацию.

2000

В декабре было официально объявлено о завершении реконструкции аэровокзального комплекса международного аэропорта Домодедово. На реализацию этого крупнейшего для отечественной авиаотрасли проекта было затрачено около \$300 млн. В результате проведенных работ пропускная способность воздушной гавани увеличилась до 4 млн пассажиров в год. Впервые в России регистрация на рейс и оформление багажа пассажиров стали выполнять по так называемой «островной» схеме с использованием автоматизированной системы управления отправлениями DCS. Принято совместное положение Банка России и Государственного таможенного комитета РФ «О порядке вывоза физическими лицами из РФ наличной иностранной валюты». Россияне получили право вывозить за границу до \$1500, не указывая их в декларации. В течение нескольких месяцев произошли мас-

штабные изменения в структуре государственного управления туристической отраслью. 18 мая указом президента РФ Министерство Российской Федерации по физической культуре, спорту и туризму было преобразовано в Комитет Российской Федерации по физической культуре, спорту и туризму. 5 июня постановлением правительства на Министерство экономического развития и торговли были возложены функции управления и межотраслевой координации в сфере туризма. 17 июля приказом министра отрасли утвержден департамент туризма, его возглавила Натэла Шенгелия. Кроме того, в мае указом президента была упразднена просуществовавшая всего около года Федеральная служба воздушного транспорта. Ее функции были переданы Государственной службе гражданской авиации «Росавиация».

В сентябре «Аэрофлот» объявил о разрыве отношений с одним из своих крупнейших агентов, который консолидировал 10 еженедельных рейсов по пяти направлениям, — компанией «Иналекс».

2001

С конца апреля авиакомпания «Трансаэро» перевела свои рейсы из аэропорта Шереметьево в Домодедово. В дальнейшем сюда также перебазировались такие известные перевозчики, как «Сибирь» (S7), Lufthansa, Swiss, British Airways, El Al. По итогам 2001 года доля Домодедова в МАУ выросла с 10% до 25%, пассажиропоток увеличился на 40%. В декабре в Домодедове был зарегистрирован миллионный пассажир на международном рейсе — это произошло впервые после 1992 года, когда аэропорт получил статус международного. Террористические акты в США 11 сентября нанесли тяжелейший удар по международному туризму. Пострадали не только операторские и агентские компании, но и смежные отрасли — транспорт, страхование, гостиничный бизнес, финансовый сервис. За период с 11 по

14 сентября число аннулированных броней в системе Amadeus составило 1,6 млн. Начался глобальный кризис в мировой гражданской авиации. Суммарные убытки только американских авиакомпаний, по самым скромным подсчетам, составили \$5 млрд. Объем авиаперевозок в Европе снизился на 30%. Лидеры британской туристической индустрии — First Choice, Thomas Cook, Thomson и Airtours в течение трех месяцев сократили в общей сложности более 4 тысяч своих сотрудников. По оценке Всемирной туристской организации, в 2001 году число международных туристских прибытий снизилось на 1,3% — это произошло впервые после 1982 года. С 1 октября вступила в силу новая «Система добровольной сертификации услуг гостиниц и других средств размещения на категорию», созданная Госстандартом России и разработанная Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации.



В Москву на ярмарку

В Международной ярмарке путешествий в Москве в этом году приняли участие 510 экспонентов из 53 российских регионов и 30 стран мира, за три дня выставку посетили около 30 тысяч гостей

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ, ФОТО АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

В Гостином Дворе традиционно наиболее активны российские регионы. В этом году крупные экспозиции были у Алтая, Кавказа, Черноморского побережья. Зарубежные направления представляли Болгария, Венгрия, Дубай, Египет, Кипр, Китай, Литва, Мальта, Марокко, Эстония и даже Палестина. Новички ярмарки — Ингушетия и Словения.

Туроператоры «Натали Турс», «Солвекс-Трэвэл», «Лабиринт», «Джет Тревел», «Атлантис Лайн», «Миллениум вояж», «Асент Трэвел», «Время-тур» и группы компаний «Конкорд» предложили широкий ассортимент летних программ. Хотя ярмарка путешествий работает в формате b2c, ее программа была насыщена мероприятиями для специалистов.





Программа запуска туризма

В Ростуризме не исключают, что ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма» (2011–2018 годы) будет продлена еще на несколько лет. На текущий момент реализации проекта мешает слишком много факторов: несовершенство законодательства, неполное понимание регионами целей программы, недостаточная заинтересованность инвесторов.

ТЕКСТ АННА БАСЫРОВА

В 2009 году, когда впервые заговорили о перспективах принятия Федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма», около 30 регионов России уже имели собственные программы, направленные на развитие туризма. Количество подпрограмм в этой области доходило до 70. Комментируя в СМИ проект концепции новой программы, глава Минспорттуризма Виталий Мутко пояснял, что общая ФЦП позволит объединить все региональные программы. Например, предполагалось сократить финансирование ФЦП «Юг России» (2008–2012 годы) в 2010 году на 25%, а в последующие годы — на 70% и 80%, что должно было привести к приостановке финансирования по многим объектам. В интервью «Российской газете» в 2009 году Виталий Мутко предполагал, что дальнейшее развитие проектов будет проходить через ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в России».

ФЦП: ХРОНОЛОГИЯ И ЦИФРЫ

Главная цель проекта — существенное повышение конкурентоспособности российского туристического рынка, который должен обеспечить российских и иностранных гостей качественными услугами. В 2009 году доля туризма в ВВП, по экспертным оценкам, составляла всего 2,5% (с учетом мультипликативного эффекта — 6,3%). Внутренний турпоток по итогам 2009 года составил 32 млн человек. Количество иностранцев, въехавших в нашу страну, едва превысило 2,1 млн человек. При этом во Всемирной туристской организации ООН считают, что Россия может принимать до 40 млн туристов в год. Комментируя принятие ФЦП, Владимир Путин (будучи премьер-министром РФ) сообщил, что благодаря ее реализации въездной турпоток в Россию вырастет до 23 млн человек (более чем в 6 раз, отталкиваясь от оглашенной премьером цифры 3,6 млн человек в 2010 году), внутренний поток — до 45 млн человек (в 1,5 раза), а объем платных туристских услуг — до 417 млрд рублей (в 4,7 раза). К 2018 году планируется создать 29 туристских кластеров: это более 60 объектов. ФЦП предполагает государственно-частное партнерство. При этом объемы денежных инвестиций каждого партнера остались неизменными со времен первого проекта: 96 млрд готово вложить государство (28,9%), 25 млрд — средства бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований (7,5%), 211 млрд рублей — внебюджетные поступления от частных инвесторов (63,6%). Общий объем финансирования программы — 332 млрд рублей. Уже на 2011 год государство выделило на финансирование программы первые 2 млрд рублей.

ВЪЕЗД В РОССИЮ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН С ТУРИСТСКИМИ ЦЕЛЯМИ

ГОД	ЧЕЛОВЕК	%
2008 год	2 213 597	+4%
2009 год	2 100 601	-8%
2010 год	2 133 869	+2%
2011 год	2 335 977	+9%
2012 год	2 570 469	+10%

Источник: Росстат

С 2011 года с привлечением внебюджетных средств на основе государственно-частного партнерства началось строительство 16 объектов обеспечивающей инфраструктуры в 6 туристских кластерах на территории 5 регионов: Ивановской, Псковской, Рязанской, Ростовской областей, Алтайского края. В 2012 году из бюджетных средств на развитие внутреннего и въездного туризма в рамках ФЦП было направлено еще 2,5 млрд рублей. Как сообщила начальник Управления внутреннего туризма и государственных целевых программ Ростуризма Алевтина Маковоз, в 2012 году начато строительство 31 объекта обеспечивающей инфраструктуры в 13 кластерах на территории 8 регионов, в том числе продолжили реализацию мероприятий Ивановская, Рязанская, Псковская области, Алтайский край. Вошли в программу Бурятия, Тува, Ярославская и Липецкая области. С 2013 года предусматривается реализация оставшихся мероприятий первого этапа программы, что означает осуществление строительства 41 объекта



»» Концепция ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма» была утверждена в конце июля 2010 года. Практически ровно через год был принят ее окончательный вариант, в котором срок действия программы был продлен с 2016 до 2018 года.

обеспечивающей инфраструктуры в 23-х кластерах на территории 18 регионов РФ. В 2013 году на финансирование мероприятий программы из федерального бюджета предусмотрено выделить 2,24 млрд рублей. На выделенные средства планируется продолжить финансирование строительства объектов капитального строительства в субъектах РФ, как уже вошедших в программу, так и в ряде новых: Нижегородской и Вологодской областях, Республике Алтай и Республике Саха (Якутия).

ХРОНИЧЕСКОЕ НЕДООСВОЕНИЕ

В конце 2012 года Счетная палата РФ выступила с резкой критикой реализации ФЦП. Коллегия

Счетной палаты отметила, что регионы так и не смогли достигнуть запланированных программой показателей целевых индикаторов, средства федерального бюджета не осваиваются или осваиваются медленными темпами. Например, в 2011 году освоение субсидий, выделенных из средств федерального бюджета, составило 11,9 %, а за 9 месяцев 2012 года — 53 % от объема субсидий, выделенных в 2011 году.

«Данная ситуация сложилась в значительной степени из-за действий координаторов. Выявлены недостаточная работа экспертного и координационного советов, отсутствие анализа при отборе проектов, плохая организация работы с регионами», — говорится в сообщении Счетной палаты. Все это привело к позднему выделению средств в 2011 году и,

Стадии реализации проектов, вошедших в ФЦП с 2011 года

1. Туристско-рекреационный кластер «Псковский», Псковская область. За счет внебюджетных средств в 2012 году сдана в эксплуатацию гостиница на 25 номеров, 5 ресторанов на 250 посадочных мест. Завершается комплектация оборудованием гостиницы на 50 мест.

2. Автотуристский кластер «Золотые ворота», Бийск, Алтайский край. Закончены строительные-монтажные работы по объекту «Водовод. I этап», готовность — 100%.

3. Туристско-рекреационный кластер «Золотое кольцо», Ярославская область. За счет внебюджетных средств в 2012 году в здании гостиницы 3* производилась чистовая отделка. Работы выполнены на 90%: завершаются работы по чистовой отделке, подготовке инженерных систем к пусконаладке. В гостинице 4* производилась отделка внутренних помещений, монтаж инженерных сетей, эталонный номер — чистовая отделка выполнена,

завершена меблировка. Выполняются работы по прокладке систем отопления, водоснабжения, холодоснабжения, канализации, пожаротушения и вентиляции. Возведены конструкции и фасады 30 домов комплекса мини-отелей, выполнена черновая отделка, выполняются работы по чистовой отделке 10 домов комплекса мини-отелей.

4. Туристско-рекреационный кластер «Рязанский», Рязанская область. За счет средств внебюджетных источников построен и введен в эксплуатацию в декабре 2012 года круглогодичный аквапарк «Горки» (общая площадь 6980 квадратных метров в двух уровнях — 6 взрослых горки и аттракционов, 4 детские горки и детское озеро с аттракционами, волновой бассейн, соляриум, медленная река, джакузи, детское и взрослое кафе, сауны). Пропускная способность на уровне 1000 человек в день, комфортная одновременная вместимость 400 человек. Введена в

эксплуатацию гостиница «Берега» (5 этажей, 100 номеров классов «стандарт», «люкс» и «сьют», ресторан, лобби-бар, игровая комната для детей, ежедневная детская анимация, собственный оборудованный пляж).

5. Туристско-рекреационный кластер «Подлесье», Республика Бурятия. В ходе реализации проекта в 2012 году с финансированием из внебюджетных источников реализованы следующие проекты: строительство гостиницы «Сагаан Морин» 3* на 180 номеров (310 койко-мест) общей площадью 6000 квадратных метров, строительство спа-центра, строительство гостевого дома на 50 мест, столовой на 70 мест. Построена туристическая база на 85 мест, введена в строй гостиница на 40 мест, проведена реконструкция гостевого дома с увеличением количества койко-мест до 25, реконструкция гостевого дома «Тэнгэ-ри» с расширением номерного

фонда и строительством крытого бассейна, строительство ресторана, проведено обустройство пляжной зоны.

6. Автотуристский кластер «Кяхта», Республика Бурятия. За счет средств внебюджетных источников в 2012 году было реализовано строительство гостиничного комплекса и складов временного хранения «Автоинвест-Кяхта».

7. Автотуристский кластер «Тункинская долина», Республика Бурятия. За счет средств внебюджетных источников в 2012 году было осуществлено строительство гостиничного комплекса категории 3*, включая пункт общественного питания. Комплекс представлен в двухэтажном исполнении. Для проживания отдыхающих предусмотрены двухместные номера; спортивно-оздоровительный комплекс, включающий спа-центр, массажный салон, фитобар.

Источник: Ростуризм

соответственно, несоблюдению сроков по их освоению, к неготовности регионов к началу реализации заявленных проектов, в том числе частных инвесторов. При этом именно привлечение частных инвестиций заложено в основу механизма реализации программы и является основной ее целью.

Аналогичным образом складывалась ситуация в 2012 году. «Ростуризм как координатор программы не обеспечено своевременное заключение соглашений о предоставлении субсидий регионам. В связи с этим денежные средства, предусмотренные к освоению в 2012 году, будут перечислены субъектам только в последней декаде декабря», — говорилось в сообщении Счетной палаты, опубликованном в конце 2012 года.

Счетная палата указывала в качестве координатора программы Ростуризм, однако это не совсем так. Дело в том, что в мае 2012 года функции по туризму были переданы от Минспорттуризма Министерству культуры РФ. В связи с этим с сентября 2012 года поменялся координатор ФЦП — им стал Ростуризм.

Так или иначе, первый этап ФЦП реализуется неравномерно. «По итогам 2012 года объем заключенных контрактов по федеральному бюджету составил 98% от запланированных средств. По внебюджетным источникам количество контрактов составляет примерно 66%», — сообщил глава Ростуризма Александр Радьков в ходе пресс-конференции в октябре 2012 года.

В целом многие регионы, ставшие «пионерами» ФЦП, постепенно доводят свои проекты до конца. Но не обошлось и без неудач. Например, Ростуризм

приостановил финансирование проектов Ростовской (кластер «Всплеск») и Псковской областей, которые потеряли частного инвестора (государственно-частное партнерство — основной принцип реализации ФЦП). К сожалению, пока проблемы с поиском частных денег не решились ни в одном регионе. Так, в Ростовской области отказались комментировать сложившуюся ситуацию, сообщив лишь, что «поиски инвестора продолжаются».

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ?

Возможно, решению проблемы поможет принятие нового закона, но минимальный срок реализации этой идеи составляет не менее двух лет. По словам Евгения Писаревского, крайний срок ФЦП (2018 год) был назначен неспроста — в этом году Россия принимает чемпионат мира по футболу, а значит, нужно подготовить инфраструктуру. «Возможно, что за этот период мы только-только отрабатываем технологии и потом на всей территории России сможем точно поддерживать какие-то проекты. На самом деле, концепция программы должна двигаться в сторону так называемых депрессивных территорий. Есть регионы, которые ничего не имеют. Например, моногорода или даже монорегионы, которые зависят только от нескольких предприятий. Если в них будут придти интересные туристические проекты, которые смогут заместить все это, то, конечно же, их надо поддерживать. И продление этой программы после 2018 года вполне реально необходимо», — резюмирует Евгений Писаревский.

>>> 28 апреля 2013 года начался прием документов, необходимых для проведения конкурсного отбора инвестиционных проектов для включения в перечень мероприятий программы на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов. На данный момент в адрес Федерального агентства по туризму поступили заявки от 5 регионов. Это Калужская и Оренбургская области, Чеченская Республика, Республика Чувашия и Ямало-Ненецкий автономный округ.

Ориентиры определены

Заместитель министра по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан **СЕРГЕЙ ИВАНОВ**

В 2013 году Татарстан вошел в ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Речь идет об одном из мероприятий, проводимых на территории нашей республики, — 17–19 октября 2013 года совместно с Федеральным агентством по туризму в Казани пройдет II Казанский международный туристский форум «Ориентиры будущего».

В долгосрочную целевую программу «Развитие сферы туризма в Республике Татарстан на 2013–2016 годы» включены восемь перспективных республиканских туристско-рекреационных кластеров, инвестиционные проекты по которым в настоящее время находятся в разной степени готовности, и два автотуристических кластера, проекты которых также должны быть разработаны в течение 2013–

2014 годов. К числу перспективных для вхождения в ФЦП туристско-рекреационных кластеров относятся «Древний город Болгар», «Островград Свияжск» (II очередь), «Казань», «Берега Елабуги», «Свияга-Лэнд», «Камская жемчужина», «Нижняя площадка пгт. Камские Поляны». Нам предстоит большая работа в этом направлении и особую сложность здесь представляет поиск инвесторов.





Камни преткновения

Поиск инвесторов — ключевая проблема реализации ФЦП, — уверены в регионах. Ключевая, но не единственная. Органы власти, работающие с проектами, называют и ряд других сложностей. Начать, пожалуй, стоит с законодательства.

Замглавы Ростуризма **ЕВГЕНИЙ ПИСАРЕВСКИЙ** представил в Госдуме РФ концепцию нового закона «О туризме и туристской деятельности в Российской Федерации».

ТЕКСТ АННА БАСЫРОВА

»»» Учитывая сложности, с которыми сейчас сталкиваются регионы и органы власти, перспективы достижения заявленных при принятии ФЦП целей выглядят все еще туманно. Статистика (по крайней мере, та, которая имеется сейчас) показывает, что туризм в Россию растет крайне медленно, а инвесторы все еще неохотно вкладывают свои деньги в развитие туристической индустрии. Но ведь мы, как известно, долго запрямигаем.

Закон «Об основах туристской деятельности» подвергается постоянным изменениям, но они касаются только ответственности туроператоров в сфере выездного туризма. Что касается развития внутреннего и въездного туризма, то эти вопросы не обсуждались в Госдуме с 2009 года — момента обсуждения ФЦП.

16 мая текущего года в Госдуме прошел первый круглый стол на тему «Законодательное обеспечение внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации». Замглавы Ростуризма Евгений Писаревский представил в Госдуме РФ концепцию нового закона «О туризме и туристской деятельности в Российской Федерации». «Накопился комплекс вопросов, смежное законодательство ушло далеко вперед, и мы должны уже начать эту работу», — подчеркнул Евгений Писаревский, предложив разработать новый или в корне пересмотреть действующий закон.

По словам Евгения Писаревского, пробелы в законодательстве серьезно тормозят развитие ФЦП.

«Во-первых, это правовая неопределенность многих понятий, которые используются в ФЦП. Это и «туристский кластер» (чем, например, он отличается от особой зоны), и «независимая экспертиза», которая должна проводиться для каждого объекта, и «обеспечивающая инфраструктура». Отсутствие четких определений этих дефиниций не всегда позволяет определить предмет инвестиционной деятельности», — пояснил эксперт. В результате многие регионы не попадают в ФЦП из-за простого недопонимания: вместо туристских проектов, они предлагают улучшать инфраструктуру, которая не является частью кластера.

Помимо этого, по мнению Евгения Писаревского, в законе о туристской деятельности нужно говорить о райони-

ровании, специализации при формировании проектов и туркластеров. «Мерить по всей России в «одинаковых тонах», с моей точки зрения, не совсем правильно. Ведь даже во времена СССР выделялись отдельные туристические зоны. Например, принципы развития в дальневосточных, южных регионах могут быть одними, но должны быть выработаны специфические корректирующие коэффициенты для отдельных территорий. Еще один момент — отсутствие четкого разграничения полномочий между органами федеральной, региональной и муниципальной власти. Необходима разработка системы поддержки развития туризма на федеральном и региональном уровнях», — считает замглавы Ростуризма. Еще одну важную проблему на заседании круглого стола отметил директор Департамента правового обеспечения и законопроектной деятельности Минтранса Алексей Дружинин. «У нас отсутствуют сегодня увязки наших государственных программ. Например, строительство федеральных дорог мы не очень увязываем с развитием туристических секторов. Мы предложили бы рассмотреть возможность при госпрограммах, которые готовятся для развития туризма, учитывать включение в инвестиционные проекты финансирование прилегающих объектов транспортной инфраструктуры. Например, идет строительство федеральной дороги, от нее идет съезд к туристическому объекту. Государство будет финансировать только дорогу, а финансирование съезда будет идти в рамках ФЦП. Сейчас же мы строим дороги в одном направлении, пансионат строится в другом. Очень известный пример с Белокурихой. Там есть Горно-Алтайск и Барнаул. Эти два субъекта уже второй год воюют за то, кому построить аэропорт за счет федеральных средств для развития этого курорта», — отметил Алексей Дружинин.

Без системы

Почему россияне подчас предпочитают отдыхать за границей, в то время как родная страна располагает условиями для развития почти любого вида туризма? Директор по продажам турфирмы «Нева» **ДМИТРИЙ МАЗАНИКОВ** так отвечает на этот вопрос: «Чаще всего потому, что у нас не создана исправно функционирующая система полноценного отдыха, а соотношение качества услуг и их стоимости оказывается в пользу зарубежных курортов».

ПОДГОТОВИЛ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

В России до сих пор нет целостной системы поддержки туризма ни на государственном, ни на региональном уровнях. Нельзя сказать, что не делается ничего — усилия, конечно, предпринимаются. Но государственной поддержки, которая позволяла бы сфере туризма комплексно развиваться, пока так и нет. А потому, какой вопрос в сфере внутреннего туризма ни возьми — везде проблемы. В последние годы не только в Санкт-Петербурге и Москве, но и в других регионах страны идет интенсивное гостиничное строительство. Старые отели обновляют, новые — строят, к управлению объектами размещения приходят международные бренды. Но даже в столицах хорошие гостиницы экономкласса (уровня 2–3 звезды) в дефиците: при необходимости найти отель с приемлемым уровнем сервиса по приемлемой цене — проблема. А вне столичных городов, в провинции, в дефиците любой качественный отель.

Транспорт? Приобрести билеты на поезд на маршруте между Петербургом и Москвой для группы туристов при ограниченном бюджете — тоже проблема. Дорогие места купить вполне реально, а вот плацкарт для 20 человек — сложно. Если говорить о поездках на дальние расстояния внутри России, то цена на билеты либо сопоставима, либо даже выше, чем при путешествии за рубеж.

Сервис? Это вообще больное место. На Черноморском побережье Краснодарского края, например, где имеются отличные природные условия для отдыха, ни в чем не уступающие болгарским, гостиниц самого разного «калибра» с разным уровнем комфорта предостаточно. Но туристу нужно ведь не только койко-место. А вот качество услуг и цены на питание на курортах края просто удивляют. Ягоды или фрукты стоят никак не меньше, чем в Москве, и в результате «съедают» экономию на размещении или дороге.

Все это приводит к тому, что клиент, заплатив существенную сумму за поездку по России, нередко остается неудовлетворен ни уровнем обслуживания, ни ценой. И понимает, что за те же самые (или даже меньшие) деньги он может беззаботно отдох-

нуть за пределами родины. В следующий раз он туда и отправляется.

России нужна целенаправленная политика по привлечению туристов на ее собственные курорты или в другие интересные места. А значит, необходимо на государственном уровне решать проблемы дорогой авиаперевозки, приобретения нового речного круизного флота и т. д. Ведь уже очевидно, что усилиями частного турбизнеса вопрос о появлении новых речных лайнеров не решается: даже крупные операторы не готовы нести столь масштабные затраты при сроках окупаемости в несколько десятков лет.

Политика системной поддержки туризма должна затрагивать не только эту отрасль, но и смежные. Культура, транспорт, логистика — все они должны быть грамотно увязаны между собой и работать на задачу привлечения туриста и в Краснодарский край, и в города Золотого кольца, и на Байкал или Камчатку. Ведь и на Дальнем Востоке есть все условия для организации разных видов туризма (познавательного, активного, оздоровительного), однако из-за дороговизны билетов и неразвитости инфраструктуры турпоток туда из европейской части страны минимален.

Увы, но если при наличии достопримечательностей мирового уровня и выгодных природных условий в том или ином российском регионе нет нормальных дорог, трудно найти комфортабельную гостиницу и плохо кормят, надеяться на приток гостей не приходится. Ведь у них есть выбор среди других туристических дестинаций. Мало привлечь туриста яркой «оберткой» в виде достопримечательностей или событий — надо обеспечить ему и «конфету», в качестве которой должен выступать разнообразный сервис международного уровня. Если вся нужная ему инфраструктура не работает в комплексе, впечатление может быть испорчено даже какой-то «мелочью». И пока у нас не будет работать целостная государственная система, способная в комплексе решать все возникающие при организации путешествий по России проблемы, остается завидовать Китаю, где внутренний туризм развивается семимильными шагами как раз при поддержке государства.



«Мало привлечь туриста яркой «оберткой» в виде достопримечательностей или событий — надо обеспечить ему и «конфету», в качестве которой должен выступать разнообразный сервис международного уровня» >>>

**ДМИТРИЙ
МАЗАНИКОВ**

Директор по продажам турфирмы «Нева»

Отель «Довиль Отель&SPA» »»
в Анапе ориентирован на
семейный отдых.



Регион для подражания

1,73 тысячи крупных санаторно-курортных и гостиничных предприятий принимали гостей в Краснодарском крае летом 2012 года. 187 объектов были ориентированы исключительно на работу с детьми.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

По данным краевой администрации, в регионе действуют еще свыше 17 тысяч мини-гостиниц и около 5 тысяч объектов размещения с фондом менее 5 номеров, вариантов для семейного отдыха — множество. А в 2013 году их стало еще больше, так как в строй вводятся десятки новых отелей, готовых принимать родителей с детьми. В настоящее время Краснодарскому краю приходится конкурировать за «семейного» клиента не столько с российскими, сколько с зарубежными соперниками, в первую очередь с Украиной и Болгарией. Потому организаторы отдыха вынуждены идти на большие затраты — не вкладывая средства в развитие инфраструктуры как внутри объектов размещения, так и за их пределами, победу в конкурентной борьбе уже не одержать.

Найти на Черноморском побережье России объект размещения, который принципиально не принимал бы детей — задача непростая. Напротив, подавляющая часть санаториев, пансионатов и отелей только приветствует их появление среди постояльцев, нередко предоставляя дополнительные льготы.

Основной тенденцией развития туризма в черноморском регионе, в том числе туризма дет-

ского и молодежного, становится стремление к выводу его инфраструктуры на современный уровень. Чтобы привлекать платежеспособных клиентов, моря, солнца и увлекательных программ уже мало.

НЕ ЧИСЛО, А КАЧЕСТВО

Как выглядел летний детский лагерь на побережье Черного моря 20 лет назад? Несколько корпусов с комнатами на 8–10 человек. «Удобства» на этаже или территории. Минимум развлекательных объектов. Скучный ассортимент питания. Теперь все меняется.

Возьмем детские лагеря, которые в среде профессионалов в особом представлении не нуждаются. Такие, как «Солнышко» (дети от 6 до 10 лет) и «Орленок» (от 11 до 15) под Туапсе, а также «Смена» (от 7 до 15) в Анапе. Все три — лагеря с именем, длинной историей, широким выбором развлекательных и познавательных мероприятий, с хорошей инфраструктурой (включая открытые и крытые бассейны с морской водой, спортплощадки и прочее). А вот номерной фонд у них заметно отличается. В «Солнышке» и «Орленке» ребята до сих пор живут в комнатах на 8–16 человек с «удобствами» на этаже или тер-

ритории лагеря. Только в одном подразделении «Орленка» (летний лагерь «Солнечный») в новых домиках на берегу моря есть 3–5-местные комнаты с «удобствами» на блок. В «Смене», которая в последние годы серьезно занималась улучшением инфраструктуры, практически все номера на 2–5 человек, причем многие из них уже оснащены и душем, и туалетом. Новая мебель, хороший ремонт. Да и по части выбора развлечений тут стараются шагать в ногу со временем: в числе бесплатных кружков есть даже телестудия «Средигорье» и радио «Март-радио».

Есть в Краснодарском крае и детские лагеря, которые работают по вполне современным стандартам. Например, расположенный в Анапе Maximum может принять одновременно только 200 ребят (от 9 до 16 лет), при этом предлагает и хорошее размещение (4-местные номера с «удобствами» на два номера), и современные развлекательные и познавательные программы (конкурсы, тренинги, занятия, позволяющие раскрыть потенциал личности). На базе этого лагеря работает языковой лагерь Speaker, в рамках которого молодые преподаватели-иностранцы постоянно находятся с детьми, «погружая» их в английскую речь.

СОЛНЦЕ ПЛЮС

Первой ласточкой такого рода объектов в регионе стал расположенный в Анапе «Ривьера-клуб Отель&SPA» (категория 4 звезды). Он предложил не только международный уровень отдыха по столь полюбившейся россиянам системе «все включено», но и сумел подобрать ключик к родительскому сердцу. Выглядит этот большой комплекс по-европейски: 13 корпусов (вместимость — около 700 человек) расположены на большой ухоженной территории. Детям здесь рады и умеют с ними работать: в «Ривьере» предусмотрено специальное детское меню на «шведской линии», а все то, что предвещает словом «детский», даже трудно перечислить. У ребят есть свои игровые площадки, клуб, бассейн с горками, мелководный песчаный пляж, няни. Предлагаются даже ориентированные на детей спа-услуги. На протяжении всего дня с ребятами постоянно занимается целая команда аниматоров. В конце весны 2013 года в Анапе откроется первый пятизвездный клубный комплекс «Довиль Отель&SPA», построенный по схожему принципу. Только по качеству услуг все в нем будет еще на ступеньку выше. Отель в стиле «Прованс» состоит

«Профкурорт» зовет на Черное море

«Лечиться, отдыхая» — таков лозунг компании «Профкурорт», туроператора, который специализируется на реализации санаторно-курортных услуг. О плюсах направления рассказывает **МАРИНА РОЗАНОВА**.

Быть здоровым — это не только жизненно необходимо, но и модно. Человек, остановивший свой выбор на поездке в санаторий, получает возможность пройти медицинское обследование, курс укрепляющих и восстанавливающих здоровье процедур, а еще насладиться полноценным отдыхом. Медицинские услуги в санатории предоставляются на благоприятном фоне естественных природных ресурсов (курортная зона, чистый морской воздух и т.д.) Это идеальный вариант для людей, которые заботятся о своем здоровье и здоровье близких. Все санатории у нас раз-

ные. «Металлург» 3* в Сочи и «СКО Адлеркурорт» — это воды Мацесты, которые пользуются спросом не только у россиян, туда приезжают жители Европы. Сочи — это, прежде всего, субтропический климат, море и собственные лечебные источники, как правило, сероводородные. Анапа еще с советских времен известна как прекрасная детская здравница при заболеваниях органов дыхания: там неглубокое море, специальная инфраструктура, оборудованные пляжи. Хочу обратить внимание на пансионат «Шихан» — это качественный отдых по разумной цене. Геленджик — город развлечений, более «тусовоч-

ное» место, где можно отдыхать, гулять, купаться, осматривать достопримечательности и просто развлекаться. Наши основные объекты — пансионат с лечением «Сосновая роща», санаторий «Дружба» и профилакторий «Эдельвейс». Мы развиваем те направления, которые максимально востребованы у наших агентов. При этом стараемся удовлетворить все возможные запросы наших клиентов — лечение, отдых, спорт, развлечения. Говоря об объектах Крыма, в первую очередь хочу отметить отель «Горького 29». Это наш эксклюзивный продукт с повышенной комиссией для партне-



ров. Целебный субтропический климат, уникальные грязевые и питьевые источники — все это делает Крым традиционно привлекательным регионом для российских туристов. Главное, что хочу донести до агентов, бронировать санаторно-курортные услуги в онлайн — выгодно и просто.

www.profkurort.ru

»»» В последние годы в Краснодарском крае наметилась тенденция направления инвестиций в строительство крупных курортных комплексов. Речь идет о семейных отелях-клубах, которые позволяют реализовать идею высококачественного комфортного отдыха родителей вместе с детьми.

из нескольких групп коттеджей, которые объединены между собой в корпуса открытыми галереями (общая вместимость — 868 человек). Повсюду цветочные клумбы, уютные беседки, зеленые газоны и искусственные водоёмы.

«Довиль» тоже ориентирован на семейный отдых. В нем — в дополнение к аналогичным детским услугам «Ривьеры» — есть детский кинотеатр с танцевальным классом и масса творческих мастерских, ориентированных на ребят. Оба клубных отеля предоставляют возможность одному ребенку в возрасте до 10 лет проживать с родителями бесплатно, получая услуги по системе «все включено».

Формат такого семейного отдыха в Краснодарском крае становится все более распространенным. Единственное препятствие — его стоимость.

ГОТОВЬТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

В лагере «Счастливое детство» путевка на всю трехнедельную смену обычно стоит от 30 до 35 тысяч рублей. По мнению специалистов, здесь оптимальное соотношение цены и уровня сервиса. Один из ведущих пансионатов края для семейного отдыха — «Парус» (Анапа) — также хвалят за высокое качество услуг. Пансионат построен в 2007 году, располагает большой территорией (7 га) и собственным пляжем. В пик высокого сезона двухместный стандартный номер в нем стоит 4,8 тысячи рублей в сутки (с учетом трехразового питания по системе «шведский стол»), а скидка для детей в возрасте до 7 лет (на основное место) составляет всего 100 рублей.

В «Ривьере» на сезон 2013 года общедоступная стоимость взрослого места в стандартном двухместном номере в пиковые даты (10–24 августа) начинается от суммы в 5,2 тысячи рублей с человека. С учетом того, что в нее входит одновременное размещение в одном номере со взрослыми ребенком до 10 лет, вроде бы не так уж и много. А если помножить на 20 «сменных» дней? Но можно и сэкономить: с 10 сентября цена падает до 3,35 тысячи, а с 25 сентября опускается до 3 тысяч рублей. По той же цене есть возможность провести в «Ривьере» и целый май.

Если учесть состав бесплатного пакета и возможность по льготной цене отдыхать и с двумя детьми, это не так уж и много: в разгар сезона «отстойки» на Кубани нередко предлагают цены в 8–9 тысяч рублей за стандартный двухместный номер при значительно меньшем наборе услуг для детей и взрослых.

Можно ли отдохнуть семьей дешевле? Конечно. В частном секторе Краснодарского края много небольших отелей. Цены — от 500 рублей с человека в сутки, однако за требуемый клиентами комфорт надо платить больше. В небольшом отеле «Богема» (Анапа, 18 номеров), к примеру, в пик сезона двухкомнатный двухместный люкс можно снять за 4 тысячи рублей, а доплатив еще тысячу, там же разместить и двоих детей (до 5 лет — бесплатно). Однако питаться и развлекаться придется уже за свой счет.

ЕСТЬ С ЧЕМ СРАВНИТЬ

«По соотношению цены и качества детский отдых в Краснодарском крае — это не всегда лучший выбор, — констатирует директор Центра познавательных путешествий «Дядюшка Ник» (Санкт-Петербург) Марина Бородинова. — Для турфирмы послать в Краснодарский край детскую группу меньше 10 человек вообще невыгодно. Поэтому мы, если ребенку обязательно нужны солнце и море, предпочитаем организовывать туры в Болгарию».

Коммерческий директор турфирмы «Вокруг света» (Санкт-Петербург) Лариса Михайлова думает по-другому: «Однозначно сказать, что зарубежные детские лагеря лучше, нельзя. И в Краснодарском крае, и в Крыму, и в Болгарии есть и очень хорошие объекты, и средненькие. На мой взгляд, такие лагеря Краснодарского края, как «Кировец» (район Геленджика), «Морская волна» (район Туапсе) и другие, схожие по уровню, вполне достойны выбора и обоснованно пользуются спросом».

И понятно почему. В том же «Кировце», кроме комфортабельных и современных условий

туроператор
КРИПТОН ОТДЫХ СО ВКУСОМ
КРАСНОДАРСКИЙ
КРАЙ КРЫМ
АБХАЗИЯ
20 лет в туризме
(495) 2255277
www.kryptontour.ru

проживания (комнаты на 4–5 человек со всеми удобствами и балконом), есть и великолепная территория, и спортивный комплекс с бассейном, и собственный благоустроенный пляж. К тому же цена приемлемая: полная стоимость на смену (21 день) составляет около 30 тысяч рублей, а если оформить компенсацию из бюджета, то даже для работников коммерческих компаний путевка на трехнедельный отдых школьника на море будет стоить чуть больше 20 тысяч рублей. Правда, все равно придется доплатить за билеты на поезд, сопровождение и питание в дороге: все это существенно «утяжеляет» путевку.

Директор туристической фирмы «Анапа-Интур» (Анапа) Сергей Созонов уверен: несмотря на цены, по части семейного отдыха будущее за такими объектами, как «Ривьера» и «Довиль». «С полной ответственностью могу заявить, что «Ривьера» пользуется очень высоким спросом: туры раскупают быстро и на весь сезон, — комментирует он. — Это как раз тот формат, который пока в России не распространен, но в наибольшей степени востребован у клиента, готового платить за качественный семейный отдых европейского класса. Примеру этого объекта размещения следуют и другие: они стали активнее использовать отдельные элементы системы «все включено».

Согласны с этим мнением и другие представители турбизнеса Краснодарского края. Они отмечают, что такие объекты у определенной категории клиентов пользуются популярностью, так как для них качество услуг имеет первостепенное значение — и они готовы за него платить. В информационно-туристическом центре «Курорты Кубани», например, посоветовали приобретать тур еще весной.

Директор петербургского филиала оператора «Алеан» Светлана Левинская тоже считает, что этот формат, пусть и достаточно дорогой, очень востребован у клиентов. «Такие объекты предо-

ставляют возможность отдыхать с детьми и быть полностью уверенными в качестве и безопасности всех услуг, — говорит она. — Анимация, питание, проживание — все ориентировано на то, чтобы и детям, и взрослым было удобно и комфортно. Несмотря на большой фонд, номеров постоянно не хватает».

НОВОСТЬ СЕЗОНА

В июле после капитального ремонта своих первых гостей примет легендарный санаторий «Металлург» в городе Сочи. Он станет одним из крупнейших объектов размещения в регионе уровня 3 звезды. Возведенный в 1956 году «Металлург» быстро завоевал звание одной из жемчужин всесоюзной здравницы. К 2012 году стало очевидно, что санаторий требует ремонта и обновления до уровня современных требований. Было принято решение о выделении финансирования и проведении капитальной реконструкции.

«Сегодня санаторий «Металлург» — это высококлассный комплекс, модернизированный по последнему слову медицинской техники, в нем созданы все условия для комфортабельного пребывания отдыхающих, — считает генеральный директор ЗАО СКО ФНПР «Профкурорт» Максим Кургин. — Очень важно сохранить исторически сложившееся в России использование курортов, в первую очередь для медицинских целей. С точки зрения системы организации лечения и оздоровления наши курорты и сегодня являются одними из лучших в мире. Российские курортные технологии вполне современны».

В санатории 157 номеров: одноместные и двухместные стандартные номера, номера категорий «Бизнес» и «Студио», номера-люкс. Все они оснащены кондиционерами, ЖК-телевизорами. Доступ к Wi-Fi предусмотрен во всех зонах общественного пользования. Продажа путевок в санаторий уже идет.

>>> Путевка на три недели в не слишком комфортабельный оздоровительный детский летний лагерь в Краснодарском крае стоит от 20 тысяч рублей (без дороги). Это примерно 800 рублей в сутки. Место в хорошем лагере, в котором предлагают более-менее комфортное размещение и разнообразную культурно-познавательную программу, обойдется уже в 1,3–1,5 тысячи рублей в день. А если к обычному набору услуг добавить какую-либо специальную программу (например, языковую), сумма легко достигнет 2–2,5 тысячи рублей.



Astravel

Тел.: 495 781-27-00
www.astravel.ru

Лучший отдых на Черноморском побережье

- 📍 **Россия:** Анапа, Геленджик, Туапсе, Адлер, Сочи
- 📍 **Абхазия:** Гагры, Сухум, Пицунда, Гудаута, Мюссера, Новый Афон
- 📍 **Украина:** Крым, Одесса, Бердянск

- Широкий ассортимент • Гарантированные квоты мест
- Свободный график заездов



Семь причудливых скал выветривания на территории Печеро-Ильчского заповедника в северо-восточной оконечности хребта Маньпунпунёр — одно из чудес России. »»



А мы пойдём на север?

Железнодорожный туризм, некогда очень популярный в СССР, возрождается и в современной России. Что само по себе не удивительно: качество отечественных автомобильных дорог известно, реки, в особенности северные, доступны в течение весьма ограниченного сезона, малая авиация исчезла практически повсюду. А на железной дороге не бывает «пробок», вагон — это гостиница на колесах, из его окна можно увидеть куда больше, чем из иллюминатора самолета.

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

В МАСШТАБЕ СТРАНЫ

Одной из первых ласточек стал организованный минувшим летом ОАО «РЖД» двухдневный маршрут Москва — Великий Новгород — Тверь — Торжок — Москва. За ними последовали успешные опыты нижегородской фирмы Ольги Романовой, 4 междугородных и 2 пригородных маршрута самарского туроператора Елены Мартыненко. Уже много лет существуют одно- и двухдневные маршруты из Иркутска вдоль берегов «славного моря» по Кругобайкальской железной дороге. Давно напрашивается маршрут по Горнозаводской железной дороге в Пермском крае. С каждым годом все более популярными у иностранных туристов становятся путешествия по Транссибирской магистрали, выполненные в известной мере по образу и подобию уже существующих не одно десятилетие железнодорожных туров по европейским странам — Германии, Швейцарии, Великобритании («Королевский шот-

ландец», «Восточный экспресс» и другие). Сегодня планы развития железнодорожного туризма охватывают и более значительные территории. В Москве весной состоялся круглый стол «Проект развития железнодорожных туров по Русскому Северу — способы партнерства и участия регионов СЗФО», организованных правительством, министерством экономического развития и ООО «Корпорация по развитию туризма» Республики Коми.

СМЕНА ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Почему инициативу проявляет именно Коми? С точки зрения туризма межрегиональный маршрут по Русскому Северу может быть ничуть не хуже. В особенности после осознания того, что поезд обычный и поезд туристический, как говорят в Одессе, две большие разницы, и если суть первого — передвижение пассажира в пространстве, то суть второго — отдых. «Именно для тако-

КОМИ



го путешествия и был создан фирменный поезд «Северное сияние», который, по сути, является комфортабельным отелем на колесах с соответствующей выучкой персонала», — комментирует руководитель «Корпорации по развитию туризма» Республики Коми Юлия Рыбакова.

В вагонах 6 купе класса «бизнес» и 5 купе увеличенного размера и повышенной комфортности класса «люкс». В каждом купе места для трех человек (2 взрослых и ребенка), диван, превращающийся в двухспальную кровать шириной 1200 мм, трансформируемый стол, система беспроводного доступа к интернету, индивидуальные сейф, аудио- и видеосистема, туалет. В бизнес-классе имеется душ, в классе «люкс» — подогреваемый пол.

ЧУДЕСА КОМИ

4 июня 1930 года был создан Печоро-Илычский заповедник, который в 1995 году вместе с национальным парком «Югыд Ва» под именем «Девственные леса Коми» вошел в список объектов Всемирного культурного и природного наследия человечества ЮНЕСКО. На территории Печоро-Илычского заповедника в северо-восточной оконечности хребта Маньпунпунёр находятся скалы выветривания высотой до 14 метров — одно из чудес России.

Старейшее село Ыб в Сыктывдинском районе состоит из нескольких деревень, растянувшихся на 15 км вдоль реки Сысолы. В нем реализуется один из крупнейших проектов правительства

России в области туризма — возводится современный многофункциональный комплекс «Финно-угорский этнокультурный центр». Возможна организация около десятка многодневных и коротких (выходного дня) железнодорожных маршрутов, в том числе «Северный ветер» (Сыктывкар — Ухта — Инта — Воркута), «Светлые пути» (Сыктывкар — Удома — Усть-Вышь), «Истоки земли Коми» (Сыктывкар — Усть-Вышь — Ижма — Сыктывкар). До знаменитой Усть-Цильмы от ближайшей железнодорожной станции (Ираель) всего 200 км.

ВОПРОС ЦЕНЫ

В перспективе речь идет о маршруте не только по Республике Коми, а по всему Русскому Северу в целом: туристические маршруты должны связать города Москву, Санкт-Петербург, Ярославль, Котлас, Иваново, Петрозаводск, Мурманск, Архангельск, Новгород.

Туристическое обоснование маршрута и внесение его в железнодорожное расписание — еще полдела. Поддержка республиканской администрации, похоже, также обеспечена. Но кто на таком маршруте (маршрутах) будет ведущим туроператором? В частности, кто будет поддерживать более или менее стойкий интерес к нему, когда первоначальный поток схлынет. Сможет ли такой маршрут себя окупить? На какую продолжительность сезона смогут рассчитывать авторы маршрута? Коми — не Германия и не Швейцария. И смогут ли Российские железные дороги хотя бы в небольшой степени поступиться своими ценовыми интересами?

>>> На туристической карте России Республика Коми известна пока мало. Основу железнодорожной сети региона составляют магистраль Котлас — Воркута, линии Микунь — Кослань — Вендинга, Сосногорск — Троицко-Печорск и Сыня — Усинск.



Справка «ТБ»

Республика Коми расположена к западу от Уральских гор, на крайнем северо-востоке европейской части России. Граничит с Ненецким автономным округом (север, северо-восток), Тюменской областью — с входящими в ее состав Ямало-Ненецким автономным округом (северо-восток, восток), Ханты-Мансийским автономным округом (юго-восток, юг), Свердловской областью (юг), Пермским краем (юг), Кировской областью (юг, юго-запад, запад), Архангельской

областью (северо-запад, север). Столица республики — город Сыктывкар. Крупные населенные пункты — Ухта, Воркута, Печора, Усинск, Сосногорск, Инта, Емва, Вуктыл. В республике более 78 тысяч озер. Леса составляют более 70% территории региона, болота — около 15%. Большую часть территории занимают бассейны равнинных рек — Вычегды, Лузы, Мезени, Вашки, левобережные и тундровые притоки рек Печоры и Усы.

Страсть и расчет

Как рождались известные сегодня туристические компании? Как менялась с годами тактика их работы на рынке? Какими были будни отечественной турфирмы 15–20 лет назад? Какие люди приходили в туризм и оставались, а какие уходили?

Многое из той поры современному читателю покажется невероятным. Об этом вспоминает и рассуждает **СЕРГЕЙ ЗЕНКИН**, генеральный директор туроператорской компании «Роза ветров», которая 17 августа отпразднует свой 25-летний юбилей. Многоопытный бизнесмен утверждает, что для него туризм — это страсть, но в коммерции он полагается на жесткий расчет.

БЕСЕДОВАЛ
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН



Сергей Николаевич, каков был рынок, да и был ли он вообще при рождении «Розы ветров»?

В конце 1980-х годов погоду на рынке делали огромные государственные структуры: «Интурист», «Спутник» и Центральный совет по туризму и экскурсиям ЦСТ. Ранние девяностые стали ключевым временем для бизнеса в туризме. Тогда можно было очень быстро вырваться вперед, вырасти. Что и произошло с нашей компанией.

Наш успех, я считаю, был обусловлен тем, что никто в компании ранее не работал ни в каких туристских госструктурах. Не было той накатанной колеи, из которой позже пришлось бы выбираться. Помогало простое, здоровое, обывденное сознание. Рассуждали так — «раз этого нам самим хочется, значит, оно важно и для других». Именно такой свежий подход, непосредственность мышления и дали основной импульс для развития многих компаний в то время.

Не удивительно, что как раз у больших структур, стоящих на старых принципах, и начали возникать пробле-

мы. Вспомните, как посыпался ЦСТ, а ведь у них были лучшие маршруты, кадры, работала система реализации, — было все и тем не менее...

Вам как новичкам было легче? Я бы не сказал. К 1998 году настоящий туристический рынок уже сформировался в первом, «сыром» варианте. Но дефолт 1998 года радикально изменил расстановку сил. Все, кто имел тогда большие объемы, или разорились, или залезли в большие долги. Ведь рубль обесценился, и стоимость авиарейсов вдруг выросла в 2–3 раза. Мы были одними из немногих, кто остался работать под своей старой маркой, взяв на себя бремя долгов, которым нас наделило государство. Отдавали их года четыре.

Кризис случился в конце лета — осенью надо было вывозить туристов с курортов Египта, Испании, Турции, Греции. Помню, на последний рейс из Италии сбрасывались всем коллективом сотрудников вплоть до уборщиц, за что я им чрезвычайно признателен. Они

»»» Недавно видел, как под Казанью вскрывается Волга, идет ледоход. Это дорогого стоит. Надо ловить моменты и продавать туры, дающие новые ощущения, впечатления.

стали как бы акционерами компании. Тогда мы потеряли массовые направления и вынуждены были уйти в сторону российского рынка.

Значит, до 1998 года быстрее рос выездной туризм? Не совсем так. В 1988 году я, работая научным сотрудником в Президиуме Академии наук СССР, получил «халтуру» по разработке социальной программы горкома КПСС Гагрского района Абхазии. Было заказано социальное исследование, как улучшить туристское обслуживание в регионе. Когда я сдавал рекомендации, то понял, что они никому не нужны, — просто поставлена очередная галочка. Было обидно, ведь все лежит на поверхности, — бери и работай. И мы с друзьями решили сами взяться за дело, зарегистрировали кооператив под именем «Роза ветров», тогда только-только это было разрешено. В то время мы ходили на самодельных катамаранах под парусом по дельте Волги, и денег на эти походы все время не хватало. Там пролегали наши первые коммерческие маршруты.

Они принесли вам деньги? Эти маршруты не принесли ни денег, ни славы, а вот в Гаграх угадывались огромные объемы. И уже за следующий 1989 год мы обслужили 26 тысяч человек! Не имея ни телефона, ни структуры, ни авторитета на рынке. Само слово «кооператив» тогда воспринималось как ругательство. Но удалось выйти на оптовых покупателей, при дефиците продукта, особенно качественного. Не побоялись поднять цены — наши путевки были вдвое дороже, чем у агентств ЦСТ.

Вам сразу поверили? Взять, к примеру, такой момент. На региональных туристических ярмарках у всех бланки договоров, цены, калькуляции печатались на пишущей машинке через копирку по шесть экземпляров. А я сразу заказал в типографии все эти бланки на хорошей бумаге, красивые. Единственный на всей ярмарке. Пустяк вроде, но действовало, ведь «совок» всем так надоел.

За первый год я посетил 13 ярмарок — в Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Волгограде, Кишиневе — они только начали работать. Самое сложное было заключить первый договор, а дальше все шло легче и легче. В основном с бюро ЦСТ, они обеспечивали поток туристов, а мы брали на себя все обслуживание. Позже по той же схеме работали в Крыму, причем на частном секторе, никаких гостиниц еще там не было.

Результат заставил себя ждать? В 1990 году обслужили уже 38 тысяч человек. Пришлось переместить 18 автобусов из Ростова в Абхазию, которые и возили туристов. Ведь все наши путевки включали по 2–3 экскурсии и трансферы, что было новшеством. Так что это уже был полноценный турпродукт. С большим

трудом получили лицензию на первый сплавной маршрут по реке Бзыби. До того самая дорогая экскурсия на озеро Рица стоила 4 рубля 70 копеек, а этот сплав — целых 15 рублей. Но востребованность была такова, что ежедневно набиралось по 200 участников. Программа занимала весь день — 1,5 часа сплав, потом костер, чаепитие с песнями под гитару, посиделками. Они сближали людей, и отбоя от клиентов просто не было.

А как вышли на зарубежные туры? Выездные маршруты у нас начались с 1990 года. Случайно в одном варшавском универмаге увидел бюро по туризму. Зашел, спросил: «Не хотите в Россию туристов посылать?» Говорят: «Хотим». И пошло. Сначала по безвалютному обмену — голова на голову. Заметил, что сами поляки много ездят в Турцию на шопинг, поехал и я в Стамбул открывать направление. В 1991 году познакомился с бельгийцем. Говорит: «А ты можешь моих свозить? Да нет, не в Москву, — в Краков на горные лыжи?» Ну тогда все всё могли. «Могу», — отвечаю. Придумали очень сложную логистическую цепочку, и она сработала.

Первый чартер был поднят нами именно в Бельгию, в Остенде через Краков. Дальше все как снежный ком росло. В 1994 году открыли первые свои офисы в Испании и США, ведь там не было русскоязычного персонала, гидов.

Какие проблемы возникали в то время?

Годы были лихие, бандитские. В 1993 году тур в Израиль стал просто драматическим — у всей группы пропал багаж. Навсегда. Выяснилось позже, что его даже не

>>> Раньше я даже представить не мог, что придется брать людей, которые будут прослушивать телефонные разговоры на фирме. Не в фискальных целях, конечно, а для того, чтобы выявить недостатки в общении и научить сотрудников правильно разговаривать с клиентами и партнерами.

Неюбилейное

Читатель «Турбизнеса» с пятнадцатилетним стажем, с первого номера журнала. Для меня встреча с корреспондентами «Турбизнеса» всегда чем-то отличалась от интервью с другими журналистами. Они всегда были более интеллигентными, профессиональными и вместе с тем душевными. Хотя у меня очень хорошие отношения и с другими профессиональными изданиями — их не так много на рынке. Удивляет то, что общий культурный уровень журналистов в среднем очень низкий. Поэтому в силу своего традиционного профессионализма «Турбизнес» мне особенно близок.

И в перспективе от журнала мне хочется одного — чтобы его было интересно

читать. От корки до корки, как и всегда. Я ведь по натуре читатель. Огорчает, когда знакомишься с изданием минут за 15 и выбрасываешь его в корзину. Не хочу читать быстро, хочу с журналом работать, ведь туризм — наша страсть. Люблю, чтобы каждая страница меня удивляла, чтобы находились новые интересные мысли, взгляды, факты. Чтобы было, что отметить, положить закладки, обсудить это с коллегами. Чтение должно рождать новые мысли, эмоции, знания, например, о каких-нибудь новых технологических решениях. Несмотря на все возможности интернета хочется и в будущем всегда иметь свой хороший профессиональный журнал. Пусть это будет «Турбизнес»!



»» С таких сплавов по дельте Волги началась история «Розы ветров» в восьмидесятых.

»»» Новый тренд – возврат интереса к групповым турам, по сложным маршрутам. В небольших группах, человек 15, объединенных общим интересом. Например, молодежные или наоборот, возрастные. Сегодня не хватает молодежного продукта. Мы видим эту проблему и готовим под нее туры. Рынки все более раскрываются. Все шире выбор направлений, больше стыковочных рейсов. Стало привычным летать на большие расстояния. Очень многие хотят побывать как бы в экспедиционных, походных условиях – то, что сегодня называется экологическим туризмом. Я делал для друзей маршрут по реке Белой на Урале. И люди, которые объездили весь мир, получили огромное удовольствие.

загрузили в самолет, а увезли в неизвестном направлении. Видимо посчитали, что в Израиль летят эмигранты и никогда ничего не узнают. Трудно было с валютой. Оказалось, что люди, ее имеющие, были. Но деньги лежали во Внешэкономбанке и, как ни парадоксально, но потратить их можно было только на путевку. Партнерам надо было платить долларами, а конвертировать валюту было нигде. Это было огромной проблемой. Поэтому старались оплату брать в валюте. Но и вывозить ее в больших количествах было нельзя. Многие фирмы шли на то, чтобы за поездку клиент расплачивался в самолете. Туристы проносили валюту через таможенку как частное лицо, и только самолет взлетал, вставал руководитель группы и начинал сборы за тур. Невероятно, но факт. Подобных нюансов было много и все работало на грани фола. Но и сегодня есть место неожиданностям. Особенно в спортивном туризме – риски огромны, их надо чувствовать. Поэтому так мало компаний делает спортивные туры.

А как другие компании? Помню замечательную фирму «Светал». Ее основатели Светлана и Александр просто «прорывали» новые, часто удаленные направления, очень сильно рисковали в отличие от нас. Их все любили, уважали. К сожалению, дефолт положил конец этой фирме. «Бегемот» гонял огромные борта «шопников» в Стамбул. Ежедневно. Конечно, это открывало большие возможности, но и убытки потом оказались катастрофическими.

Со временем меняется стратегия и тактика бизнеса? Чем круче виражи истории, тем адекватнее должны быть ответные действия – изменения в продуктовой линейке, системе реализации, маркетинговых акциях. В этом и состоит развитие рынка. Выскокить из накатанной колеи легче для средних фирм. Без изменений жить нельзя, может быть, сегодня они более планомерны и осознанны. У современного оператора самыми большими должны быть отделы маркетинга, продаж, IT-службы, подготовки персонала. А «продуктовый» отдел раздувать уже не нужно, потому что с турпродуктом становится все легче и понятнее. Вот систему подачи, реализации необходимо усиливать. У типичной фирмы девятидесятых годов подразделения, которые формировали турпродукт, составляли 80%, соответственно, вспомогательные – 20%. Потом у многих стало 50% на 50%, а сегодня уже и 40% на 60%. Много перекладывается на аутсорсинг, это становится все выгоднее.

Чем старше компания, тем она крупнее?

Напрямую это не связано. У нас было когда-то и 250 и 60 человек, сейчас около 130, а в сезон будет 150. Фирма все время должна меняться, все время должна происходить ротация, обновление идей, амбиций. Для

развития компании нужен приход новых людей с хорошим потенциалом. По моему опыту, сложно в коллективе вырастить начальника из рядового сотрудника, полезнее пригласить готового специалиста.

Сильный толчок «Розе ветров» дало обновление коллектива в 1994 году, к моменту дефолта дела шли очень хорошо. Сегодня мы сотрудничаем с консалтинговыми компаниями, перестраивая систему продаж. Процесс очень сложный и дорогой, но это необходимо, чтобы подняться на следующую ступень.

А с кадрами проблемы все те же, что и десятилетия назад, особенно со специалистами по внутреннему туризму. Не хватает работников всех уровней. Несмотря на обилие вузов найти адекватного человека очень сложно. Главная проблема даже не в профессионализме, – низок общий культурный уровень, и, следовательно, слаба обучаемость людей. Единственное, что улучшилось, это компьютерная грамотность.

У туризма в России есть будущее? Когда открыли границы, все устремились за рубеж. Понятно, что это было совершенно ново. В 1992–1993 годах внутренний рынок перестал быть интересен. Дефолт 1998 года заставил вновь обратиться к внутреннему туризму. То же самое, хоть и в меньшей степени, произошло в 2008 году. Директоры баз, гостиниц начали учиться тому, как цивилизованно вести себя на рынке. Внутренний рынок к сегодняшнему дню сильно изменился. Некоторые уже пресытились красотами зарубежья и интерес к родному краю вновь начал возрождаться.

На каком этапе сейчас операторский бизнес?

С точки зрения глобальных процессов, сегодня завершается реструктуризация рынка, при котором компании укрупняются. Надо либо становиться большим, либо продолжать оставаться маленьким. Средние фирмы сейчас нежизнеспособны. Процесс этот должен завершиться в течение нескольких лет. Для фирм среднего размера единственный выход – найти собственную уникальную нишу, с «авторским» продуктом. На внутреннем рынке происходит перераспределение клиентских потоков и он, в отличие от зарубежного, почти не растет.

У вас есть прогноз развития турбизнеса?

Мы видим приход на наш рынок тяжеловесов вроде TUI, Thomas Cook. Они действуют по системе, логично, направляя деньги туда, куда нужно, работают с агентствами, разворачивают агентские сети. Сегодня половина агентств уже вошло в те или иные сети. Скоро мы будем наблюдать уже конкуренцию между сетями агентств. Посмотрите, какие огромные сети создали Coral, Tez, TUI. К сожалению, в больших сетях идет постоянная ротация – до 30% ежегодно. Но сети агентств это реальность и тренд последнего года.

Сочи поспорит с эмиратами

Морские ворота Сочи будут распахнуты не только на суше, но и в гавани — для приема круизных судов. Порт расширится за счет городских земельных участков, а также создаваемых в море искусственных земельных территорий.

Территория морского порта нашей зимней олимпийской столицы после реконструкции составит 13,1 га, что на 7,9 га больше, чем в настоящее время. Здесь планируется размещение ряда объектов, предусмотренных ФЦП «Строительство олимпийских объектов и развитие города Сочи как горноклиматического курорта». «В основном территория увеличится за счет вновь образованных в море насыпных искусственных земель, которые составят 6,4 га, — отмечают представители порта. — 1,5 га составит территория новых причалов».

В частности, на присоединяемых территориях запланировано строительство гавани круизных судов, в составе причалов 1 и 2 для боль-

ших круизных судов общей длиной 750 метров, причала 3 для грузопассажирских паромов длиной 165 м, оградительного мола длиной 1 км, волнолома, трех берегоукреплений различного типа, включая пандусы причалов 1 и 3. Также будут построены пункт пропуска пассажиров через государственную границу РФ, объекты инженерного обеспечения и подъездные дороги.

Завершение строительно-монтажных и отделочных работ по объектам, которые выполняются генподрядными организациями ООО «Корпорация Инжтрансстрой» и ООО «Спецгазстрой» (по строительству объектов пункта пропуска и инженерных сетей), запланировано на октябрь 2013 года.

Всего в навигацию 2013 Северная

столица примет свыше 360 круизных судов, более ста из которых пришвартуются прямо на набережных Невы в центре Санкт-Петербурга.

ПОДГОТОВИЛИ
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ,
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ



Музыка в «Морском фасаде»

В навигацию 2013 года петербургский пассажирский порт «Морской фасад» примет 252 судозахода, обслужив не менее 500 тысяч туристов, прибывших в город на круизных лайнерах.

В этом сезоне — для порта он продлится с мая по ноябрь — «Морской фасад» примет на 19% больше пассажиров, чем в летнюю навигацию 2012 года. «Увеличение объемов пассажиропотока связано не только с ростом числа судозаходов, но и с прибытием в Петербург лайнеров большей вместимости, — подчеркивает президент управляющей компании «Морской фасад» Серик Жусупов. — Мы уже принимаем суда, которые одновременно привозят в город на Неве свыше 3 тысяч пассажиров, а в будущем станем принимать еще более крупные теплоходы».

Первым «новичком», зашедшим в Петербург, — всего за сезон таких судов будет 11 — стал лайнер MSC Musica. Одна из его особенностей — концертный зал на борту на 1240 мест. Лайнер Carnival Legend откроет для Петербурга новый маршрут по Северному морю вплоть до Великобритании.

«ВодоходЪ» — по команде «полный ход»

Дни открытых дверей пройдут на всех теплоходах компании. Желающие на условиях предварительной записи смогут посетить теплоходы оператора в разных городах, осмотреть различные типы кают и общественные помещения.

Новостью сезона стало возвращение к работе пропустившего прошлый сезон в связи с ремонтными работами теплохода «Сергей Кучкин». Его визитной карточкой в навигацию 2013 года станут необычные маршруты, позволяющие отправиться в путешествие сразу по двум рекам и посетить в рамках одного круиза нижнюю Волгу и Каму. Речь идет о маршрутах Казань — Самара — Пермь — Казань и Казань — Елабуга — Волгоград — Казань. В пик сезона «Сергей Кучкин» вместе с двумя другими теплоходами оператора будет принимать участников Универсиады, которая пройдет в Казани с 6 по 17 июля. С 18 июля теплоход возобновит кру-

изные маршруты. 13 теплоходов «ВодоходЪ» будут работать в режиме пансионатов, к услугам отдыхающих — дегустации фиточая и кислородных коктейлей, занятия лечебной физкультурой, диетическое питание.



Воздушные мосты

В июле начинается полномасштабная реализация программы развития региональных авиаперевозок. Власти обещают, что на развитие региональной авиации из федерального бюджета ежегодно будет выделяться 5 млрд рублей.

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР

»»» В период майских праздников отмечен существенный рост объемов пассажирских авиаперевозок в московском авиаузле. С 25 апреля по 12 мая авиакомпании выполнили 2684 чартерных рейсов — на 34% больше, чем годом ранее. Аэропорты Внуково, Домодедово и Шереметьево обслужили 1,722 млн человек (+19,5%). Пик перевозок пришелся на 1 мая, когда из трех воздушных гаваней в путешествие отправились более 122 тысяч человек. По данным Росавиации, основными направлениями международных чартерных рейсов, как всегда, стали города Европы и курорты Юго-Восточной Азии.

«Уже с июля на реализацию программы будет направлено порядка 1,5 млрд рублей, — заявил министр транспорта РФ Максим Соколов. — При этом, понимая непростую ситуацию с региональными бюджетами, мы не будем настаивать на софинансировании субъектами. В данном случае мы говорим исключительно о федеральной поддержке». Чиновники отмечают, что программа принципиально нова и в корне отличается от прежних мер господдержки авиаперевозок. Ранее субсидирование было в основном социальной задачей и направлялось на снижение тарифа. Сейчас будут субсидироваться не пассажиры, а маршруты, в первую очередь новые. Перечень маршрутов формирует перевозчик на основании конкретных критериев. Приоритет отдается маршрутам между узловыми и региональными аэропортами протяженностью 1,2–1,8 тысячи километров в Северо-Западном, Сибирском, Уральском, Северо-Кавказском, Южном и Центральном федеральных округах. В качестве узловых определены аэропорты

в восьми городах, это Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Хабаровск, Ростов-на-Дону и Минеральные Воды.

Еще один критерий — ограничение пассажиропотока на субсидируемом авиамаршруте до 10 тысяч человек. «Основная задача здесь — обеспечить высокую частоту перевозок, поскольку поначалу региональным авиаторам наверняка придется конкурировать с другими видами транспорта. Поэтому мы должны предложить пассажиру максимально удобную и качественную услугу», — подчеркивают разработчики проекта.

По словам Максима Соколова, на развитие региональной авиации также направлена программа субсидирования лизинга для компаний, развивающих региональные перевозки. В прошлом году в ее рамках было приобретено 23 самолета, в этом году объем субсидий увеличен примерно на 10%. К программе будет добавлено еще примерно 700 млн рублей для закупки отечественных самолетов Sukhoi SuperJet 100 и Ан-148.



Lufthansa — снова в Пермь

Власти Пермского края и руководство авиакомпании Lufthansa договорились о возобновлении рейса между Пермью и Франкфуртом-на-Майне

Новость сообщил губернатор региона Виктор Басаргин: «Предварительно мы договорились о том, что рейс может быть возобновлен с конца марта будущего года. До этого придется уладить еще ряд вопросов. Рейс будет прямым, что позволит снизить стоимость билета и увеличить пассажиропоток». Lufthansa прекратила полеты в

Пермь с 1 апреля текущего года. Представители перевозчика объяснили это тем, что растущие цены на топливо и обслуживание рейсов, многочисленные налоги и сборы не позволяют дальше оставаться прибыльными на этом рынке. Стоит также отметить, что недавно было принято решение о ликвидации представитель-

ства ОАО «Аэрофлот» в Перми, взамен которого будет создан филиал компании в этом городе. «Такой шаг предпринимается с целью дальнейшего развития региональной сети авиаперевозок, а также в связи с перегруженностью базового московского аэропорта Шереметьево», — отметили представители «Аэрофлота».

К взлету готов?

Авиакомпания Red Wings, полеты которой по решению авиационных властей прекратились в феврале, готовится возобновить эксплуатационную деятельность

Представители перевозчика уверяют, что устранили нарушения, выявленные Росавиацией после катастрофы во Внукове в декабре 2012 года, и усилили меры по безопасности полетов.

В марте экс-владелец Red Wings Александр Лебедев заявил о продаже предприятия за символическую сумму в 1 рубль. В апреле стало известно, что покупатель — брат совладельца группы «Гута» Сергей Кузнецов в партнерстве с финансовой группой Марка Гарбера GHP Group.

Сегодня авиапарк Red Wings состоит из семи самолетов Ту-204, взятых в лизинг у «Ильюшин Финанс Ко». Эксперты отмечают, что для возобновления полетов перевозчику необходимо восстановить систему продаж, договориться с туроператорами о формировании чартерных программ.

По мнению Дмитрия Горина, генерального директора компании «Випсервис», уход с рынка «Кубанских авиалиний» и приостановка деятельности Red Wings повлекли за собой нехватку объемов перевозок на ряде направлений. Поэтому возвращение Red Wings — хорошая новость. С другой стороны, как отмечает эксперт, большинство российских туроператоров уже заранее зафрахтовали провозные емкости у других авиакомпаний, поэтому наверстать упущенное Red Wings сможет только в июле-августе.

«Практически все туроператоры уже заключили договоры на чартерную перевозку и сформировали свои летние программы. Войти в этот рынок Red Wings будет непросто. Единственная возможность это сделать появится не ранее, чем в июле, если у операторов появится необходимость в дополнительных бортах», — считает генеральный директор компании «Асент Авиа» Борис Богданов.

Хотя и здесь есть сложность: самолеты у Red Wings большие — по 200 кресел — и такое увеличение объемов для операторов должно быть вызвано всплеском спроса на то или иное туристическое направление, но предпосылок к этому пока нет.



>>> Загрузку вернувшейся на рынок Red Wings, как считают эксперты, могут обеспечить гарантированные чартерные перевозки по традиционным для авиакомпании туристическим направлениям, в первую очередь это греческие острова Родос и Корфу, города Италии, Хорватии и Турции.

Новые задачи «Аэрофлота»

«Аэрофлот» вошел в первую пятерку европейских авиалиний по пассажирообороту и темпам его роста по итогам прошлого года

«Аэрофлот», недавно отметивший свое 90-летие, является безусловным лидером российского рынка авиаперевозок и одной из наиболее успешных авиакомпаний Европы, — отмечается в годовом отчете предприятия. 2012 год стал рекордным для старожилы отечественной гражданской авиации. Было перевезено 17,7 млн пассажиров, а с учетом деятельности дочерних авиакомпаний — 27,5 млн человек.

Рыночная доля Группы «Аэрофлот» в суммарном пассажиропотоке рос-

сийской отрасли увеличилась с 26% до 37%. «Аэрофлот» смог добиться наилучших из возможных финансовых результатов в сложных условиях для глобальной транспортной отрасли, а также мировой экономической системы в целом. По результатам 2012 финансового года доходы «Аэрофлота» от основной деятельности составили 177,9 млрд рублей (+31%). Получена чистая прибыль в размере 4,94 млрд рублей. Определены ключевые задачи предприятия на 2013 год. Это увеличение объемов перевозок

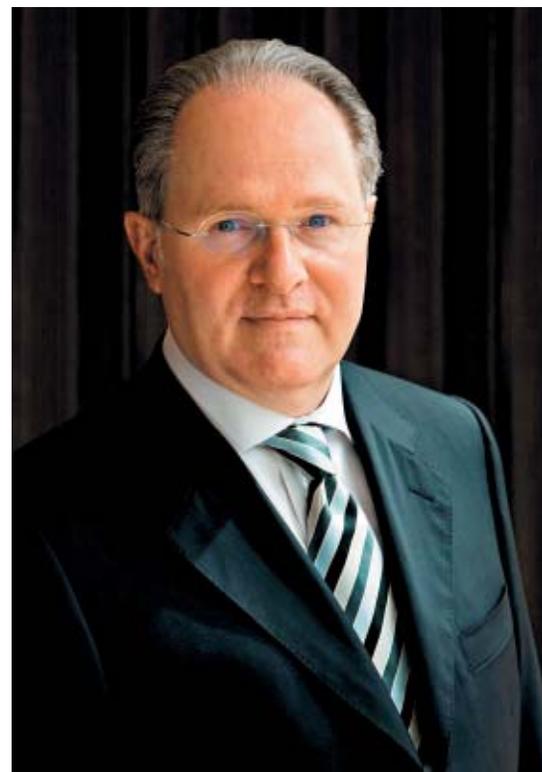
Группой «Аэрофлот» до 33 млн пассажиров, развитие маршрутной сети, повышение качества услуг и обслуживания пассажиров, увеличение объемов подготовки и повышения квалификации персонала, расширение и модернизация парка воздушных судов, расширение использования современных информационных технологий и инновационного развития, совершенствование управления группой и формирование на ее основе мощного авиационного холдинга глобального значения.

>>> До **33** млн человек намерена увеличить свой пассажиропоток в 2013 году крупнейшая российская авиакомпания «Аэрофлот».

Серьезная работа на серьезном рынке

«Москва — это серьезный рынок, здесь нельзя расслабиться и благоденствовать», — считает генеральный менеджер гостиницы The Ritz-Carlton, Moscow **АЛЛАН ФЕДЕРЕП**

БЕСЕДОВАЛА АННА ЮРЬЕВА



»»» Каждый новый сотрудник у нас проходит два полных дня ориентации, 21-дневный профессиональный обучающий курс и множество тренингов, прежде чем он приступает к полноценной работе. Впоследствии каждый сотрудник, вне зависимости от того, сколько времени он здесь работает, проходит не менее 46 часов тренингов ежегодно.

Как вы оцениваете состояние сегмента «люкс» на гостиничном рынке Москвы?

Сейчас во всем мире происходит то, что мы называем «инфляцией звезд»: появляются шести- и семизвездные гостиницы. Думаю, что, в соответствии с международными стандартами, пять звезд отелю присваивается наполовину за качество самого продукта, а на вторую половину — за те услуги, которые он предоставляет. На каждом рынке есть гостиницы, которые получают эту категорию. И может быть так, что ни их сервис, ни продукт, который они предлагают, не соответствуют этому же уровню в других местах. Мы не фокусируемся на том, что делают другие, мы сосредоточены только на том, что делаем сами. Если кто-то называет себя пятизвездной гостиницей, не соответствуя этому уровню, это их право, нас это не касается.

Насколько существенным для действующих игроков может быть появление новых отелей этого класса?

На мой взгляд, Москва — это прекрасное туристическое и деловое направление, спрос на которое будет только расти. Мы видим, что в три московских аэропорта начинают летать новые авиакомпании. Вне зависимости от категории, все гостиницы здесь будут востребованы: отели для длительного пребывания, отели экономкласса, отели класса «люкс». Москва испытывает постоянную потребность в появлении новых средств размещения. Если бы процесс получения виз стал проще или хотя бы быстрее, спрос рос бы еще более динамично.

Кто ваши основные конкуренты в Москве?

Наши основные конкуренты — не в Москве, это другие отели The Ritz-Carlton по всему миру. Допустим, вы организуете встречу членов ассоциации врачей, юристов, инженеров или ученых. Вы ищете, где бы провести встречу с участием европейских членов этой ассоциации. Вы выбираете, организовать ли эту встречу в Лондоне или Барселоне, в Берлине или Москве. Как правило, в таком случае рассматриваются другие отели The Ritz-Carlton или пятизвездные отели в перечисленных городах.

Можно ли сказать, что в условиях проблемной экономики как никогда важна борьба за каждого гостя?

Мы работаем в сегменте «люкс», где пожелания гостя не зависят от того, хорошее или плохое у нас экономическое положение. Прежде всего, наши гости хотят персонального обслуживания. Если гость приехал по делам, он хочет, чтобы эта поездка была продуктивной, чтобы время использовалось с максимальной пользой. Если он приезжает отдохнуть, то должен быть уверен, что посетит основные достопримечательности, пообедает в прекрасных ресторанах, а в Москве есть много отличных ресторанов, расслабится в спа.

Что, на ваш взгляд, важнее: сохранить лояльность постоянных клиентов или привлечь новых? Насколько это противоречивые задачи? А что вам важнее — рука или нога? Вам нужно и то, и другое, ведь так? Мы очень много работа-

ем над тем, чтобы завоевать доверие постоянных, лояльных клиентов. И мы ни при каких обстоятельствах не хотим их терять. Но в то же время у нас большое сердце, мы рады видеть новых друзей, мы хотим завоевывать новых клиентов, которые со временем станут нашими постоянными гостями, и мы с радостью служим им. Когда бизнес перестает расти, он умирает. Когда к нам приходит новый гость, для нас это возможность сделать его пребывание как можно лучше. Это понимают все 400 человек, которые работают здесь.

Каковы основные трудности с подбором персонала в гостиницы в России?

Мне кажется, очень важно показать те возможности, которые открываются в индустрии гостеприимства. Юная леди, которая проработала с нами все эти годы, на следующей неделе уезжает в Абу-Даби, чтобы стать частью команды вновь открывающегося там отеля The Ritz-Carlton. Другая девушка, проработавшая здесь пять лет, недавно была назначена заместителем директора номерного фонда в наш отель в Барселоне. Что интересно, рано или поздно эти люди возвращаются на российский рынок, и они вернутся с прекрасным опытом, станут высококлассными специалистами. Я считаю, что кадровая проблема здесь — это территория эволюции.

Конечно, в идеальном мире мы бы хотели иметь 2–3 гостиничные школы в городе, в которых специалисты учили бы студентов. Полученные знания позволяли бы им немедленно занять хорошие позиции в международных компаниях. Это было бы прекрасно, но пока этого не происходит. Однако я уверен в том, что обязательно произойдет.

Есть ли какая-то проблема, характерная для всех без исключения новичков, которые приходят работать в The Ritz-Carlton?

Наш основной принцип состоит в том, что мы нанимаем людей, у которых есть желание служить другим людям. Мы можем привить человеку любые навыки, но нельзя научить заботиться о других. Конечно, мы не выпускаем новичков в свободное плавание немедленно. У нас развитая, сильная корпоративная культура, высокие стандарты — ко всему этому надо привыкнуть. Возможно, некоторых новых сотрудников удивляет то, что они попадают в большую семью. Мы не говорим приходящим к нам: «Это работа, держи свои личные дела при себе». Как это возможно, если здесь человек проводит значительную часть своего времени? Думаю, что через пару дней люди удивляются, понимая, что им помогут научиться, что их не оставят решать проблемы в одиночку. Мы видим, как люди меняются, как они становятся частью нашей большой семьи, и это не может не радовать.

Не секрет, что многие молодые люди с неохотой идут на низшие позиции, они не видят перспектив и не желают работать горничной или официантом. Что сейчас важно в работе с вновь приходящими молодыми сотрудниками?

Для поколения «до 30» очень важно отношение к ним, оно важнее, чем мы полагали раньше. Я думаю, что задача привлечения юношей и девушек в индустрию гостеприимства выполняема, большинство компаний меняют свой подход к работе с ними, показывают молодым людям свою заинтересованность в них. Отмечу, что все это характерно не только для России, но и для Испании, для Канады, других стран.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

>>> Аллан Федерер назначен генеральным менеджером отеля The Ritz-Carlton, Moscow в сентябре 2012 года. Уроженец Канады, обладает более чем 30-летним опытом работы в гостиничном бизнесе, занимал целый ряд руководящих должностей в отелях Северной Америки, Европы, Ближнего Востока и Азии.

Аллан Федерер присоединился к компании The Ritz-Carlton в 2001 году в качестве генерального менеджера отеля The Ritz-Carlton, Montreal. Впоследствии он возглавлял отели The Ritz-Carlton в Турции, Сингапуре и Ирландии. До работы в России занимал пост генерального менеджера отеля The Ritz-Carlton, Dubai (2011–2012).



<<< Отель The Ritz-Carlton, Moscow вскоре отметит свой шестой день рождения. Шесть лет назад здесь работало около 30 иностранцев, за это время почти все они были заменены российскими специалистами. Большинство менеджеров, которые сейчас здесь работают, начинали с нуля шесть лет тому назад.

ФОКУС-ОТКРЫТИЕ

СПРАВКА «ТБ»

»» Санаторий станет одним из крупнейших объектов в регионе уровня 3 звезды. Это один из шедевров архитектуры сталинской эпохи, памятник регионального значения, а также это высококлассный санаторно-курортный комплекс, модернизированный по последнему слову медицинской техники, который имеет все атрибуты для комфортабельного пребывания отдыхающих.



ЗАО «КЛИНИЧЕСКИЙ САНАТОРИЙ «МЕТАЛЛУРГ»

КАТЕГОРИЯ
3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ
1 июля 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ
Сочи, Курортный проспект, д. 92

НОМЕРНОЙ ФОНД

Одно- и двухместные номера, «студия» и номера категории «люкс». В каждом номере: кондиционер, многоканальное телевидение, холодильник, вид на море или парк, сейф, фен. Номера «студия»: просторный номер свободной планировки, с одним или двумя балконами с мебелью, чайник. Номер «люкс»: две комнаты — спальня и гостиная, мягкая мебель, телевизор, холодильник, сейф, две ванных комнаты, два балкона с мебелью, чайник, DVD плеер, махровые халаты.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ
От 1400 рублей в сутки.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Бювет с минеральной водой, собственный оборудованный пляж, теннисный корт, площадка для игры в бадминтон, столы для игры в настольный теннис, волейбольная площадка, йога, Wi-Fi. Медицинские услуги: лабораторная и функциональная диагностика заболеваний, климатолечение, мацестинские ванны, физиотерапия, электролечение и лечение ультразвуком, физиотерапия урологии, андрологии, проктологии, гинекологии на аппаратах «Яровит», «АЭЛТИС», ингаляции, светолечение, термотерапия, магнитотерапия, ЛФК и механотерапия, бальнеолечение (ванны, орошения, микроклизмы, промывания, мониторинговая очистка кишечника).

СПРАВКА «ТБ»

»» Отель «Никольская Кемпински Москва» — второй после «Балчуг Кемпински Москва» проект «Кемпински» в столице РФ. Алессандро Ределли, директор новой гостиницы на Никольской, отмечает: «Открывать новый отель в сердце российской столицы — большая честь для «Кемпински». Таким образом, в портфолио группы теперь два флагманских отеля в Москве, расположенных на обоих берегах Москвы-реки и воплощающих различные концепции».



«НИКОЛЬСКАЯ КЕМПИНСКИ МОСКВА»

КАТЕГОРИЯ
5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ
Май 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ
Москва, ул. Никольская, д. 12

НОМЕРНОЙ ФОНД
Отель располагает 211 номерами и люксами. 157 номеров «Делюкс» и «Супериор» отличаются высокими потолками и выполнены в пастельной

бежево-коричневой гамме. Площадь стандартных номеров — от 30–35 квадратных метров, «Делюкс» — 48 квадратных метров.

Все номера оборудованы удобной гостиной зоной с рабочим столом, бесплатным высокоскоростным Wi-Fi, 42-дюймовыми плазменными панелями с интерактивным телевидением и системой дистанционного управления «умный дом».

Люксы «Джуниор» (55 квадратных метров) выполнены в виде «студии», люксы «Экзекьютив» (55-75 квадратных метров) располагают гостиной и спальней. Единственный в своем роде люкс «Орлов» (83 квадратных метра) выходит окнами на Лубянскую площадь и выдержан в стиле Belle Epoque; предусмотрена гостевая ванная комната. Два «Президентских» люкса оформлены в белых, золотых и кофейных

тонах. Площадь каждого — 250 квадратных метров. По желанию гостей люкс можно объединить с двумя номерами «Делюкс» и увеличить количество спален до трех. Предусмотрены отдельный вход и услуги персонального дворецкого.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 20 тысяч рублей за двухместный номер в сутки.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Конференц-залы могут принять от 16 до 180 гостей. Бальный зал «Кандинский» площадью 200 квадратных метров рассчитан на проведение торжественных приемов, коктейлей и знаменательных торжеств, переговорный зал «Малевич» открывает подходящие случаю солидные виды на Лубянскую площадь.



HILTON GARDEN INN KRASNODAR

КАТЕГОРИЯ

4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ

Апрель 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Краснодар, ул. Красная, д. 25/2

НОМЕРНОЙ ФОНД

В отеле 165 номеров. В них установлены уже традиционные для Hilton Garden Inn эргономические кресла от Herman Miller и удобные кровати Sweet Dreams от Serta. Все номера оснащены холодильниками и телевизорами.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

Сутки проживания в стандартном двухместном номере – от 4320 рублей за номер.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Три конференц-зала, круглосуточный бизнес-центр, фитнес-зал и прачечная, работающая по принципу самообслуживания.

СПРАВКА «ТБ»

>>> Hilton Garden Inn стал первым и пока единственным международным сетевым отелем в Краснодарском крае. Сейчас в Краснодаре работают 143 объекта размещения различных категорий. 26 из них открылись в 2012 году. 30 официально классифицированы: это три пятизвездные гостиницы, семь четырехзвездных отелей и десять объектов уровня три звезды. В 2014 году в городе планируется открытие отеля Marriott на 262 номера.



«ДОВИЛЬ ОТЕЛЬ&SPA»

КАТЕГОРИЯ

5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ

Май 2013 года

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Анапа, Пионерский проспект, д. 14

НОМЕРНОЙ ФОНД

54 номера различных категорий: от одноместных однокомнатных до просторных 4-местных трехкомнатных апартаментов. Все номера оборудованы Wi-Fi.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 5 до 9 тысяч рублей в сутки с человека в стандартном номере.

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Комплекс открытых бассейнов с аквагорками и подогреваемыми чашами, сауны, спа-центр, спортивные и детские площадки, оборудованный пляж, конференц-залы, рестораны и бары. Для детей работают три клуба, рассчитанные на юных гостей самых разных возрастов, а также творческие мастерские, кинотеатр и танцевальный класс.

СПРАВКА «ТБ»

>>> «Довиль отель&spa» – вторая отель в Анапе, работающий по системе «все включено». Ранее подобный сервис на курорте предлагал только четырехзвездный «Ривьера-клуб отель&spa». Владелец обеих гостиниц является компания Alean Hotel Group.

Любовь к большим числам

Starwood Hotels&Resorts Worldwide объявила о планах по открытию 50 отелей в Европе в течение следующих пяти лет. Это расширит европейское портфолио компании на 30%.

В этом году Starwood откроет девять новых отелей по всему континенту, прежде всего, на рынках быстроразвивающихся стран. Компания вместе с партнерами вкладывает колоссальные средства в реставрацию и модернизацию наиболее культовых отелей сети в Европе.

Сейчас европейское портфолио компании насчитывает 163 отеля в 32 странах. В ближайшие годы Starwood усилит свое присутствие в Турции, Греции, Венгрии и Швейцарии.

На 2014 год запланировано открытие третьего отеля Starwood в Москве – Sheraton Moscow Sheremetyevo Airport Hotel, который станет частью бизнес-парка Skypoint, расположенного в 800 метрах от аэропорта. В течение следующих четырех лет Starwood намерена увеличить свое портфолио в России и странах СНГ в четыре раза и открыть 11 новых отелей в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Перми, Калуге, Краснодаре, а также на Украине и в Азербайджане.

starwood
Hotels and
Resorts



Мальта — фесты и фейерверки

Неоспоримое достоинство Мальты как туристического направления — безопасность отдыха. Мальтийские отели постоянно расширяют спектр услуг для привлечения семей с детьми — появляются новые детские клубы, развлекательные программы, дополнительные услуги для детей.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

»»» Отдых с детьми на Мальте востребован в периоды детских каникул — это хорошая возможность подучить английский язык и отдохнуть всей семьей. Наиболее подходящие для этого курорты — Сент-Джулианс, Слива и Пачевиль.

ВРЕМЯ И МЕСТО

«В стране созданы все условия для семейного отдыха: море и солнце, развитая инфраструктура, познавательные экскурсии, есть аквапарк и детский тематический парк. Кроме того, большинство мальтийских отелей размещают бесплатно в номере с родителями детей в возрасте до 12 лет», — говорит директор по маркетингу компании «Инсайт-Лингва» Анастасия Романенко.

«Очень популярны детские лагеря, в которых ребята учат английский язык, занимаются спортом, ездят на экскурсии. На Мальте дети могут отдохнуть и запастись энергией на весь учебный год. Семьи с детьми и просто школьники, отдыхающие в детских лагерях, составляют примерно треть клиентуры нашей компании», — отмечает руководитель отдела турфирмы «Нева» Ирина Абулова.

В компании «Инсайт-Лингва» семейные выезды на Мальту составляют около 15–20% от общего турпо-

тока, еще 65–70% — дети, выезжающие на отдых без родителей. В «Солвекс-Трэвэле» на долю туристов, которые едут на отдых с детьми, приходится примерно 30% турпотока.

По словам генерального директора компании «Мелита-Тур» Лады Тетерук, на архипелаге множество интересных мест для посещения с детьми: «Деревня моряка Папайя», интерактивное представление в военном форде «Шоу мальтийских рыцарей», аквапарк и дельфинарий, парк динозавров, экскурсия на фабрику игрушек Play Mobil, Музей старинных автомобилей, морская прогулка Captain Morgan и многое другое.

«Рыцарские традиции Мальтийского Ордена, средневековые города и крепости, древние храмы и народные фестивали фейерверков — все это создает уникальную атмосферу и будет очень интересно детям, отдыхающим с родителями», — считает директор департамента компании «СТБ ТУРС» Юлия Макарова. — Большинство мальтийских оте-

лей размещают бесплатно в номере с родителями детей в возрасте до 12 лет».

Руководитель отдела Мальты компании «Миллениум Вояж» Галина Рукавичкина отмечает постоянно растущую популярность детских лагерей. Дети проживают там в хороших условиях и на полном пансионе. Лагеря предлагают великолепную экскурсионную программу (самые интересные и увлекательные экскурсии с посещением столицы Валлетты, древней столицы Мдины, трех Рыцарских городов) и активитеты (всевозможные спортивные и развлекательные мероприятия).

Как отмечают в компании «Тревел Экспресс», Мальта — небольшой архипелаг, поэтому и расстояния небольшие, что очень удобно для путешествий с детьми.

ОТДЫХ ПЛЮС УЧЕБА

На Мальте работают языковые школы, ориентированные на семьи с детьми. В группы изучения английского языка принимают детишек в возрасте от четырех лет. Уроки проходят в игровой форме. Родители могут заниматься в той же школе во взрослой группе или просто отдыхать. В компании «Инсайт-Лингва» отмечают, что клиентов, выезжающих на Мальту отдыхать с детьми, а также учиться, можно разделить на несколько групп. Это родители с детьми 4–12 лет, выезжающие на семейные курсы; родители, которые хотят отдать ребенка в языковой лагерь, но жить с ним вместе в отеле. Некоторые родители отправляют ребенка в языковой лагерь с проживанием, но сами тоже хотят провести отпуск на Мальте и находиться неподалеку. Менеджер по направлению Мальта компании «Солвекс-Трэвэл» Елена Загрядская рассказывает, что россияне очень часто запрашивают варианты отдыха родителей с детьми. Затем к ним приезжают бабушки и дедушки, а родители улетают. В итоге ребята проводят на Мальте почти целое лето. Анастасия Романенко отмечает, что сегмент детского туриз-

ма на Мальте сейчас растет быстрее всех остальных. По итогам года прирост должен составить не менее 18–20%. Компания «Солвекс-Трэвэл» каждый год увеличивает объемы продаж по Мальте. В этом году оператор взял жесткие блоки мест на рейсах Air Malta из Москвы (5 рейсов в неделю, по пятницам и субботам — дважды в день). Компания ожидает прироста в «детском сегменте» не менее 10–15%. Турфирма «Нева» также рассчитывает на увеличение турпотока на Мальту примерно на 15–20%.

БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ



БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ



БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ



Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

ICS TRAVEL GROUP МТЗ 002786 «ДОБРЫНИНСКАЯ» (495) 748-4847 (мск.) www.icstravel.ru	ВАНД ИНТЕРНЕШНЛ ТУР МТ1 000600 «ТВЕРСКАЯ» (495) 780-3661 www.vand.ru	ДИАЛОГ МТЗ 012343 «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ» (495) 730-2022 (мск.) www.maltaresort.ru	ИНСАЙТ-ЛИНГВА МТЗ 005842 «НОВОСЛОБОДСКАЯ» (495) 795-0922 www.I.ru
МЕЛИТА ТУР МТЗ 005185 «АРБАТСКАЯ» (495) 411-6032 www.maltatour.ru	МИЛЛЕНИУМ ВОЯЖ МТЗ 007254 «БАУМАНСКАЯ» (495) 640-1181 www.mvoyage.ru	НЕВА МТ1 000488 «ТАГАНСКАЯ» (495) 799-9444 www.nevatravel.ru	СОЛВЕКС-ТРЭВЭЛ МТ1 002864 «КРОПОТИНСКАЯ» (495) 956-1418 www.solvex.ru
СТБ ТУРС МТЗ 006655 «ДОСТОЕВСКАЯ» (495) 638-5333 www.stbtours.ru	ТРЕВЕЛ ЭКСПРЕСС+МФ МТЗ 000756 «НАГАТИНСКАЯ» (495) 961-2725 www.travel-express.ru	ТРЭВЕЛМАРТ МТЗ 018814 «ТАГАНСКАЯ» (495) 935-8330 www.mymalta.ru	ЮЖНЫЙ КРЕСТ МТ1 006017 «БИБЛИОТЕКА ИМ. ЛЕНИНА» (495) 772-9980 www.ukrast.ru



Мальта - не просто отдых!
MALTA IS MORE
www.visitmalta.com



Мальтийская феерия

Проведение масштабных зрелищных фестивалей и исторических реконструкций — один из эффективных способов привлечения туристов. Древняя история Мальты дает множество сюжетов для организации подобных мероприятий, а любовь мальтийцев к огненной феерии позволяет несколько раз в году проводить красочные шоу фейерверков.

ТЕКСТ ЕВГЕНИЙ ГОЛОМОЛЗИН

В конце апреля в двенадцатый раз стартовал Международный фестиваль фейерверков, который длился три дня. Каждый вечер небо расцвечивалось мириадами цветных огней и всполохов в разных точках острова — над рыбацкой деревней Марсашлок, Золотым пляжем и Главной гаванью. Организатором праздника выступило Министерство туризма, окружающей среды и культуры. Фестиваль является своеобразным конкурсом самых красивых салютов среди производителей пиротехники. В нынешнем году в огненном шоу приняли участие команды с Мальты, из Португалии, Испании, Италии и Германии.

Каждая продемонстрировала программу из трех циклов по десять минут. Судьи оценивали фейерверк с точки зрения оригинальности и красоты рисунка. Местом проведения конкурса Мальту выбрали случайно — в стране работают 13 пиротехнических фабрик.

Не менее зрелищной является военно-историческая реконструкция XVI века, которая 25 раз в году проходит в городе Биргу у крепостной башни Сент-Джонс Кавальер. Она представляет собой костюмированный военный парад времен рыцарей Святого Иоанна. Солдаты демонстрируют свое умение обращаться с оружием,

фехтуют, стреляют из мушкетов и пушки, а в завершение, развернув знамена, проходят торжественным маршем.

Еще одна регулярная историческая реконструкция организована в форте «Ринелла». Здесь действие переносит зрителей во времена эпохи британской колонизации. Солдаты показывают, как обращаться с различными видами оружия, заряжать ружья, целиться и стрелять. Далее свои умения демонстрирует кавалерия, потом — артиллерия. После инструктажа любой желающий может выстрелить из ружья, возраст которого перевалил за сотню лет. Стоимость выстрела — 5 евро.



»» На
10–15%

ежегодно возрастает турпоток из России во Францию. В 2012 году, по статистике отелей, он достиг

800 тысяч человек.

Большая арка Дефанс »» в деловом квартале Парижа.

Ищите окошко

Франция открывает в России пять визовых центров

Французские визовые центры откроются в июне в Ростове-на-Дону, Новосибирске, Казани, Нижнем Новгороде и Владивостоке. Об этом сообщает генеральное консульство Франции в РФ. Начало приема документов запланировано на июнь, точные даты открытия окошек Франции в центрах подачи документов объявят в ближайшее время.



Побывавший с визитом в Москве в феврале этого года президент Франции Франсуа Олланд подчеркнул важность расширения контактов между гражданами наших стран и пообещал максимально упростить условия подачи документов на получение виз для российских граждан. Французские власти приняли решение создать пять визовых центров в крупных российских городах. Их жители смогут подавать документы на получение краткосрочных шенгенских виз по месту своего проживания, не выезжая в Москву, Санкт-Петербург или Екатеринбург, где уже действуют генеральные консульства республики. Некоторым категориям граждан, в частности, студентам, предоставляется возможность подавать документы и на долгосрочные визы.

По словам Инессы Коротковой, главы российского представительства Агентства по развитию туризма Франции Atout France, первый из региональных визовых центров в Нижнем Новгороде уже открылся 20 мая в присутствии французского посла Жана де Глиниасты.

На родине Пикассо

В испанской Малаге в первом квартале 2013 года побывало на 23,2% больше российских туристов, чем за аналогичный период прошлого года. Количество ночевков россиян в городе выросло на 27,7%. Об этом сообщил советник по культуре, туризму и спорту мэрии Малаги **ДАМИАН КАНЕДА МОРАЛЕС**.

По его словам, пока доля россиян в общем въездном потоке в Малагу составляет лишь 1,5%, однако российский рынок имеет большой потенциал. В последние три года наблюдается очень быстрый рост как объема турпотока из России, так и числа ночевков в городе. В 2012 году число российских туристов увеличилось на 30,3%, а число ночевков — почти на 40%. В общей сложности на побережье Коста-дель-Соль было зарегистрировано 350 тысяч ночевков гостей из РФ, в среднем отдыхающие проводили в курортной зоне по десять дней.

>>> В 2012 году количество российских туристов, воспользовавшихся услугами международного аэропорта Малаги, выросло на 26,5% по отношению к 2011 году.

Советник также рассказал, что в марте 2013 года российский рынок занял 1-е место по динамике числа посетителей Малаги — рост превысил 150%.

По словам Дамиана Моралеса, Малага в последние годы стремительно развивается как туристическое направление. Благодаря росту отельной базы (в настоящее время здесь насчитывается 10 тысяч мест), расширению предложений музеев и увеличению числа культурных достопримечательностей, своей кухне, созданию условий для проведения конференций и деловых встреч, а также амбициозному плану по превращению исторического центра Малаги в пешеходную зону в городе удвоилось число туристов.

Малага привлекает гостей, прежде всего, близостью к популярной курортной зоне южной Испании Коста-дель-Соль, но может рассма-



триваться и как самостоятельное туристическое направление. Ежегодно Малагу посещают 4 млн туристов (вместе с Коста-дель-Соль — 9 млн), половину из них составляют испанские туристы, а на втором и третьем местах — британцы и немцы. Российский турист, приезжающий в Малагу, в основном заинтересован в индивидуальных поездках. Он акцентирует свое внимание на гастрономическом туризме и покупках, тратит в среднем 1,5 тысячи евро за поездку, обращается в туристические агентства для планирования туров по своим индивидуальным запросам, где принимающая компания играет важную роль, консультируя прямого продавца.



Туристическая зона Малаги.

Кафедральный собор Малаги возводился почти два века. Его южная башня из-за финансовых проблем так и не была построена, и местные жители называют церковь «Ла Манкита» — «Однорукая».



Emirates: 10 лет в России

Дубайский авиаперевозчик справил новоселье в Москве, подвел итоги 10-летней работы в нашей стране и рассказал о планах дальнейшего развития

В текущем году Emirates отмечает десятилетие полетов в Россию. В 2003 году компания выполняла пять еженедельных рейсов на линии Москва — Дубай. С 2005 года вылеты стали ежедневными, а в 2009 году открылся второй ежедневный рейс на этой авиалинии. Еще через два года авиакомпания расширила географию полетов и пришла в Северную столицу. «Загрузка самолетов на рейсах из Санкт-Петербурга сегодня составляет около 70%, — отмечает старший вице-президент Emirates по коммерческим



операциям в РФ и Европе Ричард Джузбери. — В последние месяцы рост объемов перевозок Emirates на российском рынке был опережающим, однако в будущем он выровняется. Мы рассматриваем новые возможности развития авиакомпании в России, в том числе и в плане расширения географии полетов, но, скорее всего, пока сосредоточимся на Москве и Санкт-Петербурге». Новый офис Emirates расположился по адресу: Цветной бульвар, дом 2.



На **41%** вырос пассажиропоток Emirates на линии Москва — Дубай в марте 2013 года по сравнению с аналогичным месяцем годом ранее.

»» В текущем году на Гуаме планируют принять

5 тысяч туристов из России, рост составит **25%.**



« В 2012 году число туристов, которые воспользовались услугами нашей фирмы, выросло на 20%. Это особенно впечатляет на фоне финансово-экономических проблем во многих странах мира. В немалой мере положительной динамике турпотока способствовало введение безвизового режима на Сайпане и Гуаме, упрощение процедуры получения визы в США. Сейчас мы расширяем спектр предложений по Гавайским островам »»

ЕЛЕНА ГУБАРЕВА

Исполнительный директор компании American Travel



Призывный зеленый

В последние годы было немало сделано для упрощения визового режима для въезда российских граждан в США и на зависимые территории. На острове Сайпан безвизовый режим введен несколько лет назад. На Гуаме он действует чуть более года. Упростилась процедура выдачи виз для посещения США. «Зеленый свет» для гостей, посещающих острова, отразился на динамике турпотока.

ТЕКСТ ЕВГЕНИЙ ГОЛОМОЛЗИН

ГУАМ – ПРИЕЗЖАЙ И ПРОБУЙ

Гуам входит в архипелаг Марианских островов, он является популярной зоной беспошлинной торговли в азиатском регионе. В конце 2011 года Департамент национальной безопасности США утвердил постановление о безвизовом въезде на Гуам для российских туристов.

«Введение безвизового режима уже принесло свои плоды, — рассказывает Карл Пэнглинен, генеральный директор туристического бюро Гуама. — В 2012 году число туристов из России выросло в 4 раза и составило 4 тысячи человек. Планируется, что в текущем году эта цифра увеличится до 5 тысяч человек. Сейчас на острове есть порядка 8 тысяч гостиничных номеров, поэтому проблем с размещением туристов не ожидается. Недавно открылся отель Guam Plaza, входящий в известную корей-

скую цепочку Lotte. Мы планируем развивать такой сегмент гостиничного бизнеса, как виллы. Отелей европейских сетей на острове пока нет, но ведется работа по их привлечению в сегмент luxury. В конце нынешнего года на Гуам придет популярная в Азии сеть Doucet».

Среди ярких событий, привлекающих туристов на Гуам, можно отметить ежегодный фестиваль традиционной кухни народа чаморро — «Майла Та Фан Бока», что буквально переводится как «приходи и ешь». Во время праздника проводятся кулинарные поединки и конкурсы, туры на фермы и другие интересные мероприятия, связанные с национальной кухней.

Не менее зрелищна Гуамская ярмарка микронезийского искусства и ремесел, которая проходит в октябре. Ее центральное событие — Фестиваль танца и песни народов Микронезии.



САЙПАН – ГОНКИ НА ЗЕМЛЕ И ПОД ВОДОЙ

«Прирост числа российских туристов в 2012 году составил 49%, — отмечает Татьяна Бабаута, менеджер по маркетингу турофиса Содружества Северных Марианских островов. — В основном туристы приезжают с Дальнего Востока, в последнее время активизировалась Сибирь. В этом году из Владивостока один раз в две недели на Сайпан летают чартеры компании «Владавиа». С апреля появились прямые еженедельные рейсы из Хабаровска, которые выполняет авиакомпания «Якутия». Полеты будут выполняться в течение всего года. В нынешнем сезоне увеличилось количество туристов из Японии, Кореи и Китая».

Из новинок следует отметить открытие нового недорогого отеля «Галерея», который расположен на побережье. Появилось уникальное развлечение — прогулка под водой на специальных водных мотоциклах. В кабине мотоцикла создают специальную воздушную подушку в области головы, куда постоянно подкачивается воздух. Сам аппарат привязан за веревку к плавающему круглому страховочному бую, что обеспечивает равновесие и дополнительную безопасность.

К новинкам относятся также гонки по джунглям на «Монстр-Траках» — вездеходах с гигантскими колесами. Машина настолько безопасна, что в турах могут принимать участие даже дети. На острове Тиниан стало возможным заказать тур «Снорклинг с черепахами» в открытом море. На острове Рота большой популярностью пользуется дайвинг, поскольку вода отличается удивительной прозрачностью.

»»» В 2012 году турпоток россиян на Сайпан увеличился почти на 50%.



В сентябре 2013 года при поддержке посольства США в Москве и генеральных консульств США в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге в четвертый раз пройдет «Американская неделя» Visit USA Russia Road Show.

Торжественное открытие недели выездных семинаров состоится 4 сентября в Екатеринбурге.

Для посетителей Road Show консульские отделы посольства готовят презентации с последними новостями о процедуре оформления виз.

Формат мероприятия:

30 минут — приветствие консульских отделов и презентация по вопросам оформления виз;

1 час 30 минут — знакомство с компаниями-участниками, рабочие встречи;

20 минут — кофе-брейк;

1 час 30 минут — обучающие семинары;

15 минут — вручение именных дипломов «Специалист по США», награждение победителей викторины «Америка становится ближе».

Обучающие семинары проводят ведущие менеджеры и первые лица компаний — членов Visit USA Russia.

Среди ценных призов: проживание в отелях Лас-Вегаса, Орландо и Майами, билеты на бродвейские мюзиклы и представления Cirque du Soleil, вертолетные туры в Гранд-Каньон и парк вулканов (о. Гавайи).

Розыгрыш призов среди победителей состоится во время Road Show 2013:

Расписание	
4 сентября – Екатеринбург	10 сентября – Москва
5 сентября – Новосибирск	11 сентября – Санкт-Петербург
6 сентября – Красноярск	12 сентября – Казань
	15 сентября – Самара

В ходе деловых встреч, которые пройдут в каждом городе в рамках «Четвертой Американской недели» Visit USA Russia, посетители смогут ознакомиться с новыми предложениями по американскому направлению, получить всю интересующую их информацию от представителей туристических офисов и авиалиний, а также от ведущих туроператоров по США, познакомиться с последними визовыми новостями и другой информацией.

Экспертным советом Visit USA Russia разработан курс «Туристические возможности США» по темам:

1. Мегалополисы: Нью-Йорк, Вашингтон, Бостон, Чикаго, Сан-Франциско, Новый Орлеан;
2. Пляжный отдых: Флорида и острова: Гавайи, Пуэрто-Рико, Гуам, Северные Марианские острова;
3. Национальные парки: Калифорния, Невада, Аризона, Юта, Вайоминг, Аляска;
4. Горнолыжные курорты: Колорадо, Калифорния, Юта, Вайоминг;
5. Семейный отдых и отдых с детьми: музеи и тематические парки, обучение;
6. Романтика круизного путешествия;
7. Особенности международных и внутренних перелетов.

Все посетители, прослушавшие мастер-классы, получают «Диплом специалиста по США».

Крупным планом — Сингапур

В столичном отеле «Балчуг Кемпински» состоялся традиционный весенний бизнес-завтрак, ежегодно организуемый компанией «Солвекс-Трэвэл» и «Сингапурскими авиалиниями». Третьим участником мероприятия стал международный аэропорт Сингапура Чанги.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

»» В 2012 году Чанги принял

95 тысяч

гостей из России,

67 тысяч россиян посетили сам Сингапур.

Как рассказала директор по продажам и маркетингу «Сингапурских авиалиний» Любовь Трофимова, рейсы перевозчика пользуются все большей популярностью у россиян, отправляющихся в Юго-Восточную Азию. Символом непревзойденного сервиса на борту стали стюардессы «Сингапурских авиалиний» — Singapore Girls. Бортпроводниц обучают 15 недель, хотя в мировой практике обучение длится в среднем 7 недель. Авиапарк «Сингапурских авиалиний» — один из самых молодых в мире. По данным на начало мая, средний возраст судов составляет 6 лет и 8 месяцев. Маршрутная сеть перевозчика охватывает Вьетнам, Индонезию, Таиланд, Филиппины, Австралию,

Новую Зеландию, США. С 20 мая рейсы из Москвы в Сингапур и Хьюстон выполняются ежедневно. Специалист по маркетингу аэропорта Чанги Тамара Ильина отметила, что в 2012 году Сингапур посетило 14,4 млн человек. Число пассажиров на прямых рейсах между Россией и Сингапуром устойчиво растет. В целом в прошлом году аэропорт обслужил более 51 млн человек. К услугам пассажиров — свыше 330 магазинов, 130 кафе и ресторанов. Чанги — это город в городе с первоклассным сервисом: бесплатные кинотеатры и игровые комнаты, пять садов (сады бабочек, орхидей, подсолнухов, кактусов и папоротников), отели для транзитных пассажиров, салоны красоты и спа-процедур, бизнес-центр и даже бассейн на крыше.

Ведущий менеджер по Юго-Восточной Азии компании «Солвекс-Трэвэл» Ирина Юрина отметила, что оператор на протяжении нескольких лет берет гарантированные блоки мест на рейсах «Сингапурских авиалиний». В этом году он представил интересную новинку — десятидневные туры в Сингапур, а также программу «3 дня в Сингапуре и 7 дней на Сентозе». Компания предлагает как групповые, так и индивидуальные экскурсии с русскоговорящими гидами. Разработаны интересные комбинированные программы, позволяющие познакомиться с Сингапуром и отдохнуть на островах Бинтан, Ломбок, Тиоман, Самуй и Бали.



Азиатская кругосветка

В ответ на растущий интерес к круизам по Юго-Восточной Азии компания Princess Cruises подготовила новую серию круизов по маршруту Сингапур — Сингапур на лайнере Sapphire Princess

Туристам предлагаются 15 круговых маршрутов, которые поделены на 25 сегментов. Эти круизы специально предназначены для того, чтобы наиболее широко представить регион путешественникам. Sapphire Princess будет заходить в 16 портов в семи странах. Туристы смогут выбрать круиз на любой вкус: продол-

жительностью 4, 5, 6, 7, 11 или 12 дней. Маршруты предполагают знакомство с крупными культурными и туристическими центрами, такими как Бангкок, Хошимин, Куала-Лумпур, островами Пинанг, Самуй и Ланкави. Один из маршрутов пройдет по Индонезии с посещением Джакарты, Бали, и острова Комодо.





Доминикана: желтая майка лидера

Ежегодная Доминиканская туристическая выставка (DATE 2013) собрала участников под своей эгидой в 14-й раз, на этот раз в Пунта-Кане, на одном из самых передовых плацдармов туриндустрии в ее карибском воплощении

ТЕКСТ ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН

РОССИЯНАМ РАДЫ

Итоги мероприятия подвел заместитель министра туризма Доминиканы Радамес Мартинес Апонте. В 2012 году Россия стала четвертым по значимости рынком для Доминиканы, потеснив Германию. Сейчас РФ уступает только традиционной первой тройке — США, Канаде и Франции. Всего в 2012 году Доминикану посетили 163 тысячи российских туристов — на 35% больше, чем в предыдущем. За первые три месяца 2013 года их было уже 62,8 тысячи. По мнению президента Национальной ассоциации отелей и туризма ASONAHORES Луиса Эмилио Родригеса, с учетом стабильно отрицательной динамики прибытий из Франции у России есть шансы выйти на третье место.

Как добраться

Большинство регулярных и чартерных рейсов прибывают в следующие международные аэропорты страны: Лас-Америкас (полчаса езды от Санто-Доминго), Пунта-Кана, Георгио Луперон (Пуэрто-Плата), Ла-Романа; Эль-Катей (п-ов Самана). В течение всего года из Москвы, а зимой из Санкт-Петербурга в международный аэропорт Пунта-Каны можно долететь чартерными рейсами «Трансаэро» и «Аэрофлота». Количество рейсов меняется в зависимости от времени года. Можно воспользо-

ваться также регулярными рейсами таких компаний, как Iberia, Air France, Air Berlin, KLM, Lufthansa, Condor, Delta, Swiss, Air Europa и другими. Доминиканскую Республику можно посетить в рамках программы морского круиза. Основные порты страны: в Санто-Доминго — Дон-Диего и Сан-Суси, в Ла-Романе — круизный порт и марина Casa de Campo, в Пуэрто-Плате — марина Ocean World. Круизные лайнеры также бросают якорь в акватории бухты Самана и на траверзе острова Каталина.



Радамес Мартинес Апонте назвал 2012 год исключительным для национальной отрасли: «Страна приняла 6 миллионов туристов, наша цель — увеличить турпоток до 10 миллионов человек в течение десяти лет. К сегодняшнему дню туристический сектор стал ключевым в экономике страны, на развитие туризма в 2013 году выделен самый большой бюджет за всю историю».

ПЛАН НАСТУПЛЕНИЯ

В рамках DATE 2013 была представлена новая стратегия продвижения доминиканского направления. Ее основная особенность — учет специфики каждого региона страны. Например, специальная рекламная кампания разработана для северного региона Пуэрто-Плата — акцент делается на различные виды активного отдыха и спорта, широко представленные в провинции. Будут продолжены объемные работы по реконструкции так назы-

Главные события

ОКТАБРЬ

Фестиваль меренге в Пуэрто-Плате. Проходит на набережной Пуэрто-Платы в первую неделю октября. По обе стороны набережной возводится громадная сцена, где проходят концерты знаменитых исполнителей и танцоров меренге. Здесь же устанавливают торговые ряды производители гастрономической продукции, одежды и предметов быта.

Dominican Jazz Festival. Ежегодное мероприятие, которое привлекает большую аудиторию зрителей, проходит в Кабарете и Сантьяго. На сцене выступают музыканты из Доминиканы и других стран мира.

НОЯБРЬ

Masters Surf Reunion. Каждый ноябрь поколения серферов собираются на пляже Encuentro



Beach. Соревнуются спортсмены всех возрастов и уровня подготовки из многих стран.

ЯНВАРЬ

Сезон наблюдения за горбатыми китами (до марта). В воды залива Самана на северо-востоке Доминиканы обычно приплывают три-четыре тысячи китов. Отправка на лодках или наблюдение с наземных станций.

Lasер Midwinter Regatta.

Ежегодная парусная регата проводится в Кабарете, столице кайтбординга. Знаменует начало этапов Laser Regatta во всем мире.

ФЕВРАЛЬ

Парад в честь Дня независимости 1844 года (27 февраля). Доминиканский карнавал (февраль-март). Происхождение карнавала восходит к XVI веку;

каждый город отличается особенным празднованием. Наиболее красочные карнавалы проходят, кроме столицы, в городах Пуэрто-Плата, Рио-Сан-Хуан, Констанца, Ла-Вега, Монтекриси, Самана, Игуэй, Ла-Романа и Сантьяго. Фестиваль Procigar.

Ежегодный фестиваль сигар проходит в Ла-Романе и Сантьяго. Кроме «сигарных семинаров», в программе — соревнования по гольфу, мастер-классы по меренге, экскурсии. www.procigar.org

МАРТ

Карнавал в Пунта-Кане (9 марта). Проходит в Punta Cana Village каждый год. Туристы и местные жители становятся свидетелями шествия карнавалных школ со всей страны, а также концертов и живых выступлений. www.PuntaCana.com

ваемой «колониальной зоны» (Старого города) столицы Санто-Доминго, реконструкция автомагистралей, строительство новых туристических комплексов, развлекательных парков.

Заместитель министра указал на приоритетное значение российского рынка для Доминиканы, чем объясняется двукратное увеличение бюджета для маркетинговой деятельности на нем в текущем году. С этой точки зрения Россия занимает второе место после США, за ней следуют Германия и Франция.

Одним из основных мероприятий на российском рынке станет открытие официального представительства Министерства туризма Доминиканской Республики, которое состоится в Москве ближе к концу года. Продолжатся поддержка чартерных рейсов в Пуэрто-Плату, реклама обновленных туристических предложений (круизы плюс отель), работа с регионами. Министерство будет и впредь взаимодействовать с туроператорами по системе 50/50, когда на каждый вложенный турфирмой в продвижение страны рубль доминиканская сторона вкладывает столько же. Намечается расширение активности в социальных сетях, проведение вебинаров, выставок, рабочих встреч и семинаров.

ТОЛЬКО БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Доминиканцы хотят развивать с точки зрения приема россиян курорт на «Янтарном берегу» — Пуэрто-Плату. Именно сюда, на северное побережье, прибыл в 1493 году Христофор Колумб и навсегда остался в истории страны.

Здесь простор для развития свадебного туризма, в этом виде путешествий Доминикана идет третьей в Латинской Америке после Ямайки и Багамских островов.

На подъеме находится сектор персонального жилья для туристов — как приобретаемых домов, так и арендуемых. Например, в Кап-Кане высокий спрос на апартаменты на курорте Пунта-Пальмера площадью от 230 до 290 квадратных метров и стоимостью от полумиллиона до миллиона долларов. Собственный пляж и все удобства 5-звездного отеля привлекают международных покупателей, в числе которых, как надеется вице-президент по продажам и маркетингу данного проекта Хуан Хесус Мартинес, окажутся и россияне.

Доминикана — прекрасное направление для поклонников активного отдыха. К их услугам — гольф-поля, прогулки на специальном сегвее-внедорожнике по тропическому парку, на лошадях — вдоль береговой линии океана.

«Земля»

Возможности выбрать крышу над головой во время отдыха в Доминикане безграничны: профильный поисковый сайт www.trivago.ru находит в Доминикане 1059 отелей. Российское представительство министерства туризма Доминиканской Республики помогает ориентироваться с выбором отеля на своем сайте www.visitdominicanrepublic.ru в разделе «Туристические зоны». В каждой такой зоне размещен список отелей с указанием категории («звездности») и количества номеров, например: http://www.visitdominicanrepublic.ru/severnij_region.

Отелей категории 4–5* примерно поровну; категория 3* представлена значительно меньше, и совсем мало 2-звездных гостиниц и хостелов. Большая часть отелей на побережье работает по системе «все включено». В основном отели Доминиканы принадлежат испанским инвесторам, хотя в относительно небольшом объеме присутствуют и международные бренды: Intercontinental, Mercure, Hilton, Starwood (Four Points by Sheraton, Sheraton Santo Domingo), Marriott.

НОВЫЕ ДОРОГИ

Расширение магистрали Avenida Estados Unidos, проходящей с севера на юг региона Пунта-Кана, а также строительство шоссе Coral будут завершены к декабрю 2013 года. Новые дороги обеспечат возможность соединить курорты Арена-Горда и Уверо-Альто с аэропортом Пунта-Каны. В ближайшем будущем с завершением строительства кольцевых автотранспортных развязок в Сан-Педро-де-Макорис и Ла-Романе появятся качественные магистрали, соединяющие регион Хуан-Долио с восточной частью Доминиканы. Автомагистрали откроют туристам возможность без труда посетить достопримечательности в регионах Сан-Педро-де-Макорис и Ла-Романа. Подходят к завершению строительные работы трассы Уверо-Альто — Мичес — Сабана-де-ла-Мар — двухполосной дороги протяженностью более 100 км, строительство которой обошлось в 185 млн долларов. Началась реконструкция шоссе Пуэрто-Плата — Наваррете, которое обеспечит возможность добраться из Пуэрто-Платы в Сантьяго примерно за 25 минут.

«Наличие развитой сети автомагистралей будет способствовать перераспределению туристических потоков: у туристов появится возможность прилетать в один аэропорт, а покидать страну из другого, — подчеркивают в министерстве туризма Доминиканы. — Более того, это откроет возможность большему числу авиакомпаний выполнять новые рейсы в Доминиканскую Республику».



>>> В сентябре откроется Парк приключений Бава-ро. Одним из самых интригующих его аттракционов должен стать «Парк Юрского периода» с динозаврами-аниматрониками.

Знаменитый водопад Игуасу »»»
на границе Аргентины, Бразилии
и Парагвая.



Русский след в Латинской Америке

Объем российского турпотока в Парагвай и Уругвай небольшой, но стабильный. Более того, он неуклонно растет. Среди приоритетов гостей – экотуры и посещение поселений, основанных русскими переселенцами.

ТЕКСТ
ЕВГЕНИЙ ГОЛОМОЛЗИН

ПАРАГВАЙ – ЭКОТУРИЗМ

«В 2012 году Парагвай посетило чуть более тысячи туристов из России, ежегодно турпоток на этом направлении увеличивается на 5–10%, — рассказала Лиз Розанна Крамер Кампос, министр туризма Парагвая. — Россияне предпочитают экотуризм, любят фотосафари. Как правило, они включают в поездку несколько латиноамериканских стран. Всего в течение года в страну приезжает два миллиона иностранных туристов, в том числе 570 тысяч человек из соседних стран. Среди европейцев несомненными лидерами являются немцы».

По словам Ксении Марфиной, менеджера по продажам парагвайской компании Desarrollo Turistico Paraguayo, российские туристы открыли

для себя Парагвай совсем недавно. Сейчас сюда приезжают в основном гости из Москвы и Санкт-Петербурга, которые уже знакомы с Латинской Америкой. Их привлекают экологический и культурный туризм, интересует история, поскольку в начале XX века в Парагвай приехало много переселенцев из России, их потомки живут здесь до сих пор, сохраняя самобытную культуру.

В стране хорошо развита туристская инфраструктура. Выбор отелей достаточно велик — здесь представлены гостиницы всех категорий. Трех- и четырехзвездные отели принадлежат в основном местным компаниям, а пятизвездные — известным мировым цепочкам. Туристы из России обычно посещают Парагвай в рамках комбинированных туров продолжительностью 14–16 дней, включающих также Уругвай, Бразилию и Аргентину.



>>> Проблемой для многих путешественников становится малая распространенность английского языка, поскольку местное население говорит на испанском и гуарани.

УРУГВАЙ – КРУИЗЫ И ЭТНОТУРЫ

По словам Бенджамина Либерофф, директора Национальной организации по туризму Уругвая, в 2012 году страна приняла около 3 млн туристов. Большинство приехали из соседних стран — Бразилии (400 тысяч человек) и Аргентины (1,8 млн). Из Европы прибыло около 150 тысяч человек, из них 40 тысяч гостей — жители Испании. Гости из-за рубежа привезли в Уругвай более 2 млрд долларов. Много туристов прибывает сюда на круизных судах — за год в порты заходит около 240 кораблей. До введения безвизового режима Уругвай ежегодно посещало около тысячи туристов из России, после отмены виз эта цифра увеличилась до 4 тысяч человек в год. Ожидается, что в ближайшие два года турпоток возрастет до 5–6 тысяч человек. Некоторые россияне прибывают в страну на круизных судах, но отдельной статистики по ним нет.

«У Уругвая и России старые связи, — отмечает Бенджамин Либерофф. — Например, мой дед родом из Львова. После революции в России он в возрасте 13 лет приехал в Аргентину, потом переехал в Уругвай. В этом году город Сан-Хавьер, расположенный в центре страны, будет праздновать свое столетие. Он знаменит тем, что его основали русские поселенцы. Сюда любят приезжать туристы из РФ».

Нашим соотечественникам предлагают два основных туристских маршрута — по старинным колониальным городам и вдоль побережья океана до города Роча. Широкий выбор экологических туров. Среди местных этнографических раритетов следует отметить кандомбле — ритуальные танцы и церемонии, созданные порабощенными африканскими жрецами. Данный фольклор признан ЮНЕСКО нематериальным культурным наследием человечества.

>>> Из Москвы до Монтевидео можно добраться рейсами Air France через Париж или Lufthansa через Франкфурт-на-Майне. В июне появится удобная стыковка в Мадриде, которую предложит авиакомпания Iberia.

>>> Из Москвы в Парагвай можно добраться через Париж или Франкфурт-на-Майне с пересадками в Сан-Паулу или Буэнос-Айресе. Россиянам для посещения Парагвая требуется виза. Стоимость оформления — \$80. Можно сделать многоразовую визу по прибытии, но она стоит дороже — \$160.



**КСЕНИЯ
МАРФИНА**



**БЕНДЖАМИН
ЛИБЕРОФФ**



Яркое лето под знаком традиций

Россиян привлекают в Швейцарии очарование ее городов, разнообразие ландшафтов, забота о здоровье, горные пейзажи, озера, уникальная система путешествий и даже «самые счастливые коровы». В Москве новый летний сезон предварила серия мероприятий офиса по туризму страны и российских туроператоров, работающих на этом направлении.

ТЕКСТ ЕЛЕНА СМЕРНОВА

»» По данным офиса по туризму Швейцарии, в 2012 году общее число ночевков иностранных туристов сократилось на 2%. Зато российский рынок показал рост — Швейцария приняла

201,5

тысячи гостей из России (+12,5% по сравнению с предыдущим годом), и это без учета туристов, размещавшихся в апартаментах и частных домах.

ЙОДЛЬ, ФЛАГИ И БУРЕНКИ

На праздник открытия швейцарского летнего сезона в Москву приехали представители туроператоров из Цюриха, Женевы, регионов Маттерхорна, Тичино, Энгадина — Санкт-Морица. Глава офиса по туризму Швейцарии в России Наталия Варт рассказала, что за последние пять лет число ночевков россиян, прибывающих в Швейцарию с мая по октябрь, неизменно росло: «В летние месяцы особенно популярны путешествия по швейцарским городам. Лидирует Цюрих — только за прошлый год число ночевков россиян в местных отелях выросло на 21%. Далее идут Женева, Монтрё, Лозанна, Лугано, Базель, Люцерн, Берн. Самый большой — 66%-ный — прирост в минувшем году показал Базель».

Еще об одном приятном событии — открытии регулярного прямого рейса между Санкт-Петербургом и Женевой сообщил глава представительства авиакомпании Swiss в России Патрик Хайманн. Весной была запущена русскоязычная версия сайта перевозчика.

Менеджер по маркетингу и связям с общественностью Мария Макарова познакомила специалистов с календарем основных летних событий в Швейцарии (они представлены на сайте MySwitzerland.ru). В прошлом году в ходе опроса на Facebook появился список самых популярных швейцарских традиций. «Живые традиции» стали ключевой темой 2013 года. Возглавили список швейцарские сыры и сыроварение, следом идут фольклорные музыка и танцы. На третьем месте — альпийский горн — альпенхорн. Сентябрьский праздник спуска скота с летних пастбищ занял четвертую строчку рейтинга. На пятом месте — заготовка сена на альпийских лугах, а шестое место отдано йодлю — особой альпийской манере пения. Молитва швейцарских пастухов от злых духов заняла седьмую строчку. Искусство подбрасывания национального флага знатоки поставили на восьмое место, а на девятое — своеобразный «гольф» швейцарских фермеров. И десятое место заняла старинная национальная швейцарская борьба. В конце этого лета в Бургдорфе состоятся соревнования по этой борьбе, а проходят они только раз в три года.

<<< Швейцарская транспортная система издавна охватывает всю альпийскую страну.

В празднике открытия летнего сезона в Москве участвовала «живая традиция» Швейцарии.



В центр Цюриха из аэропорта можно доехать всего за 15 минут на комфортабельном аэроэкспрессе. Старая часть города отдана пешеходам — здесь сотни бутиков, кафе и ресторанов. В Цюрихе 50 музеев, включая самый большой музей страны — Национальный, и около 100 картинных галерей.



РАЗВЕЯТЬ МИФЫ

Программа по продвижению летнего отдыха продолжилась в отеле «Ритц-Карлтон», где офис по туризму Швейцарии представил регионы Тичино, Цюрих и Энгадин — Санкт-Моритц, а компания «Бюро-3-Виза» — свои новые программы.

Светлана Медокс из офиса по туризму рассказала о том, как страна готовится к лету. В пользу отдыха в Швейцарии работают десять аргументов. Это расположение в центре Европы и два международных аэропорта в Женеве и Цюрихе. Второй аргумент — уникальная культура и люди. Три кухни — французская атлантическая, итальянская средиземноморская и немецкая континентальная, а также вино — гордость ресторанов, многие из которых имеют звезды Мишлен. Возможности Цюриха представила Эстер Гроб из организации Zurich Tourism. 50 музеев и десять галерей, круизы по озеру, купание, экскурсии в регионы — вот неполный перечень летних возможностей отдыха в городе. Вечером — опера и казино, ночные рестораны и прогулки по Старому городу. Регион Энгадин — Санкт-Мориц, хорошо знакомый

россиянам по зимнему отдыху, летом также достоин посещения. Короткий перелет из Цюриха — и перед туристами открываются элитный курорт с минеральными источниками питьевой воды, возможности для байкинга, 580 пешеходных трасс, круизы, рестораны, увенчанные звездами Мишлен.

Отдых в Тичино представила Жасмин Хаслимер. Этот швейцарский регион с итальянским шармом напоминает Средиземноморье: пальмы и аллеи, «бегущие к морю», чистые пляжи озер Маджоре и Лугано, Аскона, где нет курортной суеты. Для любителей экскурсий — замки Беллинцоны, круизы по островам Бриссаго, для веселья — карнавал Рапатан.

Директор компании «Бюро-3-Виза» Татьяна Молодцова рассказала о летних турпродуктах. Она развеяла два мифа о летнем отдыхе в Швейцарии. Мнение о том, что в Швейцарии летом делать нечего, легко опровергается аргументами в виде богатейшего выбора экскурсионных маршрутов, активных туров, программ, включающих поездки на панорамных поездах и пляжный отдых. Второй миф о том, что Швейцария — очень дорогое направление, можно развеять, узнав о новых турах компании.

>>> 25 июля Swiss открывает регулярные полеты между Санкт-Петербургом и Женевой. Новый рейс вводится дополнительно к ежедневному перелету из города на Неве в Цюрих. На первых порах полеты по новому маршруту будут выполняться два раза в неделю, а с 7 сентября — трижды. Три еженедельных перелета сохранятся и в зимний период.

Марокко в новом образе

«В 2013 году мы со всей серьезностью подошли к вопросу привлечения российских туристов посредством формирования туристического имиджа страны, в том числе и как направления для пляжного отдыха», — заявил в интервью «ТБ» директор Национального офиса по туризму Марокко **ДЖАМАЛ КИЛИТО**.

ПОДГОТОВИЛА АЛЕКСАНДРА ПОЛЯНСКАЯ



« В 2012 году количество российских туристов в Марокко увеличилось на 30%, по итогам текущего года марокканская сторона ожидает прирост на 67%. А в 2020 году Марокко планирует принять 800 тысяч туристов из РФ »»

САМИР СУССИ
РИАХ

Глава представительства Офиса по туризму Марокко в РФ

Потенциал российского туристического рынка огромен, поэтому марокканские власти намерены сделать все возможное для привлечения в страну российских путешественников. Со следующего года мы планируем провести ряд мероприятий по улучшению качества обслуживания гостей из РФ. Значительные инвестиции будут направлены на строительство сети школ по подготовке русскоязычных гидов. Мы также планируем активно развивать пляжную инфраструктуру, чтобы стать популярным направлением для семейного отдыха, привлекая тем самым дополнительный поток туристов. В данном случае мы хотим ориентироваться на среднего туриста, предоставляя ему бюджетный отдых. Сейчас отдых в Марокко все же рассчитан на состоятельного туриста.

Большие надежды в вопросах продвижения Марокко на российском рынке мы возлагаем на крупнейших операторов — Pegas Touristik и Coral Travel, начавших работать с нашим направлением с 2012 года. Но путешествие, заключенное в рамки исключительно пляжного отдыха, не позволит ощутить все многообразие королевства. Ведь в Марокко можно найти все: от шикарных пляжей и горных ущелий до непроходимых пустынных территорий. Мы активно развиваем культурно-познавательный туризм, гастрономический, развлекательный.

Наиболее востребованы у россиян поездки в Агадир — крупнейший туристический центр с отелями

высокого уровня, бурной ночной жизнью, хорошими ресторанами. За несколько лет количество россиян, побывавших в Агадире, увеличилось почти в шесть раз: с 4,5 до 26 тысяч человек в 2011 году. Сюда едут, чтобы наслаждаться солнцем, заниматься серфингом, кататься на лошадях. В Агадире находится лучший пляж на всем атлантическом побережье Марокко, здесь более 300 солнечных дней в году. В городе развивается лечебный туризм.

В ряде отелей Агадира работают оздоровительные центры, специализирующиеся на проведении сеансов талассотерапии. Крупнейшие расположены в отелях Royal Atlas&spa, Atlantik Palace, Palais Des Roses, Riu Tikida Beach. Оздоровительные центры талассотерапии также работают в пятизвездных отелях Эс-Сувейры и Марракеша.

В настоящий момент Эс-Сувейра переживает настоящий туристический бум. В городе развит активный туризм и культурный, увеличивается спрос на шоппинг. Здесь можно приобрести чудесные картины, уникальные изделия из туи, серебра, национальные наряды и мебель ручной работы. У туристов есть возможность остановиться в «риадах» — старинных домах, пропитанных духом восточной роскоши. Это прекрасная альтернатива традиционным отелям.

В планах национального перевозчика Royal Air Maroc — увеличение частоты рейсов между РФ и Марокко. С июня компания будет летать из Москвы в Касабланку 4 раза в неделю. Это должно способствовать увеличению турпотка из России.



МАРОККО

ART TOUR

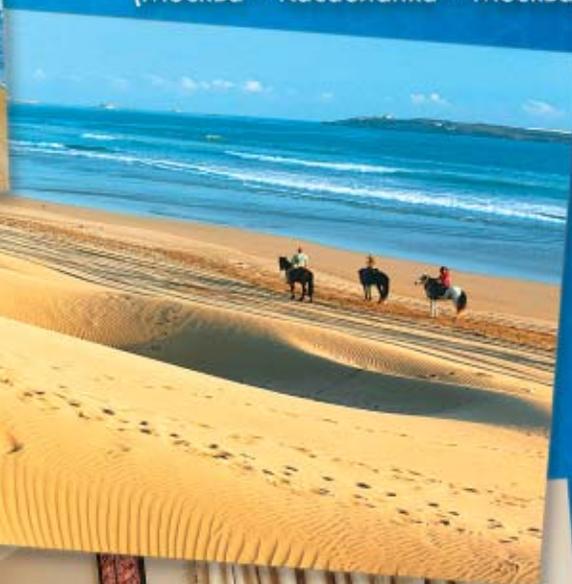
туроператор с 1992 г.

представляет Марокко

Агадир
Касабланка
Марракеш

Перелет рейсами
а/к Royal Air Maroc

(Москва – Касабланка – Москва)



**ОТДЫХ
НА МОРЕ
И ОКЕАНЕ**

**СПЕЦЦЕНЫ
ОТ ЛУЧШИХ
ОТЕЛЕЙ**

**Экскурсионные
туры:**

«Имперские города»

«Восточный экспресс»



(495) 980•21•21, 8•800•3333•100

www.arttour.ru



Летний Дубай — приятные сюрпризы

Дубай стабильно набирает популярность у россиян как направление летнего отдыха. Почему это происходит, что нового ждет гостей эмирата — об этом рассказывает директор Департамента туризма и коммерческого маркетинга правительства Дубая **СЕРГЕЙ КАНАЕВ**.

ПОДГОТОВИЛ
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

»» На
54%

вырос по итогам прошлого года российский турпоток в Дубай. В первом квартале 2013 года эмират принял почти 141 тысячу гостей из РФ — на 29% больше, чем за аналогичный период годом ранее.

Какие отели Дубая пользуются у россиян наибольшим спросом в этом сезоне? Повышенным спросом пользуются прибрежные отели. В этом году открылось новое крыло Sharooq популярного пляжного отеля The Ritz Carlton Dubai на 148 номеров, появились новые бассейны, ресторан La Baie Lounge, банкетный зал на 500 человек, помещения для проведения деловых встреч. К пляжным отелям относятся и те, что открываются сейчас на искусственном острове Пальм-Джумейра. Здесь среди новинок можно назвать гостиницу Fairmont the Palm Dubai. Особо хочется отметить новый городской отель JW Marriott Marquis Dubai — самый высокий в мире (355 метров). Он предлагает возможности для размещения групп до 1000 человек и исключительные условия для проведения деловых мероприятий: 2 банкетных зала и 24 переговорные комнаты. Пока в эксплуатацию введена одна из двух башен отеля (804 номера). Строитель-

ство второй башни завершится к 2014 году. Открытие 42-этажного бизнес-отеля Novotel Dubai Al Barsha, рассчитанного на 465 номеров, в том числе категории «люкс», состоится в этом году. В гостинице категории 4* будут работать 5 ресторанов и баров, 9 конференц-залов, бизнес-центр. Во втором квартале 2014 года в Дубае откроется первый в ОАЭ отель роскошной гостиничной сети Four Season — Four Seasons Resort Dubai на побережье Джумейра. В нем 237 номеров, включая 49 сьютов, три ресторана, спа-центр, открытый и крытый бассейны, теннисные корты и бич-клуб с собственным пляжем протяженностью 270 метров.

Какие новости ДТКМ будут интересны для наших профессиональных читателей?

В 2012 году Дубай посетило рекордное количество туристов — 10 млн человек. На выставке Arabian



« Представительная команда дубайского турбизнеса на выставке MITF-2013 в Москве.

« Чудеса дубайской архитектуры – небоскреб Infnity Tower высотой 306 метров в районе Дубай Марина.



« География регулярных круглогодичных перелетов авиакомпании FlyDubai расширилась с четырех городов до восьми, в Москву и Санкт-Петербург также летают самолеты авиакомпании «Эмирейтс». Учитывая насыщенную программу летних мероприятий в Дубае в рамках кампании «Дубай – лето», мы полагаем, что поток туристов летом 2013 года заметно увеличится >>>

СЕРГЕЙ КАНАЕВ

Travel Market, которая проходила в Дубае с 6 по 9 мая, перед ДТКМ была поставлена задача — к 2020 году увеличить турпоток до 20 млн человек. В рамках выставки было объявлено об издании декрета, формально легализующего новую классификацию отелей в Дубае. Она внесет ясность в градацию типов и уровней гостиничных номеров и гостиничных апартаментов в отелях эмирата, а также в объем предоставляемых услуг. Классификация предполагает многоуровневую систему рейтингов и категорий для каждого отеля. Рейтинг — ранжирование по традиционной системе звездности отелей от одной до пяти звезд плюс дополнительная категория «бюджетный». Кроме того, гостиницы будут классифицированы по категориям: «отель», «курорт», «гостиничные апартаменты» и «гостевой дом».

Указатель — это несколько обозначений для детального описания отеля. Таких, как «пляж», «аэропорт», «семейный», «пустынный», «традиционное наследие» и «бизнес». Один отель может одновременно иметь несколько обозначений, например «пустынный» и «семейный».

Насколько привлекает россиян предстоящий летний торговый фестиваль? С этого года концепция летних мероприятий изменилась и получила выражение в маркетинговой кампании «Лето — Дубай», которая продлится с 7 июня по 7 сентября 2013 года. Ее цель — продемонстрировать жителям и гостям региона все разнообразие

возможностей летнего отдыха и развлечений в Дубае — городе, который превосходит своих конкурентов и по числу проходящих здесь мероприятий, и по уровню инфраструктуры, и по легкости доступа в страну.

Летний сезон начнется с фестиваля «Дубай — летние сюрпризы» (7 июня — 9 июля). По традиции в период его проведения гостей ждут большие скидки в торговых центрах, образовательно-развлекательные мероприятия для всей семьи. В прошлом году фестиваль посетило 4 млн человек со всего мира, которые потратили \$2,4 млрд. С 20 июня по 28 августа в Дубайском центре международной торговли (ДЦМТ) будет открыт

Гран-при точно

В Варшаве, на торжественной церемонии вручения премий Восьмого фестиваля фильмов, искусства и туризма FilmAT промофильм ДТКМ правительства Дубая «Definitely Dubai» получил высшую оценку, удостоившись Гран-при фестиваля и первой пре-

мии за лучший видеоряд. Выступая на церемонии награждения, член жюри Теренс Клиффорд-Амос отметил, что на конкурс были представлены прекрасные фильмы, в том числе от Испании, Сербии и других стран, но фильм о Дубае оказался самым лучшим с точки

зрения видового ряда, музыки и режиссуры. В апреле этого года фильм ДТКМ также удостоился Гран-при и первой премии в номинации «Культурный туризм» на международном фестивале «Турфильм — Рига-2013» в Латвии.



крупнейший в регионе детский развлекательный городок «Мир Модхеша». Детей ждут разнообразные аттракционы и тематические игровые зоны. Поклонники активного отдыха в период с 21 июня по 21 августа смогут заняться своими любимыми видами спорта в крытом комплексе «Дубайский мир спорта», также расположенном в ДЦМТ. Ведущие спортивные академии, клубы и профессиональные тренеры предложат свои услуги желающим поиграть в волейбол, футбол, баскетбол, теннис, крикет, регби.

По завершении фестиваля «Дубай — летние сюрпризы» придет время «Рамадана в Дубае» — особого периода в мусульманском календаре, когда туристы смогут погрузиться в атмосферу куль-

турной и религиозной традиции ОАЭ. Окончание рамадана празднуется чередой разнообразных мероприятий «Ид ин Дубай».

В рамках кампании «Лето — Дубай» будет действовать специальная промоакция, по условиям которой двое детей в возрасте до 12 лет, путешествующие в сопровождении двух взрослых, смогут проживать и питаться в отеле бесплатно (минимальный период проживания — 3 ночи). Кроме того, дети смогут бесплатно посещать аквапарк Aquaventure и лабиринт подводных пещер «Затерянные залы» в отеле «Атлантис», аквапарк «Дикое вади» и развлечения в Дубай-молле. Полный список развлечений и также отелей, участвующих в акции, можно найти на сайте www.summerisdubai.com.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ДУБАЙ

Почему в последние годы российские туристы все чаще рассматривают Дубай как направление летнего отдыха и можно ли рассматривать этот эмират как альтернативу средиземноморским курортам?

Об этом рассказывает генеральный директор компании «АРТ-ТУР» **ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ**.

Прирост турпотока из России в Дубай в нашей компании летом больше, чем зимой. В зимние месяцы — традиционно высокий сезон для ОАЭ — он составляет 15–20%, а в летние — около 30%. Это результат рекламной кампании и работы «сарафанного радио». Съездить в Дубай летом — и влюбиться в него навсегда — могут позволить себе даже те, кому это не по карману зимой. Летом тут все дешевле — перелет, питание, постоянно проходят акции от отелей.

В Дубае постоянно строятся новые отели. Все они ориентированы на то, чтобы туристы могли комфортно отдыхать в любое время года. В эмирате есть чем заняться помимо пляжного отдыха — ночные клубы, шопинг-фестиваль «Летние сюрпризы», дельфиниарии и океанариумы, полеты на воздушных шарах. После нескольких дней купания в море россияне охотно преда-

ются всевозможным «непляжным» развлечениям. Летом наибольшим спросом пользуются самые дорогие и популярные гостиницы Джумейры, Пальмового острова. Туристы выбирают их, так как летом цена на размещение может быть в разы ниже, чем зимой. Из новинок нынешнего летнего сезона, прежде всего, надо отметить новый отель Sofitel The Palm с его уникальными «цветущими стенами», отличным выбором ресторанов. Круглый год востребованы отели цепочки Jumeirah, гостиницы группы Kerzner (Atlantis, The Palm, One&Only), недавно обновленный Ritz-Carlton, единственный 4-звездный отель на побережье Джумейра Ocean View.

Важной новинкой стало открытие рейсов FlyDubai в Дубай из Кавминвод. К уже охваченным перевозчиком российским городам — Уфе, Казани, Самаре и Екатеринбургу — в

сентябре прибавятся Ростов-на-Дону, Краснодар и Волгоград. Таким образом, FlyDubai станет единственной авиакомпанией, круглогодично выполняющей регулярные прямые рейсы в Дубай из 8 городов РФ. В целом перевозка на направлении хорошо сбалансирована. Хотя всегда есть вероятность прихода на рынок «временщиков», которые хотят быстро заработать денег. Но мы продолжаем считать, что Дубай — это направление качественного индивидуального отдыха, а не дешевого масс-туризма. Уверен, что нынешний сезон будет удачным. Еще в мае у нас шли бронирования на август. Ведь Средиземноморье в это время сильно дорожает, а Дубай еще сравнительно дешев. И инфраструктура отдыха в регионе развита прекрасно. Так что летом эмират сможет составить полноценную конкуренцию любому направлению.



« На планете меняется климат, а на месте бывшей пустыни разбиты сады с обильным искусственным орошением. Поэтому и лето в Дубае становится не таким жарким, как раньше »»

ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ

Гуандунцы мечтают о России

В рамках открытия Года китайского туризма в России компания «Экспресс Лайн» подписала договоры с ведущими гуандунскими туроператорами. В торжественной церемонии приняли участие губернатор провинции Хуан Хуахуа и представители Управления по туризму Гуандуна. Почему россияне едут в этот регион и каковы перспективы китайского направления в целом? Об этом рассказывает генеральный директор «Экспресс Лайна» **ТАМАРА ВСЕВОЛОЖСКАЯ**.

подготовил СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Провинция Гуандун расположена на юго-востоке Китая. На ее территории находятся три специальные экономические зоны КНР: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу. Большое значение для экономического развития региона имеет его географическое соседство с Гонконгом и Макао. Сотрудничество «Экспресс Лайна» с турфирмами Гуандуна развивалось на протяжении последних 10 лет по разным направлениям. Это отправка российских бизнесменов на выставки, в первую очередь на знаменитую Кантонскую ярмарку (дважды в год — весной и осенью), организация приема официальных китайских делегаций в Москве, в частности, в рамках Года Китая в России — выставки экспортных товаров КНР в Москве. С тех пор как между Москвой и Гуанчжоу было открыто прямое сообщение (рейс авиакомпании «Аэрофлот»), мы стали принимать группы китайских туристов из Гуандуна в Москве и Санкт-Петербурге. В перспективе планируем расширять это направление деятельности, тем более что с июня 2013 года прямые рейсы в Россию начнет выполнять и «Южно-Китайская авиакомпания», наш давний партнер.

Поездки в Гуандун пользуются особым спросом у бизнесменов, которые приезжают в Китай для посещения выставок, общения с партнерами и установления новых деловых контактов. Структура заказов стандартная: билет, отель, трансфер и услуги переводчика. Но в Гуандуне есть что посмотреть. И мы делаем все возможное для того, чтобы донести до наших клиентов информацию о достопримечательностях региона. Все знают, что Гуанчжоу — это крупный промышленный центр. Воображение сразу рисует задымленный завод с ангарами и дымящими трубами. Но настоящий Гуанчжоу другой. Он лежит в субтропиках. Климат здесь теплый и влажный, в любое время года много цветов. Гуанчжоу — известный культурно-исторический центр Китая. Среди его достопримечательностей — парк Юэсю и Сад орхидей, остров Шамянь, Мемориал Сунь Ятсена, множество храмов. Городские власти вкладывают большие средства в развитие инфраструктуры туризма, считая важной задачей сделать Гуанчжоу не только промышленно-торговым, но и важным туристско-экскурсионным центром. И их усилия приносят плоды —

число зарубежных туристов в Гуанчжоу растет с каждым годом. Открытие нового прямого рейса из Москвы — прямое тому подтверждение.

Вообще, как показывает статистика, число россиян, выезжающих в Китай, ежегодно увеличивается. А увеличивается ли число клиентов у турфирм? По нашим данным, особого роста ни у кого не наблюдается. Бизнесмены, которые раньше пользовались услугами туркомпаний, в большинстве своем начинают путешествовать самостоятельно. Сказываются простота использования систем онлайн-бронирования отелей и билетов, обилие предложений по оформлению китайской визы. Несомненно, это также заслуга самих китайцев, которые сделали аэропортовую и транспортную логистику в крупных городах удобной и доступной. Один раз побывав в Китае, человек понимает, что здесь совершенно спокойно можно ориентироваться самостоятельно. Вот экскурсионные туры, особенно сложные, включающие несколько городов — это другое дело. Тут без надежной принимающей компании, грамотной организации поездки со стороны турфирмы в России и опытных гидов никак не обойтись. В увеличении турпотока в этом сегменте мы и видим основной потенциал для развития направления. Это развитие, хоть и медленно, но происходит.



Гуанчжоу, в прошлом Кантон, насчитывает 2200-летнюю историю. Он входит в число 24 городов Китая, представляющих наивысший культурный и исторический интерес. Город славится также своими вечнозелеными парками и изобилием цветов.





Китай, который мы не знали

В этом году профессиональное объединение туроператоров Русско-Китайский клуб отмечает десятилетний юбилей. Событию был посвящен «великий поход», организованный клубом при поддержке московского представительства Государственного управления по делам туризма КНР, Туристического бюро города Чунцин и авиакомпании China Eastern.

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ



« В программе Года китайского туризма в России — многочисленные презентации регионов страны, пресс-туры, выставки »»

ЛЮ ЦЗЯНЬМИН

В ходе почти двухнедельной программы участники тура увидели Шанхай, Ханчжоу и Сучжоу, познакомились с новыми курортными зонами архипелага Чжоушань, с уникальными природными памятниками окрестностей Чунцина, совершили круиз по реке Янцзы.

У ПОДНОЖИЯ СВЯЩЕННОЙ ГОРЫ

Архипелаг Чжоушань в Восточно-Китайском море, расположенный в трех часах езды (или 40 минут полета) от Шанхая, уже в ближайшее время имеет все шансы стать новым хитом на китайском туристическом направлении. Состоит архипелаг из 1400 островов, на многих из них в последние годы активно развивается туризм, в том числе международный. Здесь работают современные бизнес-гостиницы ведущих европейских сетей, новые пляжные и спа-отели, грязелечебницы, центры традиционной медицины. Отдельного упоминания заслуживает гастрономический туризм. Местные морепродукты —

едва ли не самые экологически чистые в мире. Уникальна предлагаемая экскурсионная программа: на острове Путошань расположены около двухсот больших и малых действующих буддистских монастырей, старейшему из которых уже около 1200 лет. Духовным центром острова считается одна из священных буддистских гор Китая — Путо. Ежедневно тысячи паломников съезжаются сюда, чтобы помолиться у главной святыни — 33-метровой статуи бодхисаттвы Авалокитешвары. Архипелаг ежегодно посещают около 10 млн китайских туристов и 300 тысяч гостей из соседних стран. Как считает президент Русско-Китайского клуба Сергей Джан Ша, уже вскоре ситуация может измениться: «На архипелаге хорошая и недорогая отельная база. Думаю, что пляжный отдых в этих местах будет востребован, прежде всего, жителями Сибири и Дальнего Востока, а также столичного региона. К сожалению, пока здесь нет квалифицированных русскоязычных гидов, но они появятся довольно быстро. Сейчас большинство наших туристов, которые едут



на остров Хайнань или на курорт Байдахэ, совмещают пляжный отдых с оздоровлением методами традиционной китайской медицины. Все это есть и в Чжоушане, причем намного дешевле».

ЧУДЕСА ПРИРОДЫ И ЭКОНОМИКИ

Чунцин, стоящий в верховьях реки Янцзы, — один из главных промышленных центров Китая. В основном его посещают деловые туристы, но и рядовому путешественнику здесь есть что посмотреть. Чунцин — это грандиозная современная архитектура с небоскребами всех видов и форм, многочисленные художественные галереи, зоопарк с очаровательными дружелюбными пандами.

Туристическая инфраструктура Чунцина развита очень хорошо — здесь работают 266 гостиниц, в том числе 19 пятизвездных и 55 четырехзвездных отелей. Некоторые гостиницы имеют собственные спа-комплексы, поскольку горячие целебные источники расположены прямо в городской черте.

Обычно туристы лишь ненадолго задерживаются в Чунцине, чтобы рано утром отправиться отсюда в круиз по Янцзы. Хотя в окрестностях грандиозного мегаполиса есть немало удивительных памятников природы. Например, в нескольких часах езды от города находится живописная долина Хэйшань — «Черная гора». По словам местных жителей, это район с особой магической небесной энергией. В пещерах среди горных склонов можно увидеть небольших обезьянок, которым тоже приписывают «неземное» происхождение.



Впечатляет и другой памятник природы, входящий в список Всемирного наследия человечества ЮНЕСКО — грандиозный «Трехарочный мост», созданный природой неподалеку от города Улун. Это огромные карстовые скалы, которые столь велики, что к их основанию туристы попадают на специальном лифте. Эти места стали естественными декорациями для множества китайских исторических и фантастических кинофильмов, самый известный из которых — «Дом летающих кинжалов» режиссера Чжана Имоу. Среди других знаменитых памятников, находящихся под охраной ЮНЕСКО, нужно обязательно увидеть расположенный в нескольких часах езды от центра Чунцина буддистский монастырь Дацзу с десятками тысяч выбитых в скалах удивительных барельефов и изваяний.

УСЛЫШАТ НА ВОЛГЕ ГОЛОС ЯНЦЗЫ

Мини-круиз по Янцзы, начинающийся ранним утром в Чунцине и заканчивающийся через три дня в городе Ишань, — еще один практически неизвестный на отечественном рынке турпродукт. Европейские и американские туристы «опробовали» его еще два десятилетия назад. Большинство путешествующих по Янцзы туристов — это китайцы из Гонконга и Тайваня, любознательные корейцы и японцы, жители Юго-Восточной Азии. Экскурсионные и развлекательные программы во время круиза пока что рассчитаны именно на азиатский рынок, но уже сейчас, благодаря помощи Русско-Китайского клуба, они адаптируются и под запросы россиян.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Все больший интерес у клиентов вызывают туры с осмотром природных и исторических памятников этой огромной страны. Регион Чунцина с его грандиозными природными арочными мостами, пещерами, скалами, горами, джунглями и, конечно, экзотическими монастырями, самый интересный из которых Дацзу — настоящая находка для таких искушенных путешественников» >>>

КОНСТАНТИН ДЕНИСОВ

Исполнительный директор
компании «Квинта-тур»

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

« Наши туристы любят всевозможные круизы, да и образ великой реки Янцзы, хотя бы на подсознательном уровне, присутствует практически у всех. Так что основа для того, чтобы продвигать такие круизы есть, тем более что и ущелья, и монастыри, которые посещают туристы во время плавания, очень интересны »»

ТАМАРА ВСЕВОЛОЖСКАЯ

Генеральный директор
компании «Экспресс Лайн»



«« Дамба «Три ущелья» на реке Янцзы видна даже из космоса.

Каждое судно, ходящее по Янцзы, может принимать до семисот туристов. По комфорту и роскоши эти плавсредства не уступают морским круизным лайнерам. К услугам гостей на борту — большой ресторан, галерея магазинов, тренажерный зал, кинотеатр, бассейн на верхней палубе. Первая остановка на маршруте — таинственный «город Духов» Фэнду — горный ансамбль буддистских монастырей. Согласно легенде, несколько монахов, благодаря своей святости победившие всевозможных порочных демонов, вознеслись отсюда прямо на небеса. Второй день круиза посвящен осмотру живописного памятника природы — «Трех ущелий», причем часть

маршрута туристы преодолевают на традиционных лодках, а местные жители улаждают их слух народными песнями. После ночного прохождения череды шлюзов на третий день туристы прибывают к конечной цели круиза и посещают еще одно чудо, на сей раз созданное уже в современном Китае, — видимую даже из космоса грандиозную дамбу, также именуемую «Три ущелья». Ее длина — более двух километров. Благодаря этому сооружению здесь возведена крупнейшая в мире ГЭС, вырабатывающая столько же энергии, сколько 15 атомных станций.

Самое-самое в Китае

СЕРГЕЙ ДЖАН ША, президент Русско-Китайского клуба, генеральный директор компании China Tour & Business Travel:
«Китай — это сокровищница мирового культурного наследия»



Десять лет тому назад, когда мы создали наше профессиональное объединение туроператоров по Китаю, мы поставили перед собой амбициозную задачу — изменить представление российских туристов о восточном соседе. В то время Китай воспринимался, прежде всего, как направление выгодных шоп-туров, хотя уже был достаточно популярен и отдых на Хайнане. Мы же решили представить Китай как сокровищницу мирового культурно-исторического наследия. Такими турами у нас тогда мало кто занимался, но, как оказалось, спрос на них очень велик.

Так появились наши первые туры в Пекин, Шанхай и Сиань, «Гранд-тур по Китаю», паломнические

маршруты в Шаолинь и Тибет и многое другое. Все больше наших клиентов начали совмещать пляжные программы с экскурсионными турами по стране. Сегодня 30 китайских памятников из списка Всемирного наследия человечества ЮНЕСКО входят в наши программы. Всего же в стране такой статус имеет 41 объект.

На основе наших «локомотивных» программ, среди которых 11 туров цикла «Мировое наследие», гранд-тур «Великий поход», аватар-тур «Среди летающих гор», тур «Императорские дворцы Поднебесной» и ряд других, мы всегда можем организовать индивидуальные программы.

Среди наших новинок — программа «Созерцание Янцзы», которую

мы создали после большого мартовского тура с участием туроператоров и журналистов. Она включает круиз по Янцзы, знакомство с уникальными природными памятниками региона Чунцин и наверняка заинтересует наших туристов, ведь в ходе этого путешествия мы обещаем показать им все «самое-самое» в мире — самый большой мегаполис Чунцин, самую острую кухню, самое большое число наскальных барельефов Дацзу, самую глубокую реку Янцзы, самый большой «Город духов», самый большой судоходный шлюз и самую большую в мире ГЭС. Кроме того, мы планируем активно развивать медицинский и оздоровительный туризм, интерес к ним все время растет.



Большая панда стала символом Китая.

<<< Цзиньчжоу – новый курортный район Даляня.

Просторы Поднебесной

Сразу два события, посвященные развитию российско-китайского сотрудничества в области туризма, прошли в конце мая в Москве

В столичном отеле «Рэдиссон Ройал» состоялась презентация туристических ресурсов нового курортного района китайского города Далянь — Цзиньчжоу. Мероприятие было организовано Комитетом по туризму Цзиньчжоу совместно с компанией «Хуамин Солюкс Интернэшнл Трэвел».

Город-порт Далянь был основан Россией на берегу Желтого моря в 1898 году как «Дальний город» на месте рыбацкого поселка на арендованной у Китая территории. На его строительство, активно продолжавшееся до начала Русско-японской войны, наша страна тогда затратила 30 млн золотых рублей (около 11,5 млрд современных).

В последние годы Далянь превращается в центр не только делового и экскурсионного туризма, но и пляжного отдыха. На морском берегу в северной части Даляня, в районе Цзиньчжоу работает курортный комплекс мирового уровня «Пляж Золотых камней». К 2000 году здесь были построены гольф-поля, охотничий клуб, зимний комплекс. Затем, во второй фазе проекта, на которую было потрачено около 263 млн долларов, здесь появились международный конференц-центр площадью 37 тысяч квадратных метров, огромный парк аттракционов Wonder World, яхт-клуб, многочисленные отели высшего класса и большой центр традиционной медицины, который включает не только лечебный комплекс, но и гостиницу, собственный

полукилометровый песчаный пляж и даже фармацевтическую фабрику.

В Гостином дворе состоялся круглый стол, посвященный развитию российско-китайского сотрудничества в области туризма. В мероприятии приняли участие руководитель Московского офиса Национальной организации туризма Китая Лю Цзяньмин, президент Русско-Китайского клуба Сергей Джан Ша, исполнительный директор компании «Чайна Трэвел» Анастасия Витушинская и руководитель сети клиник китайской медицины «Мир долголетия» Оксана Черных. Как отметил в начале деловой встречи Лю Цзяньмин, нынешний Год китайского туризма в России заметно способствует активизации туристического обмена между двумя странами. В его программе — многочисленные презентации регионов страны, пресс-туры, выставки.

О новых маршрутах по «неизведанному Китаю» рассказал в своем выступлении Сергей Джан Ша. Это круизы по реке Янцзы, новые туры с посещением «особых районов Китая» — Гонконга и Макао. Причем интерес к Макао заметно вырос после того, как нынешней весной в Москве заработало туристическое представительство этого уникального «китайско-португальского» региона. Анастасия Витушинская отметила, что только за прошлый год спрос на туры в Китай в ее компании увеличился на 50%, причем опережающими темпами растет интерес именно к экскурсионным программам.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

<<< Многие бизнесмены, посещающие — в основном весной и осенью — многочисленные шанхайские выставки, хотя затем отдохнуть неделю на море. Чжоушань, до которого от Шанхая меньше часа полета, вполне может их заинтересовать. Особенно учитывая хорошую местную гостиничную базу и интересные экскурсии >>>

СЕРГЕЙ НАЗАРОВ

Председатель совета директоров компании «Чайна Трэвел»

Сейчас или никогда

Сезон 2013 года открывает перед россиянами уникальные возможности для круизных путешествий по Старому Свету. Рассказывает генеральный директор компании «Бриз Лайн» **МАКСИМ РАДИОНОВСКИЙ**.



« 2013 год – последний, когда можно купить средиземноморские и другие европейские круизы по очень доступным ценам. И пока места не закончились, нужно ловить свой шанс »»

МАКСИМ РАДИОНОВСКИЙ

Генеральный директор компании «Бриз Лайн»

Дорогие друзья, уважаемые любители круизов, коллеги! В этом году сложилась уникальная ситуация с европейскими круизами, особенно с круизами по Средиземному морю.

Сезон`2013 в разгаре, но все круизные компании уже объявили о своих планах на 2014 год. Что же мы видим? Американским круизным компаниям не нравятся демпинговые войны в Средиземном море. Неважно, из-за чего они происходят, от переизбытка лайнеров и провозных мощностей, из-за экономического кризиса в Европе или из-за слишком дорогих трансатлантических перелетов (американцы не хотят лететь в Европу) — результат налицо. Загрузка лайнеров оставляет желать лучшего.

В результате все американские круизные компании объявили о сокращении круизных программ в Средиземном море и в Европе в целом в 2014 году. Лайнеры пойдут на Карибы, на Аляску, в Азию, куда угодно, но не в Европу.

У **Princess Cruises** в 2014 году в Европе останутся работать пять судов вместо семи. В Средиземном море будет ходить только один большой лайнер, зато какой! Новый **Regal Princess**, сестра **Royal Princess**. Это флагманы **Princess Cruises**. Инаугурационный круиз на **Regal Princess** состоится со 2 по 9 июня 2014 года по маршруту из Венеции в Барселону. Продажи уже открыты.

Carnival Cruise Line в 2014 году вообще не придет в Европу. Все 24 лайнера компании останутся у американских берегов.

Это значит, что 2013 год — последний, когда можно купить средиземноморские и другие европейские круизы по очень доступным ценам. И пока места не закончились, нужно покупать морские путешествия. Именно сейчас, именно в этом году. Бронируйте сами, расскажите о наших ценах своим клиентам, родственникам, друзьям и знакомым.

Сейчас или никогда нужно покупать круизы по Европе и в первую очередь по Средиземному морю.

Наши лучшие предложения по Средиземноморью:

- **Ruby Princess** — все лето, от \$499 на человека, 7 дней;
- **Ruby Princess** — 11 и 23 июля — от \$899 на человека, 13 дней;
- **Royal Princess** — новинка, 29 июля и 10 августа, от \$1999 на человека, 13 дней в каюте с балконом;
- **Ruby Princess** — 4 августа, от \$999 на человека, 13 дней;
- **Ruby Princess** — 9 сентября, от \$1199 на человека, 13 дней.

Все указанные выше круизы предполагают групповые заезды с нашим представителем на борту и экскурсии на русском языке.

2013 и особенно 2014 — станут годами открытия Азии в круизах и, в частности, открытия Японии. Лайнеры из Европы плавно перемещаются в азиатский регион. Уже сейчас, в 2013 году, предложение круизов по Японии гораздо обширнее, чем у наземных операторов. Сезон подходит к концу, но пока еще можно присоединиться к нашей большой группе в круизе «Вся Япония с севера на юг» (2 июля 2013), а также бронировать другие летние и осенние круизы по Японии и Азии. В 2014 году круизный сезон в Японии продлится с апреля по октябрь, круизы будут выполняться уже не на одном, как в 2013 году, а на двух лайнерах. И продажи уже открыты.

Полным ходом идет бронирование новогодних круизов 2013/2014 по Карибским и Гавайским островам, Австралии и Новой Зеландии, Южной Америке, и, наконец-то, по Французской Полинезии.

До встречи на борту, в круизе.

»» **5** лайнеров компании **Princess Cruises** вместо семи останутся работать в Европе в 2014 году.

Лайнеры из Европы плавно перемещаются в азиатский регион. Уже сейчас предложение круизов по Японии гораздо обширнее, чем у наземных операторов. В 2014 году круизный сезон в Японии продлится с апреля по октябрь, круизы будут выполняться уже не на одном, как в 2013 году, а на двух лайнерах. Продажи уже открыты.



Повышенная комиссия

+5%

НА СРЕДИЗЕМНОМОРСКИЕ КРУИЗЫ PRINCESS CRUISES
7 ДНЕЙ – ОТ 499\$ / 13 ДНЕЙ – ОТ 799\$

PRINCESS CRUISES
escape completely

CUNARD

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
PRINCESS CRUISES И CUNARD LINE
В РОССИИ И СНГ

КРУИЗЫ ОТ БРИЗА

Ваш круиз
за три шага

ONLINE СИСТЕМА БРОНИРОВАНИЯ
PRINCESS CRUISES И CUNARD LINE
НА WWW.BREEZE.RU



PRINCESS CRUISES
ROYAL PRINCESS 5* LUX NEW
Большое Средиземноморье 13 дней
ВСЁ ЛЕТО С ИЮНЯ ПО СЕНТЯБРЬ 2013
29 ИЮЛЯ И 10 АВГУСТА – РУССКИЕ ГРУППЫ + НАШ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ
BARCELONA – TUNON (FRANCIYA) – FIZAZ/FLORENCE (ITALIYA) – RYM –
NEAPOL/POMPEI – O. MIKONOS (GRECIYA) – STAMBUЛ (TURCIYA) –
EFES (TURCIYA) – AFINNY – VENEZIYA (ITALIYA), 2 ДНЯ

от 1299\$
41.999 руб.

NEW

PRINCESS CRUISES
RUBY PRINCESS 5* LUX
Адриатика и Венеция 7 дней
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ВСЁ СЕЗОН С ИЮНЯ ПО НОЯБРЬ 2013
VENEZIYA (ITALIYA), 2 ДНЯ – ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) – O. KОРFU (GRECIYA) –
ОЛИМПИЯ (GRECIYA) – АФИНЫ (GRECIYA)

от 499\$
15.999 руб.

PRINCESS CRUISES
RUBY PRINCESS 5* LUX
Средиземноморские Каникулы 13 дней
РУССКИЕ ГРУППЫ + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ВСЁ СЕЗОН С ИЮНЯ ПО НОЯБРЬ 2013
VENEZIYA (ITALIYA), 2 ДНЯ – ДУБРОВНИК (ХОРВАТИЯ) – O. KОРFU (GRECIYA) –
ОЛИМПИЯ (GRECIYA) – АФИНЫ (GRECIYA) – O. MIKONOS (GRECIYA) – EFES (TURCIYA) –
O. САНТОРИНИ (GRECIYA) – НЕАПОЛЬ/ПОМПЕЙ (ITALIYA) – RYM

от 799\$
25.999 руб.

PRINCESS CRUISES
SARIBVEAN PRINCESS 5* LUX
Британские острова, Лох-Несс и Париж 17 дней
04 АВГУСТА 2013 – РУССКАЯ ГРУППА + НАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ
16 АВГУСТА 2013 – РУССКАЯ ГРУППА
11 И 23 ИЮЛЯ 2013
ЛОНДОН (АНГЛИЯ) – O. ГЕРНСИ (АНГЛИЯ) – КОРК (ИРЛАНДИЯ) – ДУБЛИН (ИРЛАНДИЯ) –
ГЛАЗГО (ШОТЛАНДИЯ) – БЕЛФАСТ (СЕВ. ИРЛАНДИЯ) – ОУРДЖИНСКИЕ О-ВА (ШОТЛАНДИЯ) –
ЛОХ-НЕСС (ШОТЛАНДИЯ) – ЭДИНБУРГ (ШОТЛАНДИЯ) – ПАРИЖ (ФРАНЦИЯ) – ЛОНДОН (АНГЛИЯ)

от 899\$
29.999 руб.

PRINCESS CRUISES
DIAMOND PRINCESS 5* LUX
Азиатские Жемчужины 18 дней
07 ОКТЯБРЯ 2013
РУССКАЯ ГРУППА + ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ПЕКИН (КИТАЙ) – ПУСАН (Ю. КОРЕЯ) – НАСАКАИ (ЯПОНИЯ) –
ШАНХАЙ (КИТАЙ) – ГОНКОНГ – КОШИМИН (ВЬЕТНАМ) –
БАНГКОК (ТАЙЛАНД) – СИНГАПУР

от 2399\$
78.999 руб.

PRINCESS CRUISES
DIAMOND PRINCESS 5* LUX
Индонезия и Ю.В.Азия 12 дней
24 ОКТЯБРЯ 2013
СИНГАПУР – БАНДАР-СЕРИ-БЕГЕВАН (БРУНЕЙ) – НЬ-ЧАНГ (ВЬЕТНАМ) –
ХОШИМИН (ВЬЕТНАМ) – КАМБОДЖА – БАНГКОК (ТАЙЛАНД) –
O. САМУИ (ТАЙЛАНД) – СИНГАПУР

от 1599\$
52.999 руб.



ЦЕНЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ СДАЧИ В ПЕЧАТЬ

7 ИЗ 10
ЛЮБИТЕЛЕЙ
КРУИЗОВ В РОССИИ
ПРЕДПОЧИТАЮТ
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ
С НАМИ

РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ГРУППЫ | ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ | ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

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



PRINCESS CRUISES
escape completely

CUNARD

SEABOURN

Regent
CRUISES

SILVERSEA

CRYSTAL
CRUISES

КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КРУИЗНЫХ КОМПАНИЙ

По воле волн

Сколько стоят круизные туры? Насколько актуальна проблема демпинга на отечественном круизном рынке? Каковы возможные последствия и пути решения? На вопросы «ТБ» отвечают заместитель директора компании «Бриз Лайн» Илья Милитицкий, заместитель генерального директора по туризму компании «Мостурфлот» Светлана Гончарова, директор по маркетингу и PR компании «Виа Марис» Елена Карманова и директор по внутреннему туризму компании «ВодоходЪ» Андрей Смолин.

РУБРИКУ ВЕДЕТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ



ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ

Заместитель директора компании «Бриз Лайн»



СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Заместитель генерального директора по туризму компании «Мостурфлот»



ЕЛЕНА КАРМАНОВА

Директор по PR и маркетингу компании «Виа Марис»



АНДРЕЙ СМОЛИН

Директор по внутреннему туризму компании «ВодоходЪ»

« Избежать демпинга нельзя, но с ним можно бороться, объясняя агентам и клиентам, что не бывает бесплатного сыра. Точнее бывает, но только в мышеловке »»

ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ

1 Вам знакома проблема демпинга на отечественном круизном рынке? Где и когда она выражена наиболее ярко?

ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ

Проблема демпинга не зависит от рынка, отечественного или зарубежного. Демпингуют сами круизные компании, и тогда это становится проблемой для любой страны. Особенно любят демпинговать европейские круизные компании, такие, например, как Costa и MSC. Это создает проблемы для всех. Агенты «лопают» большое число клиентов без особой прибыли. Какая может быть агентская комиссия при недельном круизе из Дубая, скажем, за 399 евро? И это притом, что в цену уже заложены неkomиссионные портовые сборы в 150 евро. На этом зарабатывает лишь оператор, да и то, только на объеме, часто — в ущерб качеству.

СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Проблема актуальна. Особенно в моменты «провала» продаж, вызванного трагическими происшествиями на воде или общим экономическим кризисом. И, конечно, перенасыщением рынка предложениями, связанными с переводом теплоходов в более

благополучные регионы, с иностранного рынка на российский, когда эти действия не запланированы и происходят в короткий период. Тогда глубина продаж равна нулю, а времени на обеспечение хорошей загрузки практически не остается. Часто теплоходы на новом для них рынке малоизвестны, их не знают любители круизов, плохо знают агенты.

ЕЛЕНА КАРМАНОВА

В подавляющем большинстве круизные операторы ограничены в возможностях варьировать цены. Все мы работаем по ценам круизных компаний и получаем комиссионное вознаграждение от расценок, установленных круизной компанией. Поэтому демпинга при формировании цены нет. Но до каких пределов доходят скидки прямому клиенту среди агентов! Иногда приходится слышать о таких случаях, когда агент готов отдать клиенту почти всю свою комиссию (оставив себе 1–2%), лишь бы турист купил поездку именно у него. Доходит до абсурда, непонятно, зачем вообще нужна такая работа, которая не приносит заработка. Иногда аналогичный подход наблюдается и у некоторых операторов в борьбе за агента. Это нецивилизованно, да и неэффективно. Мы искренне верим в то, что лояльность, как клиентов, так и агентов, завоевывается не скидками, а сервисом.

АНДРЕЙ СМОЛИН

Демпинг твердо держит одну из первых позиций в списке самых трудноразрешимых проблем круизного бизнеса. В сегменте речных круизов демпингуют, как правило, некрупные туроператоры, которые приходят на рынок на один сезон и за это время пытаются получить максимум доходов с теплохода. Сказать, что подобная ценовая политика портит ситуацию на рынке, — не сказать ничего. Главным образом подрывается доверие клиентов к порядочности туроператоров. Видя такие низкие цены, люди приходят к выводу, что себестоимость продукта еще ниже (что совершенно не соответствует действительности), а в конечную цену турпродукта судовладелец закладывает огромные проценты прибыли.

Кроме того, отдав тур по заведомо убыточной цене, операторы пытаются сэкономить на всем и максимально снизить свои расходы. В итоге туристы попадают в ситуацию, когда с ними работает неподготовленный персонал или персонал в недостаточном количестве. Они получают питание низкого качества, отправляются на экскурсии в группах по 45, а не по 30 человек. У них создается неправильное впечатление, что подобным уровнем качества характеризуется турпродукт в целом. Имея возможность приобретения «горящего» тура на круизный теплоход, клиенты отказываются пользоваться системой раннего бронирования, действующей по принципу «чем раньше, тем дешевле».

Ухудшает ситуацию и то, что демпинг в сфере речных круизов характеризуется массовым выбросом «горячих» предложений. В случае с зарубежными турами по «горящей» цене предлагается купить последние места на рейсе и последние места в отеле. А когда круизный туроператор решаете на скидку при плохой продаже на рейс, на рынок выбрасывается не одна-две каюты класса «люкс», а половина теплохода. Такое поведение не по отношению к постоянным клиентам, любителям речного отдыха, которые ежегодно проводят свой отдых на теплоходах. Как правило, эти люди приобретают путевки заранее. Они чувствуют себя одураченными, оказавшись на борту теплохода бок о бок с теми, кто купил каюту того же класса по цене в два раза ниже, только сделал это не за год до начала рейса, а накануне поездки.

2 Насколько изменились цены в круизной отрасли за последнее время?

ИЛья МИЛИЦКИЙ

Я бы сказал, что цены падают. Отчасти это связано с проблемой демпинга. Ведь уже и американские круизные компании, качество услуг которых в разы выше,

чем у европейцев, вынуждены сбрасывать цены для того, чтобы их продукт оставался конкурентоспособным. Правда, это хорошо для туриста, потому что люди получают возможность купить турпродукт высочайшего уровня по очень привлекательной цене.

СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Цены уже второй год держатся без изменений, хотя себестоимость постоянно растет. Происходит повышение цен на топливо, продукты питания, экскурсионное и портовое обслуживание. А еще есть проблема, связанная со старением флота. Возраст судов составляет от 20 до 60 лет.

В 2012 году впервые за двадцать с лишним лет в России был построен и введен в эксплуатацию новый пассажирский теплоход «Александр Грин». В 2011 году были введены в эксплуатацию два пассажирских судна, прошедших глобальную модернизацию («Княжна Виктория» и «М. Ростропович»). Всего по российским рекам ходит 121 теплоход, но к разряду комфортабельных, с точки зрения иностранных пассажиров, можно отнести только 49 судов.

ЕЛЕНА КАРМАНОВА

Если мы сравниваем цены с 2012 годом, то они не упали, а сохранились примерно на том же уровне.

«<< Сегодня наблюдается заметное оживление спроса на речные круизы по России. По некоторым теплоходам увеличение объемов продаж составляет от 20% до 90% по сравнению с прошлой годней навигацией. Рост спроса — это самый действенный способ избежать демпинга >>>

СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Проект Партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» и Санкт-Петербург — морская столица России
www.global-part.ru

IV Международный форум «Морской туризм»
4-5 июля 2013

Направления дискуссий

- Государственная политика в сфере речного, морского и яхтенного туризма
- Способы повышения инвестиционной привлекательности водного туризма
- Развитие пассажирского флота, водной и береговой инфраструктуры
- Повышение качества обслуживания в водном туризме
- Технологии и методы популяризации круизного туризма
- Повышение безопасности пассажирского судоходства
- Региональные программы по развитию водного туризма

Участники форума:

- Государственное ДУМА ФСО РФ;
- Министерство культуры РФ;
- Министерство транспорта РФ;
- Министерство регионального развития РФ;
- Федеральное агентство по туризму;
- Руководители органов власти более 30 регионов России;
- Дипломатические представительства иностранных государств;
- Российские и зарубежные круизные компании;
- Туроператоры морских и речных круизов;
- Судостроители и разработчики судового оборудования;
- Финансовые, страховые и консалтинговые компании;
- Некоммерческие организации в сфере туризма и водного транспорта;
- Строительные компании и проектные институты.

Санкт-Петербург, Соинка Plaza St-Petersburg Airport, Спиртовая улка, д.8 литер А

Спонсор форума
+7(812) 311 45 35
www.sanktpeterburg.ru

« Рост цен в туристической отрасли остается сейчас минимальным. Насколько я могу судить, роста цен в 2011 году практически не было, в 2012 году произошла небольшая корректировка в рамках инфляционного процента. Такие же ценовые изменения можно зафиксировать и в 2013 году. Что касается нашей компании, то мы оставляем цены неизменными с 2011 года »»

**АНДРЕЙ
СМОЛИН**

Трудно сказать, вернутся ли вообще когда-нибудь тарифы к докризисному уровню. Но падение цен пагубно сказывается на сервисе: снижая расценки, круизные компании вынуждены сокращать расходы, что неминуемо ведет к ухудшению сервиса на борту. Трудно ожидать «пятизвездного» обслуживания, когда семидневный круиз с полным пансионом стоит 200 евро на человека. Поэтому мы наблюдаем постепенный переход клиентов к компаниям более высокого уровня. Это связано с тем, что привычные круизные компании перестают удовлетворять уже давно сформированные потребности в хорошем сервисе, питании и т.п. Ситуация в России отличается от общемировой только в том смысле, что у нас еще слишком много людей, которые вообще не были в круизах.

3 Отличается ли ценообразование в круизных и в стандартных групповых турах?

ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ

Ценообразование в круизах заметно отличается от наземных туров. Это похоже на ценообразование при продаже авиабилетов на регулярные рейсы. Круизные компании очень чувствительны к конъюнктуре рынка и быстро реагируют на ее изменение корректировкой цен.

ЕЛЕНА КАРМАНОВА

Цены в 99% случаев формируют не операторы, а круизные компании. У нас большинство активных агентов бронирует круизы самостоятельно, в системах бронирования круизных компаний. Мы не влияем ни на формирование расценок, ни на возможность агента бронировать тот или иной круиз по текущей цене. Фактически, если говорить об отрасли в мировом масштабе, то круизная компания выступает оператором, формирующим цены, а мы — агентами, приобретающими продукт у круизной компании как оператора и реализующими этот продукт потребителям (прямым клиентам) или субагентам (нашим агентам).

АНДРЕЙ СМОЛИН

Основное отличие в процессе ценообразования — большая, нежели в случае групповых наземных туров, доля инвариантных расходов. Из них самой затратной статьей является содержание всего теплохода, как в сезон активной работы, так и в межсезонный период. Это весьма дорогостоящие ремонтно-технические работы, топливо, фонд заработной платы для экипажа.

4 Как избежать демпинга на круизном рынке в нынешнем сезоне? Какие для этого существуют реальные механизмы?

СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Хорошо работают всевозможные акции, регулирующие спрос. Например, в этом году ряд операторов ввел специальные скидки для пенсионеров, тем самым увеличив глубину продаж и обеспечив загрузку «проблемных» рейсов. Все операторы дают скидку раннего бронирования, сезонные скидки, возможность покупки в рассрочку. Это планируемые и управляемые процессы, которые позволяют регулировать отношения спроса и предложения. Слабой стороной остается разобщенность операторов в решении общих для рынка проблем: ценообразования, развития инфраструктуры в пунктах стоянок теплоходов, рекламы и т.п.

ЕЛЕНА КАРМАНОВА

Избежать демпинга практически невозможно, пока туристический рынок в целом и круизный рынок как его неотъемлемая часть не перейдут к цивилизованным формам работы. Пока все операторы и агенты не придут к пониманию того, что скидка — это зло, с которым нужно бороться. Пока операторы не перестанут привлекать к себе агентов, завышая комиссионное вознаграждение. Увы, но это так. Специалисты говорят, что через эту фазу развития проходят все рынки. Ее нужно просто переждать, набравшись терпения. И время само все расставит по своим местам.

АНДРЕЙ СМОЛИН

В среде туроператоров регулярно возникают определенные договоренности. Но зачастую они нарушаются компаниями, которые не боятся репутационных потерь, а вот как этому помешать, сказать трудно. Наша компания со дня своего основания никогда не выходила на рынок с демпинговыми предложениями. Мы формируем у клиентов подход к приобретению тура на условиях «чем раньше, тем дешевле».

5 По-прежнему агентствам более выгодно продавать круизы, чем обычные пакетные туры?

ИЛЬЯ МИЛИТИЦКИЙ

С точки зрения клиента, купить круиз гораздо более выгодно, чем наземный тур. Соответственно, и агенту привлечь клиента круизом проще. Например, у нас очень популярна программа круизов по Японии от Princess Cruises, это более десятка круизов с апреля по июль продолжительностью от 10 до 13 дней. Круизы с русскими группами на лайнере клас-

са «премиум» стоят сейчас от \$1299. Для сравнения, у наземных операторов 10-дневный групповой тур на базе отелей уровня 3–4 звезды с завтраком стоит от \$2800. То есть клиенту выгоднее купить круиз, получив отличный сервис и питание по системе «все включено». Также ему не надо постоянно переезжать из отеля в отель. И те деньги, которые высвобождаются из-за этой разницы, он может потратить на дополнительные экскурсии, покупки.

СВЕТЛАНА ГОНЧАРОВА

Два последних года были трудными для агентств, продающих речные круизы. Общий спад спроса не мог не сказаться на их доходах. Сегодня все профильные агентства работают в прежнем режиме и спада их активности не наблюдается. Размер агентской комиссии составляет 10–15%, в зависимости от объема продаж. Стоимость путевок в среднем — 3–5 тысяч рублей в день на человека в стандартной каюте. Продолжительность круизов — от 3 до 23 дней. Можно легко посчитать, сколько заработает агент. При этом не нужны виза, перелеты. Каюты легко бронируются на сайтах операторов в режиме онлайн и вся информация о продукте легкодоступна. В навигацию проводятся дни открытых дверей (представители агентств посещают для ознакомления теплоходы в Москве, Санкт-Петербурге и в городах следования теплохода).

ЕЛЕНА КАРМАНОВА

Это зависит от того, какие круизы продавать. И от того, какова активность агента, насколько он опытный. Какая может быть выгода от продажи круиза за 200 евро? А вот продажа круиза за 3–5 тысяч долларов или евро на человека приносит весьма ощутимую прибыль. Если такие продажи не редкость, а регулярная часть вашей работы — то да, безусловно, круизы по-прежнему продавать очень выгодно. И еще один момент. Многие наши агенты получают следующую продажу, не ударив пальцем о палец. Просто их клиенты, находясь в круизе на борту лайнера, сами бронируют себе следующий круиз и вносят депозит. Мы перенаправляем информацию агенту — и вот она, готовая новая продажа. Вы слышали об аналогичных продажах наземных туров? А у нас это происходит практически постоянно.

АНДРЕЙ СМОЛИН

Продажа круизов для агентств является довольно выгодным делом, если брать соотношение затрат и размера получаемой комиссии. Круизный турпродукт полностью сформирован, есть четкие даты заездов, соответствующие графику движения теплохода, а в сегменте речных круизов отсутствуют трудности, неизменно возникающие при оформлении документов на визу.

«Метрополис Круиз» и Ocean Majesty

Национальная круизная компания «Метрополис Круиз» в этом году выполняет два средиземноморских круиза с отправлением из Новороссийска

Компания приняла решение, несмотря на короткий сезон, организовать рекламные туры в рамках запланированных маршрутов. Это связано с большим числом запросов от агентств.

Оператор высоко оценивает перспективы дальнейшей работы теплохода Ocean Majesty с российскими туристами, знакомство с судном весьма важ-

но для агентской сети. «Предпочтение будет отдано новым агентствам, которые начали активное сотрудничество с фирмой в 2013 году и не участвовали в рекламных турах в прошлые годы. Участники могут выбрать любой из двух круизов: «Солнце Адриатики» или «Императорский вояж», — пояснила генеральный директор компании «Метрополис Круиз» Ольга Килимник.

Крестная мать Royal Princess

13 июня в британском порту Саутгемптон состоится церемония инаугурации нового флагмана Princess Cruises – Royal Princess

Крестной матерью лайнера станет Кейт Миддлтон, она же — герцогиня Кембриджская Кэтрин Элизабет Маунбаттен-Виндзор. Церемония пройдет в традиционном британском стиле: гостям представится возможность увидеть красочное выступление Морского Королевского оркестра и выступление вольничиков Ирландской гвардии. Примечательно, что мать мужа крестной матери нового лайнера, принцесса

Диана была крестной матерью первого Royal Princess — на тот момент (1983 год) — самого инновационного лайнера, первого из кораблей, на котором каюта с балконом стала доступным вариантом отдыха. На новом лайнере Royal Princess все внешние каюты с балконом. В свой первый круиз из Лондона в Барселону лайнер отправится 16 июня. Потом судно будет выполнять круизы по программе «Большое Средиземноморье».





Главное — не стареть сердцем

Один из тех людей в нашей стране, которых «аршином общим не измерить», — **ОЛЕГ ПОПЦОВ**. Известный писатель, один из основателей холдинга ВГРТК, лауреат различных премий. Несмотря на свои 78 лет, Олег Попцов и сегодня активен в делах и путешествиях. Он возглавляет Евразийскую Академию телевидения и радио, входит в жюри различных фестивалей. При таком образе жизни постоянно приходится перемещаться и по стране, и по миру.

ТЕКСТ АЛЕКСАНДР СЛАВУЦКИЙ

Олег Максимович, как вы относитесь к туризму, любите ли путешествовать?

Путешествовать, открывать новые города и страны люблю, а вот экскурсоводов — нет, они меня как-то раздражают. Мы с женой все узнаем и исследуем сами. Моя жена Инна Данилевич — художник, прекрасно разбирается в живописи и архитектуре, поэтому для того, чтобы смотреть любимых художников в Мадриде или Риме, никакого дополнительного сопровождения нам не требуется. Между прочим, всю Испанию я объехал за рулем, да и Бельгию тоже.

Как часто у вас случаются поездки?

За рубежом я часто выезжаю и по делам. Но раз в год обязательно езжу в отпуск в какую-нибудь европейскую страну. Например, в Бельгию, Португалию, Австрию, Италию.

Во Франции бывал, но не отдыхал там. Если еду в Турцию, то обязательно посещаю Стамбул, смотрю мечети, мне это интересно. Путешествовал в Египте, а так не люблю Восток, не езжу туда. Ни разу не был в Китае, хотя у меня было много возможностей побывать там. В Японии был по делам.

Вы покупаете себе путевку в турфирме или планируете маршрут и отдых самостоятельно?

Я терпеть не могу жить в гостиницах. Поэтому в 1996 году мы приобрели себе таймшер. Мы предпочитаем ездить отдыхать за рубеж в конце сентября — начале октября, под конец бархатного сезона, когда море еще остается теплым. А вообще я люблю прохладное море. Градусов 17–18 — это моя самая любимая температура. Я люблю холодную воду. Уже после 20 градусов вода мне не очень нравится, а летом в 25–26 градусов — это просто не вода, она совершенно не бодрит.

Ваша любимая европейская страна?

В Европе я был практически во всех странах. Когда работал в журнале «Сельская молодежь», мы дружили с аналогичными журналами в странах соцлагеря, и в те времена я часто бывал в Болгарии, Румынии, Венгрии и так далее. Я очень люблю Испанию, испанских художников, испанскую музыку. Одна из моих любимых опер — «Кармен». Положительно отношусь к испанской кухне. Не могу сказать, что я ее очень люблю, но, на мой вкус, она куда лучше английской. Хотя пабы в Англии хорошие, там я научился пить виски.

Бывали смешные истории во время зарубежных поездок?

Я очень люблю Германию, объездил всю страну в советские годы, когда представлял нашу писательскую организацию. Именно

с Германией связан один веселый эпизод, который я часто вспоминаю. В 1980-х годах я представлял там свою книгу сказок для взрослых. И девушка-переводчик, сопровождающая нашу группу, так удачно их переводила, что зал опрокидывался от смеха, причем, именно там, где смеялась и наша публика. Правда, когда я вернулся, эту книгу затребовал себе главный идеолог СССР — Суслов. И я недоумевал, что у них нет более важных дел, чем читать книгу Попцова, но все обошлось, меня никто не тронул.

При выборе маршрута для вас важнее всего достопримечательности, красота места или комфорт?

Прежде всего, мне важен пейзаж. Чтобы обязательно были горы, а также море и лес. Вот эти три ипостаси природы я люблю больше всего на свете. Обожаю ходить в горы. Несмотря на то, что сейчас болят ноги, мы с женой всегда совершаем совершенно сумасшедшие восхождения по горам. Ну и достопримечательности для меня также очень важны. Как я уже говорил, мы с женой всегда их осматриваем самостоятельно. Комфорт, конечно, важен. Но условия таймшера позволяют нам о нем не задумываться специально.

Правда ли, что ваш брак вырос из служебного романа?

Правда. Инна пришла устраиваться в журнал «Сельская молодежь», главным редактором которого я работал более 20 лет. Я спросил ее, почему она хочет работать в нашем журнале, думая, что сейчас она начнет петь дифирамбы в адрес «Сельской молодежи» (в то время мы были очень популярны), говорить, что давно мечтала сюда попасть и так далее. Инна же мне ответила, что ищет работу и ей все равно где работать. Ответ меня удивил, я как-то по-особому посмотрел на художницу. Инна начала работать у нас, и я вскоре понял, какой она интересный и незаурядный человек. Через некоторое время я поехал на музыкальный фестиваль в Сочи, где был в жюри вместе с Александрой Пахмутовой. Там мы с Инной встретились, между нами вспыхнул роман. Когда мы решили пожениться, Инна была вынуждена уволиться из «Сельской молодежи». Я так устроен, считаю, что муж и жена не могут работать вместе. Инна ушла в «Студенческий меридиан» на должность главного художника.

Ваша жена сегодня только домохозяйка или остается творческим человеком?

У нее, конечно, много времени занимает хозяйство, хотя я тоже хозяйством занимаюсь. Вот, например, приезжает к нам дочь с внуками, а еще племянник

решил заехать. Всех надо принять, окружить вниманием. Моя жена это отлично умеет.

Инна излучает доброту, лишена зависти, умеет прийти на помощь, к тому же она человек с колоссальным чувством юмора, и это нас тоже очень сближает. От жены, так же как и от друзей, я заряжаюсь энергией и силой, их присутствие в моей жизни очень помогает.

Как получилось, что обе ваши дочери живут за рубежом?

У каждой своя история. У старшей Лены — это сюжет для романа, такая интрига, что можно с ума сойти. Она училась на филфаке и там познакомилась с англичанином, преподававшим язык — Гаем Куком. Ленка очень любит театр, это передалось ей от моей мамы, я очень жалею, что не отдал ее в театральный институт, потому что в ней умер блестящий режиссер. В студенческом театре МГУ она поставила спектакль на английском с участием Кука в качестве актера.

Я хожу, смотрю эти спектакли, говорю Ленке, что она молодец, а еще там англичанин, он тоже ничего, но ты лучше. И вдруг звонит мне моя первая жена — мать Лены, сообщает, что Гай Кук сделал нашей дочери предложение, и спрашивает, как я к этому отношусь. Разумеется, я не в восторге и не хочу, чтобы жизнь моей дочери зависела от отношений Брежнева и Тетчер.

У этой истории хорошее продолжение?

Выяснилось, что родители разрешат парню жениться, только если отец невесты даст согласие. И вот Гай Кук, блестящий филолог, которого приглашают работать различные университеты, приехал к нам домой и выдает: «Господин Попцов, вы измените свое отношение ко мне, если я скажу, что на выборах я голосую за левых лейбористов». Я расхохотался. Он действительно человек левых взглядов и даже во время конфликта Англии с Аргентиной был на стороне Аргентины. Сейчас нездоров, после неудачной операции на позвоночнике передвигается на коляске. И весь дом на руках у Ленки, она и детей поднимает.

Вы выглядите намного моложе своего возраста, продолжаете писать, работать, живете насыщенной и разнообразной жизнью.

Как вам удается поддерживать форму, как вы отдыхаете? Работаю. Даже когда отдыхаю, я пишу. Пишу в поезде, пишу в самолете. Конечно, слежу за собой. Каждое утро делаю определенную зарядку, у меня был сломан позвоночник, поэтому есть определенные ограничения по физической нагрузке. Но своего возраста не чувствую, по собственному ощущению, мне сейчас лет 60.

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)

**ЛУЧШИЕ
ТУРИСТИЧЕСКИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ
2013 ГОДА**

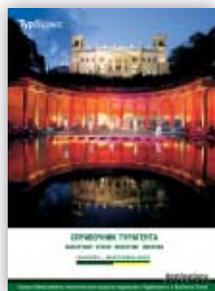
1. Париж, Франция (+3)*
2. Нью-Йорк, США (0)
3. Лондон, Великобритания (-2)
4. Рим, Италия (-1)
5. Барселона, Испания (+3)
6. Венеция, Италия (н)
7. Сан-Франциско, США (-2)
8. Флоренция, Италия (+4)
9. Прага, Чехия (+7)
10. Сидней, Австралия (+4)

* – изменение позиции в рейтинге по сравнению с прошлым годом, «н» – направление впервые попало в рейтинг в этом году

Источник: TripAdvisor Travelers' Choice World Destinations

Destinations: недавно из печати

Представляем новинки тематических выпусков «Турбизнеса»



Саксония. Справочник турагента

Партнер: туристическая организация Саксонии (Tourismus Marketing Gesellschaft Sachsen mbH).



Путешествие в Швейцарию

Программы экскурсионных туров компании «Инкотрейд» – одного из ведущих туроператоров по Швейцарии.

Партнер: компания «Инкотрейд».



Гамбург. Путешествие за покупками

Партнер: туристическая организация Гамбурга (Hamburg Tourismus GmbH).



Лондон (London calling)

Выпуск подготовлен совместно с туристической организацией Лондона (London&Partners).

Турбизнес
Travel Trade Russia

Продолжается подписка на 2013 год



Стоимость подписки

10 номеров — 10 выпусков, включая НДС 18% - 2596руб.
Июнь — Декабрь

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.

Подписной купон

Фирма _____
 Профиль деятельности _____
 ФИО и должность получателя _____

 Индекс _____ Факт.адрес _____

 Тел./факс _____
 e-mail _____
 www _____
 ИНН _____
 КПП _____

**Альтернативные
агентства подписки**

- ГАЛ тел. (495) 981-03-24, www.artos-gal.mpi.ru
- Интер-Почта-2003 тел. (495) 500-00-60, www.interpochta.ru
- Урал-Пресс тел. (495) 789-86-36/37/38, www.ural-press.ru
- через Сбербанк (не забудьте прислать нам по факсу копию платежного извещения с указанием ваших почтовых координат). l.tarasyuk@tourbus.ru

Наши реквизиты

ООО ИД «Турбизнес»
 ИНН 7743553760
 КПП 774301001
 ОАО МКБ «Замоскворецкий»
 г. Москва
 БИК 044583636
 р/с 40702810600000003981
 к/с 30101810400000000636

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

WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

ОСЕННЯЯ СЕРИЯ
2013

Профессиональные рабочие встречи туроператоров, гостиниц, НТО и турагентств в крупнейших городах России и СНГ

9-10-11-12-13 Сентября

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

Юг России. Более 1000 профессиональных контактов

16 Сентября

Екатеринбург

Лучшая деловая встреча на Урале

23-24-25-26-27 Сентября

Воронеж — Саратов — Самара — Казань — Н.Новгород

Поволжье и Центральная Россия в одном workshop

30 Сентября — 1-2-3 Октября

Пермь — Уфа — Челябинск — Магнитогорск

Эффективные деловые встречи на Урале

7-8-9 Октября

Омск — Тюмень — Сургут

Главное b2b-мероприятие в Западной Сибири

14-15 Октября

Мурманск — Архангельск

16 Октября

Петрозаводск

Расширяем бизнес на Северо-Западе России

29-30 Октября

Алма-Ата — Астана

Единственный профессиональный workshop в Казахстане

→ **Стоимость участия в workshop:**

один город – 15 тыс. руб., Казахстан – 17 тыс. руб

→ **Стоимость проведения мастер - классов:**

30 мин. – 7 тыс. руб., 40 мин. – 9 тыс. руб

В стоимость участия входят:

предоставление рабочего места, рекламная кампания в журнале «Турбизнес», приглашение посетителей, размещение информации в полноцветном каталоге workshop и на сайте «Турбизнес», экскурсионное обслуживание (цены указаны без учета НДС 18%)

→ **Дополнительно предлагаем:**

- доставку материалов в города проведения workshop (46 руб./кг.)
- пакеты обслуживания (от 5 тыс. руб. в одном городе, включая трансферы и проживание)
- размещение рекламы в каталогах workshop (от 5 тыс. руб.)
- заочное участие в workshop (6,5 тыс. руб.)
- индивидуальные презентации для компаний в городах России и СНГ.

Организатор: **Workshop**
ТУРБИЗНЕС

Отдел workshop «Турбизнес»

Людмила Сивова, Кристина Сивова, Евгения Шуманская

Дополнительная информация: (495) 723-72-72

workshop@tourbus.ru, www.tourbus.ru



ValtFinland.com

Финляндия – страна-партнер workshop «Турбизнес»

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Ежегодная профессиональная награда в области бизнес-туризма и MICE

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD

2013

17 номинаций

Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

**Открытое онлайн голосование
до 15 сентября 2013 года**

**Церемония награждения
2 октября 2013 г.**

Дополнительная информация:

Юлия Татаренко

тел. (495) 723-72-72, award@tourbus.ru



УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА:



ОРГАНИЗАТОР:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ЗАРУБЕЖНЫЙ ПАРТНЕР:

