

Турбизнес

Travel Trade Russia

HOTEL
★★★★★

главная тема

К МАТЧУ ГОТОВЫ?

РОССИЙСКИЕ ОТЕЛИ
ЗА ДВА ГОДА
ДО ЧМ-2018

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ

КТО ЕЩЕ, КРОМЕ
«БЕЛАВИА», ПОЛЕТИТ
ИЗ «ЖУКОВСКОГО»?

ТРОЙНОЙ ЭФФЕКТ

КАК СЕГОДНЯ
РЕАЛИЗУЕТСЯ
ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФЦП

12+



При поддержке
Федерального
агентства по туризму



ФЕСТИВАЛЬ КРУИЗОВ

МОСКВА
4 АПРЕЛЯ 2017 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
6 АПРЕЛЯ 2017 г.

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

УЧАСТИЕ:
(495) 723-72-72
i.ilina@tourbus.ru
Ирина Ильина

Проекты отдела **event** издательского дома «Турбизнес»
ТУРБИЗНЕС



РЕКЛАМА

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1999 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 510 мероприятий в 53 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!

«АРТ-ТУР» представляет ДУБАЙ

Выгодные сезонные туры для всей семьи!



ART TOUR
Туроператор с 1992 года

Звоните и бронируйте!
(495) 980 21 21
www.arttour.ru

دبي

Главный редактор Софья Константинова
s.konstantinova@tourbus.ru

Дизайнер Юрий Киян

Корреспонденты: Георгий Осипов
Александра Полянская
Владимир Сергачев
Анна Юрьева
Наталья Якубова

Редакция журнала «Турбизнес»

Адрес редакции: Суворовская пл., д. 2, стр. 3
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.tourbus.ru

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации 017214 от 20.02.1998.

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

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

Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Генеральный директор Иван Калашников
ИД «Турбизнес» i.kalashnikov@tourbus.ru

Исполнительный директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru

Заместитель генерального директора Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Директор по рекламе Ольга Гришина
o.grishina@tourbus.ru

Менеджер отдела рекламы Анастасия Пшеничная
reclama@tourbus.ru

Отдел информации и распространения
Руководитель Лариса Тарасюк
L.tarasyuk@tourbus.ru
Лариса Лаврова

Отдел workshop
Руководитель Людмила Сивова
L.sivova@tourbus.ru
Елена Архипова
Кристина Сивова
workshop@tourbus.ru

Отдел TB-Events
Руководитель Ирина Ильина
i.ilina@tourbus.ru

Сайт www.tourbus.ru

Михаил Шугаев
m.shugaev@tourbus.ru
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»
Лариса Мартынова

BUSINESS TRAVEL

ВЕЩАЮЩИЙСЯ ДОРОЖНИК

Главный редактор Александра Загер
a.zager@tourbus.ru

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Пять звезд

Главный редактор Элеонора Арефьева
e.arefyeva@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

© ООО ИД «Турбизнес»

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Двое из отрасли
- «Пегас» требует депозиты
- «Роза Хутор» – туроператор
- «Отдых» на новом месте
- В Москву, на «Интурмаркет»

16 АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Три столпа туризма

ТЕМА НОМЕРА

18 «ЗВЕЗДЫ» СТАЛИ БЛИЖЕ

Если завтра – ЧМ по футболу.
Где и как размещать гостей
и болельщиков?

ТРАНСПОРТ

- 26 Новости
- 27 Приглашение на Фиджи
- 28 «Жуковский» встает на крыло

30 ГОСТИНИЦЫ

Фокус-открытие

- #Непременно Мальта!
- Открыли Центральную Европу
- Учиться никогда не поздно
- Кто с MICE по жизни шагает



32 СТРАХОВАНИЕ

Полисы, живущие в сети

34 РЕГИОНЫ РОССИИ

Донской Вавилон

РЫНКИ

- 36 Тепло, гостеприимно,
по-домашнему
- 38 Свадьба на «медовом острове»
- 40 Где зимой пан не пропал
- 44 Азия в оригинале
- 46 Вдали от кризиса

50 VIP-КЛИЕНТ

Жизнь в состоянии ноября

В Москве 29 сентября чествовали победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award 2016. Фоторепортаж с торжественной церемонии награждения – на страницах 10–14.

Двое из отрасли

В этом году в ежегодный рейтинг двухсот крупнейших частных компаний страны по версии Forbes Russia вошли два туроператора. «Випсервис» с выручкой в 81,32 млрд рублей за 2015 год, то есть на 5,32 млрд рублей больше, чем в 2014 году, оказался в списке на 88-м месте. «Библио Глобус» с выручкой 76 млрд рублей, что на 2 млрд меньше, чем годом ранее, — на 94-м.

Таким образом, с каждым годом количество российских туркомпаний в списке уменьшается. В 2015 году в списке присутствовал также «Пегас Туристик» — оператор занимал 192-е место. В 2014 году турбизнес был представлен еще более солидно — три уже названных компании плюс Tez Tour (172-е место).

Из рейтинга этого года «выпала» авиакомпания «Трансаэро», которая в прошлом году расположилась в середине первой сотни — на 57-м месте (выручка 113,8 млрд рублей). С другой стороны, банкротство перевозчика не смогло выбить из списка сильнейших его основного партнера — «Библио Глобус». Даже опустившись на несколько позиций вниз, туроператор демонстрирует устойчивость, ведь в 2013 году он занимал лишь 142-е место.



«Юристы не могут делать вывод об обязательности реестра турагентств без соответствующего норматива. «Турпомощь» ведет этот реестр по согласованию с Ростуризмом, и они вправе устанавливать свои правила. Обязательность реестра на сегодняшний день заключается в предоставлении туроператором информации об агентах, с которыми он сотрудничает. Таким образом, вся ответственность лежит на туроператоре, который формирует список турагентств и предоставляет его в «Турпомощь». Пока

нет норматива, который сделает реестр обязательным, он будет добровольным. Таким образом, у «Турпомощи» есть все основания на его ведение, а у турагентов есть выбор — либо вступать в этот реестр, либо нет»

Учредитель юридического агентства «Персона Грата» Георгий Мохов о волнующем профессиональном сообществе реестре турагентств. Подробнее на эту тему, а также о том, как изменится жизнь туроператоров с 1 января 2017 года, читайте в следующем номере.

«Пегас» требует депозиты

Компания «Пегас Туристик» объявила об изменениях в сотрудничестве с агентствами, что вызвало резко негативную реакцию со стороны туристической розницы. Как сообщил оператор, до 31 декабря этого года агентствам — партнерам «Пегаса» необходимо подписать новый договор. При этом следует выбрать один из вариантов: сотрудничество по договорам с обеспечительным взносом (на условиях депозита или банковской гарантии) или без него.

В случае если агентство не хочет внести депозит или предоставлять банковскую гарантию, деньги от туриста должны в полном объеме поступать на расчетный счет туроператора, минуя агентство. Если же партнер туроператора заранее внесет депозит, деньги от туриста получает

само агентство, а затем перечисляет их оператору. При этом финансовый баланс агентства всегда должен быть положительным. Кроме того, независимо от формы договора, «Пегас Туристик» будет требовать перечисления полной суммы оплаты тура согласно тарифам и срокам оплаты. А комиссия будет затем возвращаться туроператором на расчетный счет турагентства-партнера.

«Туроператор явно погорячился, и, думаю, к началу ноября он изменит свою позицию, иначе он потеряет агентский рынок. Новые правила сотрудничества «Пегас Туристик» негативно восприняли даже агенты самого туроператора, не говоря уже об агентах других игроков», — считает Алексан Мкртчян, директор сети турагентств «Розовый слон».

ВОПРОС МЕСЯЦА

Когда, по вашему мнению, возобновится авиасообщение с Египтом?

До начала новогодних праздников

42,9%

Только в следующем году

25%

Мы этим направлением не занимаемся

21,4%

Не позднее октября

10,7%

Источник: опрос на портале www.tourbus.ru



Новый глава московского туризма

Владимир Черников, руководивший Департаментом национальной политики, межрегиональных связей и туризма города Москвы, переходит на должность главы Департамента региональной безопасности и противодействия коррупции Москвы. На его место назначен Виталий Сучков (на фото), который ранее занимал пост первого заместителя руководителя этого ведомства. Виталий Сучков родился в

1960 году в Брянской области. У него высшее военное образование. С 1999 по 2012 годы работал в коммерческих структурах. В 2012–2015 годах возглавлял отдел государственной службы и кадров Департамента средств массовой информации и рекламы города Москвы. В апреле прошлого года был назначен первым заместителем руководителя Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма города Москвы.

«Роза Хутор» — туроператор

Курортный комплекс «Роза Хутор» запускает самостоятельную продажу готовых турпакетов, включающих перелет рейсами Red Wings по маршруту Москва — Сочи начиная с 22 декабря по четвергам, субботам и воскресеньям. Забронировать эти туры могут не только туристы, но и агенты, так как компания «Роза Хутор» теперь работает в качестве туроператора. Соответствующая запись есть в едином реестре туроператоров на сайте Ростуризма.

Сергей Зенкин, президент компании «Роза ветров», расценивает решение курорта формировать самостоятельный продукт как некое «тестирование рынка». «Заявленные курортом объемы небольшие, поэтому остальные игроки не будут ущемлены. «Роза Хутор» делает ставку на прямого клиента, под него берет блоки, это их право. Наши интересы в этом плане не пересекаются. Единственное, хотелось бы, чтобы отели все-таки более лояльно относились к туроператорам. Да, прошлый сезон дал им уверенность в завтрашнем дне, но что будет в следующих сезонах, однозначно никто сказать не может», — отметил эксперт.



«ОТДЫХ» НА НОВОМ МЕСТЕ

Международный туристический форум «Отдых–2016» в этом году сменил свою привычную дислокацию и разместился в двух павильонах «Экспоцентра». Как отметили гости выставки, на фоне продолжающегося экономического кризиса ее экспозиция стала заметно компактнее. Тем не менее в «Отдыхе», по данным организаторов, приняли участие около 600 экспонентов из 61 страны мира и регионов России.

С самым крупным туроператорским стендом выступила «Натали Турс». Отдельные стенды занимали «Арт-Тур», «Академ-сервис», «Тари Тур», «РЖД Тур», «Балтма турс», «Инна тур», «Виа Марис» и несколько других компаний. Также в основном Первом павильоне выставки были широко представлены российские регионы, самые крупные экспозиции на этот раз принадлежали Татарстану, Ставрополю, Ярославской области и Москве. Павильон «Форум»

был отдан «жарким» направлениям — здесь расположились красочные стенды трех эмиратов ОАЭ, Доминиканы, Кубы, Китая, Таиланда, Индонезии, Камбоджи, Маврикия, Шри-Ланки, Гоа, Марокко. Особый интерес вызывал и достаточно большой стенд Египта.

«Выставка немного видоизменилась. В силу объективных причин сократилось число участников. Много компаний ушло с рынка, значительное количество коммуникаций в туристической индустрии проходит в онлайн, региональные компании все чаще отдают предпочтение участию в workshop и road show, проходящих в их городах, считая такие встречи более результативными, чем выставки. Но в целом мы довольны результатами, провели все запланированные переговоры с нашими российскими и зарубежными партнерами», — рассказал Дмитрий Арутюнов, генеральный директор туроператора «Арт-Тур».

Добрая традиция

Алтайский край уже не первый год выступает в почетном статусе стратегического партнера выставки «Интурмаркет», представляет на ней экспозицию площадью 1 тыс. кв. метров и организует День Алтайского края в «Крокус Экспо».

На стенде будет представлено более 80 компаний, состоится презентация популярных и новых туристических маршрутов, а также различных видов туризма — делового, оздоровительного, детского, активного, познавательного, сельского, паломнического.

Посетители выставки смогут получить консультации у туроператоров, выиграть один из призов (путевки в санатории и на базы отдыха, алтайский мед и чай), попробовать продукцию местных производителей, приобрести оригинальные изделия ручной работы алтайских ремесленников.

В рамках Дня Алтайского края пройдут презентации инвестиционных проектов и туристско-рекреационных кластеров региона, оздоровительных программ и спа-процедур, предлагаемых краевым санаторно-курортным комплексом.



В Москву, на «Интурмаркет»

Программа поддержки малого бизнеса «Профессиональный покупатель» вновь предоставляет возможность турагентствам получить бесплатную деловую поездку в Москву на выставку «Интурмаркет». Комиссия, состоящая из представителей общественных организаций и туроператоров, рассмотрит список зарегистрированных на сайте претендентов и отметит наиболее достойных, чтобы создать практически идеальную коммуникационную площадку между участниками выставки и лучшей «розницей» страны.

Стать участником программы очень просто. Для этого нужно:

- до 1 декабря 2016 года заполнить анкету на сайте www.itmexpo.ru;
- следить за новостями программы, публикуемыми на сайте, — именно

здесь проводятся специальные акции, а за два месяца до начала работы выставки будут опубликованы результаты отбора.

Регистрация в программе «Профессиональный покупатель/Hosted buyers-2017»: <http://www.itmexpo.ru/hostb/>

- 1450 участников
- 140 стран и регионов мира
- более 80 000 активных посетителей

- выставочная площадка №1 в России
- онлайн регистрация участников
- насыщенная деловая программа

ВСЯ РОССИЯ И ВЕСЬ МИР НА ВЫСТАВКЕ «ИНТУРМАРКЕТ 2017»

#Непременно Мальта!

Так называется тематический выпуск, подготовленный ИД «Турбизнес» совместно с представительством Мальтийского управления по туризму (МТА) в России. На 25 страницах издания, включая третью страницу обложки, нашли свое изложение 14 тем, с разных сторон раскрывающих возможности мальтийского архипелага как туристического направления. В их числе «История и культура», «Города и курорты», «Языковые школы», «Отдых с детьми», «Дайвинг», «Мальта-ВИП» и даже «Свадьбы на Мальте». Отличительная особенность этого выпуска: обилие разнообразных ссылок на туристскую информацию в интернете о Мальте. С учетом этого обстоятельства тематический выпуск «#Непременно Мальта» можно назвать туристической мини-энциклопедией этой замечательной страны-курорта.



Технологии–2016

Вышел из печати очередной тематический выпуск «Технологии». Во многих его материалах прослеживается сквозная идея, смысл которой заключается в том, что кризис во многом способствовал развитию онлайн-продаж и в целом активизации процессов, происходящих в интернете. Об этом, например, рассказывается в статье «Кризис — мотив развития онлайн». В материале «Как travel-боты уничтожают мобильные приложения» высказывается предположение о грядущей войне между этими онлайн-инструментами. К числу забавных можно отнести сюжет «Игра как инструмент продаж для отельера», посвященный неожиданным возможностям, который открыла покеромания для гостиничного бизнеса.



Открыли Центральную Европу

Традиционный B2B-workshop стран «Вышеградской четверки» состоялся 11 октября в столице. Мероприятие было организовано Венгерским национальным управлением по туризму, Польской туристической организацией, Словацким управлением по туризму и Национальным туристическим управлением Чешской Республики совместно с

ИД «Турбизнес». Оно прошло в формате речной прогулки на историческом теплоходе «Колесовъ», собрав более 35 участников и порядка 70 гостей — профессионалов столичного туризма.

По словам Шандора Фабиана, советника по туризму посольства Венгрии в РФ, прирост турпотока в Венгрию составил более 18% в минувшем году, что втрое

больше среднего по Европе, и российские показатели по венгерскому направлению эту тенденцию в полной мере подтверждают. Любица Алушицова, директор представительства Словацкого управления по туризму в РФ, отметила, что словацкие курорты стали доступнее россиянам. В предстоящем сезоне лоукостер «Победа» будет выполнять пять рейсов в неделю до Братиславы, с 7 декабря по 11 марта авиакомпания Air Baltic по субботам будет выполнять рейсы из Москвы и Санкт-Петербурга в Попрад. С презентациями также выступили Роберт Новотны, директор представительства Национального туристического управления Чешской Республики в Москве, и Магдалена Круч, директор представительства Польской туристической организации в Москве.

Аналогичное мероприятие состоялось в Санкт-Петербурге. «Главное, что четыре входящих в Шенгенскую зону страны Центральной Европы выступают, так сказать, «в одной упряжке». Если бы мы проводили подобные мероприятия самостоятельно, то получили бы в итоге значительно меньше туристов», — считает Шандор Фабиан.



antormice 2017

MICE

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

26

января
четверг
2017

Гостиница

The
Ritz-Carlton
Moscow

Meetings

Incentives

Conferences

Events

Площадки для мероприятий



Destination
Management
Company
(DMC)

Конгрессы

Корпоративный
туризм

Meeting Industry

Поощрительный
туризм

Team
building

Corporate
Buyers



К участию в мероприятии приглашаются:

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

Организаторы:

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

На посещение мероприятия приглашаются:

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

УЧИТЬСЯ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО

Онлайн-академии Маврикия, Испании, Баден-Вюртемберга и Саксонии снова ждут студентов. Обновленные версии проектов помогут турагентам еще лучше разобраться в тонкостях этих туристических направлений и повысить продажи. Желаем успехов!



МАВРИКИЙ

Второй семестр проекта «Маврикий. Онлайн-академия» — это еще больше интересной информации, которая будет полезна турагентам в преддверии зимнего сезона. По инициативе Управления по туризму Маврикия проект был качественно обновлен — как в плане контента, так и визуального ряда.

www.mauritius-learning.ru

В 2015 году на Маврикии введена государственная классификация гостиниц по следующим категориям: 2*, 3*, 3* superior, 4*, 4* superior, 5*, 5* luxury. Уровень 5* и выше официально подтвердили 30 из 73 отелей.



ИСПАНИЯ

Онлайн-академия Испании дает возможность турагентам не только «освежить» свои знания об этом круглогодичном направлении, но и получить шанс выиграть два билета по маршруту Москва — Мадрид — Москва. Участвовать в розыгрыше приза смогут только те, кто успешно завершит обучение в академии до 20 ноября 2016 года.

www.spain-e-learning.ru

В список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО входит 15 испанских городов: Кордова, Авила, Саламанка, Сантьяго-де-Компостела, Сеговия, Толедо, Таррагона, Куэнка, Алькала-де-Энарес, Касерес, Мерида, Сан-Кристоваль-де-ла-Лагуна, Ибиса, Убеда и Баэса.



САКСОНИЯ

Главный приз онлайн-академии Саксонии — поездка в этот замечательный немецкий регион. Чтобы стать его обладателем, необходимо внимательно изучить все тематические курсы, которые теперь снабжены видеороликами. Текстовый материал представлен в двух видах: основном и факультативном.

www.saxony-learning.ru

Самой северной винодельческой зоной мира считается территория вокруг Мейсена — старинного городка, лежащего к северо-западу от Дрездена. Стоит попробовать «золотой» мейсенский рислинг, виноград для которого выращивается только здесь, в долине Эльбы.



ШТУТГАРТ И БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

Узнать больше о «солнечной стороне Германии» можно на сайте онлайн-академии Штутгарта и Баден-Вюртемберга. Выпускники проекта не только получают сертификат, подтверждающий успешное прохождение тестовых заданий, но и будут включены в список участников лотереи памятных призов.

www.stuttgart-swgermany.ru

Кулинарной столицей Германии считается Байерсбронн. На его гастрономическом небосклоне сияют в общей сложности восемь мишленовских звезд, присвоенных трем ресторанам. Здесь самая высокая концентрация в мире звездных ресторанов на единицу площади.



Проходят обучение



Успешно прошли обучение



Наличие призов



Наличие сертификата

МАРОККО

КРАСОЧНЫЙ ПРИЁМ

Путешествия для вдохновения,
исторических открытий
и первоклассного пляжного
отдыха всей семьёй



МАРОККО

На фото —

Город Шефшауэн («голубой город»), который известен своей архитектурой и тем, что подавляющее большинство стен зданий в нём окрашены в различные оттенки синего и голубого. Находится на северо-западе Марокко, на склонах хребта Эр-Риф.

Скидки и акции от отелей. Более 180 туров различного формата. Выберите свой >



SPACE TRAVEL +7(495) 989-2000 | SPACE-TRAVEL.RU



1

Кто с MICE по жизни шагает

В Москве 29 сентября в седьмой раз состоялась церемония награждения победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award 2016. Ежегодно интерес к RBT&MA со стороны профессионалов делового туризма растет, что подтвердил очередной рекорд — более двух миллионов голосов было отдано за номинантов! Для сравнения, в прошлом году был преодолен миллионный рубеж.

Генеральный партнер



Официальный партнер



Зарубежный партнер



При поддержке



В этом году престижная награда вручалась в 16 номинациях. За нее боролись более двухсот номинантов. Интернет-голосование длилось три месяца, после чего окончательный вердикт вынес Экспертный совет премии. В него вошли специалисты ведущих российских и международных компаний — крупных заказчиков услуг business travel и MICE, а возглавил совет вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Владимир Дмитриев.

Традиционной площадкой для проведения мероприятия стал «Президент-Отель». На торжественную церемонию награждения приехали более 350 гостей. Для многих RBT&MA — это прекрасная возможность встретиться с коллегами и друзьями, пообщаться с лидерами отрасли, завязать полезные знакомства.

«Мы прожили еще один непростой год, и мне радостно отметить, что многие компании

нашли и реализовали те возможности, которые дал им кризис», — отметил в приветственном слове Иван Калашников, генеральный директор ИД «Турбизнес».

Пару бессменным ведущим церемонии — генеральному директору компании UTS Group Алексею Крылову и генеральному директору компании «Випсервис» Дмитрию Горину — в этом году составили генеральный директор управляющей компании «Аккорд менеджмент групп» Екатерина Гаранина и директор по развитию бизнеса ATH American Express Екатерина Никитина.

Многие участники церемонии отметили, что премия RBT&MA за семь лет своего существования стала своеобразным «Оскаром» на рынке делового туризма. С каждым годом борьба за награду становится острее, но побеждают, как всегда, лучшие. Те, кто задает тренды, и на кого весь следующий год будут равняться конкуренты. **ТБ**



2



3



4



5



6

- 1 Нам песня строить и жить помогает! Дмитрий Горин и Екатерина Никитина исполняют советский хит «Московских окон негасимый свет»
- 2 Ведущие первой части церемонии — Екатерина Гаранина и Алексей Крылов — составили прекрасный дуэт
- 3 Лучшей конгрессной гостиницей Москвы категории 5* признан Moscow Marriott Grand Hotel. Победителя озвучил Константин Горяинов, заместитель руководителя Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма столицы
- 4 «Санкт-Петербург претендует на роль крупнейшего конгресс-центра России и мира», — считает Сергей Корнеев, заместитель руководителя Ростуризма. Заслуженная награда у Radisson Royal, St Petersburg, лучшей конгрессной гостиницы Северной столицы
- 5 Сергей Шпилько, президент РСТ, вручил награду Holiday Inn Moscow Suschevsky — лучшей конгрессной гостинице Москвы категории 4*
- 6 В номинации «Лучшая региональная конгрессная гостиница» оргкомитет выделил шесть лауреатов, но победу «вырвал» бизнес-отель «Татарстан» (Набережные Челны). Победителя поздравляет Владимир Падалко, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ



7

8



7 Назван лучший конгрессный центр России. Им стал ПАО «Центр Международной Торговли». На фото: Анна Энтелис, директор конгресс-центра ЦМТ

8 Лучшей гостиничной сетью для деловых мероприятий стала Kempinski Hotels. Антон Матвеев, соучредитель и коммерческий директор компании Big Tree, награждает представителя сети Юлию Сидоренко (в центре)

9 На сцене — Александр Суворов, директор департамента конгрессов компании Unifest Congress, лучшего организатора конференций в России, и Татьяна Анисимова, генеральный директор Конгрессно-выставочного бюро Москвы

10 В номинации «Лучший организатор конференций за рубежом» победила компания ATN American Express. Награду ее генеральному директору Алексею Кушкину вручили Эмиль Абдуллазаде и Эмиль Алиев, представители компании Green Code — зарубежного партнера RBT&MA

11 Лучший организатор инсентив-программ за рубежом — Business Travel Management. Генерального директора BTM Павла Васина поздравляет Сергей Канаев, директор Представительства Департамента туризма и коммерческого маркетинга Дубая в России, СНГ и странах Балтии. Дубай туризм — генеральный партнер RBT&MA

12 Лучшее business travel агентство — CITY TRAVEL. С наградой — руководитель отдела продаж компании Максим Шевцов

13 В номинации «За инновации и лучшие креативные концепции в деловых мероприятиях» победу одержала IBC Corporate Travel. Представитель Госкорпорации «Росатом» Александр Колегов передает награду Елене Рожко, руководителю MICE-направления компании

14 Лучший организатор инсентив-программ в России — «Бизнес Тревел Бюро». Награду Алене Эйвел, руководителю MICE-проектов компании (на фото справа), вручила Алина Плясунова, директор филиала АО «Корпорация «ГРИНН», официального партнера премии

9





10



13

14



11

12





15



16

18



17

15 В этом году лучшей авиакомпанией для бизнес-путешественников стала Korean Air. На фото — Чжан Сун Сик, генеральный менеджер штаб-квартиры для России и стран СНГ, и генеральный директор «АТО-Ивент» Алексей Комаров

16 Компания Demlink получила награду в номинации «Лучшая онлайн-система бронирования для бизнес-путешественников». Олег Шабущкий, финансовый директор компании (на фото — крайний справа) радуется победе

17 Инесса Короткова, руководитель Агентства по развитию туризма во Франции ATOUT France, которое в этом году признано лучшим национальным офисом по туризму в сфере продвижения MICE

18 Наградой «За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России» были отмечены генеральный директор UTS Group Алексей Крылов и директор Департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности Торгово-промышленной палаты РФ Игорь Коротин

РОССИЯ. КОНГРЕСС-УСЛУГИ 2017



ДАТА ВЫХОДА: МАРТ 2017

ТИРАЖ: 10 000 ЭКЗ.

В КАТАЛОГЕ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ:

- Выставочные комплексы
- Бизнес- и конференц-отели
- Конгрессно-выставочные и деловые-центры
- Тематические площадки
- MICE-компании
- Business travel-агентства
- Поставщики оборудования для конференций

13 -й
выпуск

РАСПРОСТРАНЕНИЕ КАТАЛОГА:

- вместе с журналом Business Travel среди корпоративных заказчиков конгресс-услуг, TMC- и PCO-компаний (5000 адресов)
- на выставках ITB (Берлин), IMEX (Франкфурт), «Интурмаркет» (Москва), MIPТ (Москва), WTM (Лондон), EIBTM (Барселона)
- на специализированных workshop АНТОР-MICE, MICE Forum и др.
- на региональных workshop «Турбизнес» в России и странах СНГ
- на конференциях ИД «Турбизнес», на деловых мероприятиях для MICE-компаний
- на церемонии вручения наград Russian Business Travel & MICE Award



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

conference.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ТУРИЗМ
BUSINESS TRAVEL

Турбизнес
www.tourbus.ru

Дополнительная информация: Анастасия Пшеничная, catalog@tourbus.ru, a.pshenichnaya@tourbus.ru, +7 (495) 723 7272
Электронную версию каталога 2016 г. можно посмотреть по ссылке http://www.bt-magazine.ru/application_archive/list.html

Три столпа туризма

Реализация отраслевой федерально-целевой программы не раз подвергалась критике со стороны Счетной палаты и профессионального сообщества. НИКОЛАЙ КОРОЛЕВ, заместитель главы Ростуризма, признает наличие сложностей и негативного опыта, но призывает обратить внимание на действительно стоящие проекты, которые появились благодаря совместной работе власти и бизнеса. В интервью «ТБ» он рассказывает, что представляет собой ФЦП сегодня, почему контроль над исполнителями программы будет уже-сточен и стоит ли ожидать ее продолжения.

Николай Вадимович, Федеральная программа развития внутреннего и въездного туризма была принята пять лет назад. Как обстоит дело с ее выполнением сегодня?

Сроки реализации программы были установлены с 2011 по 2018, сегодня на дворе 2016-й. Это значит, что экватор пройден, и основная ее задача на сегодня — завершение строительства и ввод в эксплуатацию тех объектов, которые начали возводиться еще в 2012–2013 годах. Задача — по возможности массовое распространение положительного опыта и вошедших в Программу регионов, и тех, что еще в программу не вошли. Некоторым понадобится для завершения строительства еще 2–3 года.

Если перейти на язык цифр, то сегодня мы создаем 56 кластеров в 43 субъектах РФ. 76 объектов обеспечивающей инфраструктуры и 154 объекта туристской инфраструктуры уже введены в эксплуатацию. Программа построена на принципах государственно-частного партнерства, на 1 рубль федеральных денег должно приходиться в среднем 2,3–2,5 рубля привлеченных средств, при этом обязательным условием является софинансирование от субъекта — не менее 5%.

Конечно, на каждом этапе осуществления программы были свои трудности и нюансы. На первом, «образовательном», если хотите, этапе важнее всего было научить регионы работать в условиях государственно-частного партнерства, то есть привлекать инвесторов на инвестплощадки, заключать с ними соглашения. Эта школа, включая школу негативного опыта — как не надо делать, уже пройдена. И некоторые проекты из-за этого не состоялись. Например, в Ростовской области — это был один из первых отрицательных примеров такого рода. Кластер целиком остался на бумаге, не было вложено ни рубля, деньги от инвесторов регион вообще не брал, и никаких соглашений с ним заключено не было.

При этом вместе с некоторыми неудачами были и очевидные успехи. Белокуриха сегодня у всех на слуху. Псковский кластер. Рязанский проект. Огромный комплекс «Завидово» в Тверской области. В Ивановской области была долгая история с кластером в Плесе, в настоящее время он вводится в эксплуатацию!

Создание инвестиционной площадки идет параллельно с вложениями частных денег. За федеральные средства мы только строим инженерии, обеспечиваем энергетикой, берегоукрепление, дорожное строительство. При этом мы не подменяем Минтранс — мы прокладываем только подъездные пути к объектам показа, размещения или развлечения.

Конечно, далеко не все субъекты федерации могут принять участие в ФЦП. Изначально мы рассчитывали на ассигнования из бюджета порядка 90 млрд рублей, сегодня мы можем рассчитывать только на 25. Конечно, при таком сокращении мы на координационном совете вынуждены отбирать для включения только лучшие проекты.

Что является главными показателями эффективности программы? Какие регионы наиболее преуспели в ее реализации?

Если кратко, то это дополнительные рабочие места, создание дополнительных койко-мест — то есть строительство гостиниц, ввод в эксплуатацию новых кластеров, налоговые поступления в бюджет региона и, наконец, увеличение туристского потока в регион. Наиболее преуспели Алтайский край, Рязанская, Амурская, Кемеровская области, Екатеринбург и Урал очень неплохо смотрятся — например, очень интересен проект «Соленые озера» в Оренбургской области. Да в целом количество регионов, успешно реализующих ФЦП, в последнее время возросло.

Как соотносятся с ФЦП недавно вошедший в состав РФ Крым и те туристические маршруты, которые недавно были утверждены в качестве брендовых? Я имею в виду «Серебряное ожерелье России», «Русские усадьбы»...

В Крыму, как и в некоторых регионах России, есть своя собственная федеральная целевая программа социально-экономического развития. В нее входит, в частности, и проект создания ряда туристических кластеров. Так что это вопрос не к нам, а скорее к Министерству экономического развития. Но если Крым пожелает включить какие-то объекты в нашу программу, мы готовы пойти навстречу — проблемы нет. Более того, мы готовы оказать и оказываем на основе положительного опыта других регионов методическую помощь: как успешно работать в рамках ФЦП. Что же касается брендовых маршрутов... Я, например, хорошо

помню проект «Серебряное ожерелье России», когда я работал в Министерстве культуры. Какова специфика этого маршрута, равно как и ему подобных? Это поездки от памятника к памятнику, от одного объекта туристской инфраструктуры к другому. А в ФЦП, с одной стороны, нет межрегиональных кластеров. С другой — практически все области того же «Серебряного ожерелья» входят в нашу Программу — Вологодская, Новгородская, Псковская, Ленинградская, Республика Карелия. Мы поддерживаем прежде всего те проекты, которые направлены на создание хорошей, качественной туристической дестинации в данном конкретном регионе. А дальше уже он сам организывает совместно с турбизнесом свою маршрутную сеть, и после этого в рамках еще одной важнейшей задачи ФЦП мы занимаемся продвижением этих больших проектов.

Как за годы осуществления программы изменились отношения между ее основными исполнителями?

В нынешнем году особенно усилен контроль за эффективным использованием федеральных денег и за исполнением обязательств инвесторов. Если мы, условно говоря, даем 1 млрд рублей, пусть инвестор приносит 2,5. Это задача — «подтянуть» исполнение всех обязательств инвесторов — главная для Ростуризма на 2016–2018 годы. Понятно, что на инвестплощадке надо сначала обеспечить инженерии, подтянуть теплосети и прочее, но когда всё это сделано, инвестор должен выполнить свои обязательства, что называется, на все сто и точно в срок. И в большинстве случаев в рамках ФЦП инвесторы свои обязательства выполняют — это факт, о котором приятно говорить.

За эти годы все участники ФЦП начали более реально осознавать необходимые для ее осуществления сроки. Если речь идет о большом кластере, то средний срок его «завершаемости» не 2–3 года, а 4–5 лет. Поначалу предлагали, скажем, начать проект в 2011-м году, а завершить в 2013-м. Опыт же на деле показал, что так не бывает. И сроки реализации под обязательства субъектов, бывало, несколько раз откладывались, и субъекты заключали соглашения с инвесторами о дополнительном финансировании... И оставшиеся до окончания срока действия ФЦП годы будут годами особо жесткого контроля за обязательствами всех ее участников.

Будет ли у программы продолжение?

Да, поручение президента по этому поводу есть. На Госсовете, который проходил в Крыму, рассматривалась, во-первых, возможность ее дополнительного финансирования на 2017–2018 годы, а во-вторых, — возможность ее продления — в том случае, если будет достаточное количество качественных проектов.

Есть потребность, есть и значительный интерес, есть востребованность такого продления у субъектов федерации. Они научились, они вошли во вкус, они приходят и говорят: у нас есть инвесторы, давайте делать такой-то и такой-то проект. Ничего подобного в 2011-м году, между прочим, не было. А сейчас есть! **ТБ**

Беседовал Георгий Осипов

Полный текст интервью читайте на сайте www.tourbus.ru в рубрике «Горячая тема»

«Звезды» стали ближе

Ко времени проведения чемпионата мира по футболу 2018 года (ЧМ-2018) отельная база России будет готова к приему как клиентских групп FIFA, так и болельщиков. И хотя сейчас процесс ее подготовки «на местах» кое-где грешит изъятиями, к лету 2018-го он обещает быть законченным.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



Генеральный директор оргкомитета «Россия-2018» Алексей Сорокин высказался прямо: «Даже если 100% гостиниц вовремя не получат категорию, большая часть все равно будет классифицирована». А значит, сможет обслуживать гостей ЧМ-2018 в 11 регионах России, которые участвуют в проведении спортивного события. Его мнение разделяет и Вадим Прасов, вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России. «С точки зрения подготовки гостиничной инфраструктуры «проблемных» регионов среди тех, в которых пройдет ЧМ-2018, нет», — утверждает он.

ДВЕ РАЗНИЦЫ

Заключение соглашений по линии FIFA и обязательная классификация гостиниц идут параллельно друг другу, но это два разных процесса, для которых характерны различные временные и количественные показатели.

Еще несколько лет назад были определены требования, которые выдвигает FIFA к каждому из городов РФ, проводящих ту или иную стадию ЧМ-2018. В них расписаны и параметры гостиничной инфраструктуры в целом (число номеров в отелях определенной «звездности», расстояние до стадиона и т. д.), и нормативы номерного фонда (включая площадь и пр.). К примеру, гостиничная инфраструктура Калининграда к ЧМ-2018 должна быть рассчитана на 6139 номеров, а в Саранске изначально заявляли 1760 (сейчас речь идет о 810).

При этом Вадим Прасов считает, что «если посмотреть на два последних ЧМ по футболу, четкого понимания происхождения этих требований нет». По его словам, Саранску объем номерного фонда, который заявлен на чемпионат, не нужен. У него есть сторонники. К примеру, вице-президент группы компаний «Дон-Плаза» (Ростов-на-Дону) Андрей Демишин полагает: количество отелей, которое требует FIFA, для региона может оказаться излишним. А президент НП «Самарская гостинично-туристская ассоциация» Ирина Фан-Юнг уверена, что «отель категории 5* — сегмент, который для региона не является необходимым».

Список гостиниц, подписавших соглашения с Match Accommodation 2018, российской «дочкой» компании Wyotm (официальный агент по размещению клиентских групп FIFA), находится на <http://hotels.fifa.com/hotels> и обновляется по ходу процесса. На середину сентября в нем значится 208 отелей уровня от 2* до 5*. Наибольшее число

заключивших договоры отелей расположено в Москве (82), а наименьшее — в Волгограде (4).

Обязательная классификация гостиниц по линии Минкультуры — совсем другое. С учетом олимпийского опыта «озвездить» объекты размещения в 11 принимающих ЧМ-2018 регионах решено было давным-давно, но первая попытка завершить процесс к 1 июля 2015 года завершилась полным провалом.

После этого срок окончания классификации переносился дважды. Сначала его отодвинули до 1 июля 2016-го, а когда стало ясно, что и к этой дате большая часть регионов готова не будет — до 1 января 2017-го. При этом отработанный в рамках подготовки к ЧМ-2018 процесс позднее коснется всех гостиниц страны. Согласно внесенному в правительство законопроекту, с 1 января 2018 года обязательную классификацию должны пройти отели с номерным фондом свыше 50 номеров, через год — с фондом от 15-ти, а с 1 января 2020-го получать «звездную» категорию должны будут все объекты размещения.

По данным сайта <http://классификация-туризм.рф> (там есть раздел по подготовке отелей к ЧМ-2018), ее прошли свыше 7,4 тысячи объектов — более 93,6%. Полностью завершили процесс три региона (Москва, Петербург, Краснодарский край), а вот Свердловская область перевалила рубеж в 61%. Но...

«КРИВИЗНА» СТАТИСТИКИ

Процесс классификации со старта пошел криво: из-за того, что с самого начала не удалось точно определить, какие средства размещения ей подлежат, количество объектов странным образом колебалось.

Когда процесс обязательной классификации запускался, в целом по России ее должен был пройти 6481 отель. В Москве — 495, в Краснодарском крае — 2750. Цифры включали только средства размещения, у которых осуществление гостиничных услуг было официально прописано: в основном они формировались по данным налоговых органов и стойко держались до мая 2016-го. Но в мае стало ясно — в ряде регионов достойных официальной отчетности цифр не видать как своих ушей.

Действия властей? Там, где с процессом возникли сложности, число подлежащих классификации объектов резко снизили. Так, в Ростовской области их вместо 451 стало 278, в Свердловской от 421 осталось 363, а в Самарской — от 498 всего 304. В июне сокращение



ЕЛЕНА ЛЫСЕНКОВА
Генеральный директор
Hospitality Income Consulting

Средства размещения, которые будут принимать гостей чемпионата, порой проходят процедуру классификации несколько медленнее, чем это могло бы быть, из-за состояния части объектов и требований, которые предъявляют к ним сертификационные органы. При этом в ряде городов ситуация связана с наличием объектов и долгосрочностью прохождения процедуры, а в некоторых (например, в Ростове) с незавершенным строительством крупных объектов, открытие которых приурочено к ЧМ-2018. Большинство городов предлагают проживание в качественных крупных объектах или мини-отелях, номерной фонд которых размещен в объектах коммерческой недвижимости, и поэтому даже возможный запрет на hostels и мини-отели в жилых домах существенного влияния на ситуацию не окажет. А туристы могут быть уверены в качестве и безопасности проживания на территории страны.

Чемпионат мира по футболу пройдет с 14 июня по 15 июля 2018 года в 11 городах РФ (Москва, Калининград, Петербург, Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Самара, Саранск, Ростов-на-Дону, Сочи, Екатеринбург).



ЛИЛИЯ БИТКУЛОВА
Генеральный директор
ООО «Центр классификации»

Если оценивать процесс в целом, то обязательная классификация — своего рода инвентаризация инфраструктуры приема гостей, в рамках которой предполагается навести порядок в этой сфере. Но заявлять о «звездности» и соответствовать ей — разные вещи: необходимо понимать, что подтверждение того или иного уровня гостиницы требует усилий и, конечно, расходов на приведение объекта к необходимым стандартам. При этом проходить процедуру можно в любом субъекте РФ, аккредитующих организаций много и не секрет, что категорию «без звезд» действительно может получить практически любая отель. Что касается роста количества гостиниц в реестре, то он связан с некоторой путаницей в определении того, что же в конечном счете является средством размещения.



затронуло Петербург, в котором от заявленных ранее к классификации 533 объектов осталось 333: 200 объектов почему-то перестали быть гостиницами. Результат? В целом по стране в июне 2016-го классифицировать нужно было уже не 6481 отель, а только 5942.

Но в июле, когда страх отчетности миновал и срок окончания классификации сдвинули до 1 января 2017-го, процесс пошел в обратном направлении. А количество подлежащих ей гостиниц стало расти (по состоянию на 19 сентября, таковых уже 7902). Петербург уже классифицировал 662. Москва — 779. А Краснодарский край — 4405 взамен 2750-ти. Но вот Ростовская область из «вменяемых» ей к обязательной классификации 278 гостиниц классифицировала только 179, а Свердловская — 166 из 270-ти.

Но и статистика по линии FIFA не блестяща. Так, в числе питерских отелей, заключивших договор с Match Accommodation 2018, значится гостиница «Пур-Наволоок», расположенная... в Архангельске, а также апартаменты «Вертикаль», который «не вписывается» в рамки «звездности». В Калининграде в числе принимающих гостей ЧМ-2018 упомянут гостевой дом «Парисо», который тоже не оценен в «звездах».

Суть происходящего проста: если до 1 января 2017 года подлежащий классификации объект в любом из участвующих в ЧМ-2018 регионе России нужный документ не получит, легально работать он не сможет. А коли надумает принимать гостей без наличия свидетельства о при-

своении «звезд», для начала ему «светит» штраф в размере до 50 тысяч рублей, а затем могут последовать и более жесткие меры. И хотя принять участников и гостей чемпионата по части отелей страна в основном готова, ряд вопросов к некоторым регионам остается.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ НЮАНСЫ

Статистика FIFA показывает наличие двух «узких» мест: нехватку гостиниц уровня 3*+ и отсутствие (или недостаток) в ряде регионов пятизвездочных гостиниц.

Уже сейчас почти не вызывают вопросов Москва, Петербург, Сочи, Казань и Екатеринбург: у них достаточная для приема ЧМ-2018 отельная инфраструктура. Екатеринбург, к примеру, в деле обязательной классификации на всем ее протяжении являющийся аутсайдером, «норматив» по отношению к Match Accommodation 2018 уже выполнил. Ведь при необходимости наличия 18 отелей уровня от 3*+ до 5* уже подписаны соглашения с 24-мя. Примерно такова же картина и в других городах этой группы: если нужного числа гостиниц (по количеству соглашений) пока и не хватает, то в реальности их достаточно. Благодаря этому генеральный директор Оргкомитета «Россия-2018» Алексей Сорокин заявляет, что «в Екатеринбурге с точки зрения подготовки гостиниц все в порядке: мы имеем их даже в некотором избытке». С ним согласна и Елена

Лысенкова, генеральный директор Hospitality Income Consulting, утверждающая, что гостиницы в городе готовы к приему гостей.

Единственная, пожалуй, прореха — нехватка современных отелей уровня 3*+. Гостиниц уровня 4–5* много, а вот качественных «трешек» — мало. В Петербурге число нужных Match Accommodation 2018 «четверок» и «пятерок» уже превышено, а вот количество «трешек» пока как минимум вдвое ниже требуемого. В Москве нужно до 60 гостиниц уровня 3*+, а соглашения подписаны лишь с 22-мя. Впрочем, в столице уже заявили, что, например, могут обустроить к ЧМ-2018 10 плавучих отелей. В результате обещание мэра Москвы Сергея Собянина — «точно обеспечим всех желающих гостиницами» — звучит достаточно уверенно.

В регионах — другие проблемы. В первую очередь они связаны с отсутствием отелей уровня 5*. Увы, но пока в Калининграде, Самаре, Саранске и Ростове-на-Дону таких гостиниц нет вообще, в Нижнем Новгороде и Волгограде — по одной. А нужно как минимум 150 номеров. Не считая остальных: по требованиям FIFA, в каждом из городов-организаторов группового этапа ЧМ-2018 должно быть свыше 1,5 тысячи номеров в 16–18 гостиницах уровня 3*+–5*. А пока «согласованных» отелей — от четырех до девяти.

Подпрограмма «Строительство и реконструкция инфраструктуры средств размещения» (часть постановления правительства РФ №518 от 20.06.2013 г.), за которую отвечает Ростуризм, хотя уже и сильно урезана, выполняется с трудом. Ранее предполагалось, что к ЧМ-2018 в его городах будет возведено свыше 60 новых гостиниц с номерным фондом в 10 тысяч номеров.

Сейчас из нее исключены пять объектов (из 27), предназначенных для клиентских групп FIFA, а также три (из девяти), на которых хотели принимать команды. Но самое крупное «обрезание» произведено в программе размещения болельщиков: из 27 объектов осталось всего 10. Упор делается на реконструкции и возведении отелей уровня 3–5* для целевых групп FIFA, но в ряде регионов дела идут неважно: большая часть объектов в строй не введена.

Вопрос острый. В Ростове-на-Дону строительство пятизвездочных отелей, входящих в сети Hyatt и Sheraton, идет с большим «скрипом»: уверенности в том, что они распахнут двери перед участниками ЧМ-2018, нет. По этому поводу заместитель руководителя Ростуризма Алексей Конюшков заявил, что «Шератону» надо искать замену», а глава Минспорта РФ Виталий Мутко в резких выражениях призвал отказаться от «этих шератонов-шмератонов» и делать ставку на то, что есть. «У вас прекрасная футбольная база в Азове: надо уговорить японцев или нигерийцев, чтобы жили там, — советует Мутко. — Не надо бояться смелых практических решений».

Лучше ситуация в Самаре. Здесь строится отель группы Lotte, планируемый к вводу в четвертом квартале 2017-го. В городе и области — еще несколько. Как поясняет руководитель департамента туризма региона Михаил Мальцев, «ряд гостиниц проводят модернизацию либо планируют ее на 2017 год». По его словам, Самарская область уже сейчас обладает достаточным номерным фондом, но «он нуждается в модернизации и реконструкции». Вместе с тем чиновник уверен, что «к чемпи-



ВАДИМ ПРАСОВ
Вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России

Сроки проведения обязательной классификации были озвучены заранее, и у отелей было достаточно времени и подготовиться и пройти эту процедуру. Считаю, что решение о продлении ее срока для отелей, находящихся в 11 городах ЧМ-2018, было неверным, поскольку оно наверняка создало у ряда гостиниц мнение о том, что прохождение классификации можно не форсировать, так как ее сроки в любом случае будут продлены. При этом отдельно отмечу, что имеющаяся в системе категория «без звезд» позволяет пройти классификацию объекту практически в любом состоянии.

ВАШИ ОЖИДАНИЯ:



И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ:

**ДИЗАЙН ОТЕЛЬ
В САМОМ СЕРДЦЕ МОСКВЫ**

115184, Россия, улица Бахрушина, 11
3 минуты от метро Пaveлецкая
Тел.: +7 (495) 720-53-03
Факс: +7 (495) 720-53-06
h8223@accor.com, www.accorhotels.com

MERCURE MOSCOW PAVELETSKAYA
Дизайн-отель с неповторимым стилем. Ресторан Townhouse, бар, Wellness центр, 8 конференц-залов, подземная парковка

MERCURE является частью комплекса отелей:
ADAGIO MOSCOW PAVELETSKAYA
Апартотель

IBIS MOSCOW CENTRE BAKHRUSHINA
Современные номера, ресторан и бар.

DISCOVER
MERCURE

Mercure
HOTELS

MERCURE.COM
MORE THAN 750 HOTELS
AROUND THE WORLD

LE CLUB ACCOR
HOTELS

70,18%

Нижегородская область
200 из 285 объектов

₽	Макс.стоимость	5★ - 70 687	2★ - 12 750
	номера высшей	4★ - 43 900	1★ - 8 500
	категории	3★ - 33 500	0★ - 14 160

100%

Санкт-Петербург
662 из 662 объектов

₽	5★ - 700 000	2★ - 11 000
	4★ - 85 500	1★ - 7 200
	3★ - 30 000	0★ - 7 000

87,37%

Калининградская область
173 из 198 объектов

₽	5★ - 57 510	
	4★ - 34 000	
	3★ - 27 600	
	2★ - 6 620	
	1★ - 3 980	
	0★ - 3 200	

100%

Москва
779 из 779 объектов

₽	5★ - 650 000	2★ - 10 590
	4★ - 85 000	1★ - 9 850
	3★ - 28 000	0★ - 6 970

79,49%

Республика Мордовия
31 из 39 объектов

₽	5★ - 26 400	2★ - 6 270
	4★ - 16 000	1★ - 4 360
	3★ - 11 200	0★ - 5 580

100%

Краснодарский край
4405 из 4405

₽	5★ - 85 000	2★ - 5 750
	4★ - 26 560	1★ - 5 680
	3★ - 16 300	0★ - 5 300

64,39%

Ростовская область
179 из 278 объектов

₽	5★ - 52 290	2★ - 7 840
	4★ - 25 400	1★ - 5 750
	3★ - 18 500	0★ - 4 360

86,69%

Волгоградская область
280 из 323 объектов

₽	5★ - 45 000	2★ - 6 830
	4★ - 32 000	1★ - 6 100
	3★ - 27 000	0★ - 4 980

Самарская область
221 из 304 объектов

₽	5★ - 75 310
	4★ - 32 000
	3★ - 24 600
	2★ - 7 050
	1★ - 4 160
	0★ - 8 100

Республика Татарстан
304 из 359 объектов

₽	5★ - 85 000
	4★ - 53 000
	3★ - 24 700
	2★ - 11 330
	1★ - 10 200
	0★ - 6 800

Свердловская область
166 из 270 объектов

₽	5★ - 47 000
	4★ - 36 000
	3★ - 28 000
	2★ - 7 310
	1★ - 3 200
	0★ - 6 250

72,7%

84,68%

61,48%

Доля классифицированных объектов инфраструктуры коллективных средств размещения к ЧМ-2018 на 19.09.16* и максимальная стоимость номеров**



* по данным <http://классификация-туризм.рф> по состоянию на 19.09.2016 г.

** источник: постановление правительства РФ от 10 февраля 2016 г. № 89

Количество отелей, заключивших соглашения с Match Accommodation 2018 ***



Казань

15

☆ 5 4 3 2
■ 1 10 1 3



Волгоград

4

☆ 5 4 3 2
■ 1 1 2 0



Калининград

5

☆ 5 4 3 2
■ 0 0 4 1



Санкт-Петербург

29

☆ 5 4 3 2
■ 8 13 8 0



Москва

82

☆ 5 4 3 2
■ 17 39 22 1



Нижний Новгород

7

☆ 5 4 3 2
■ 1 3 3 0



Самара

7

☆ 5 4 3 2
■ 0 3 3 1



Саранск

6

☆ 5 4 3 2
■ 0 3 3 0



Ростов-на-Дону

9

☆ 5 4 3 2
■ 1 7 1 0



Екатеринбург

24

☆ 5 4 3 2
■ 3 12 9 0



Сочи

17

☆ 5 4 3 2
■ 2 5 9 1

Требования FIFA к гостиничной инфраструктуре

в городе-организаторе
матчей группового этапа

в городе-организаторе
полуфинала (Санкт-Петербург)

в городе-организаторе
финала (Москва)



2 на
150 номеров



7-8 на
860 номеров



1 на
50 номеров



6-7 на
700 номеров

не более 40 минут
езды от стадиона



3 на
650 номеров



12-17 на
2160 номеров



13-19 на
2000 номеров

не более 40 минут
езды от стадиона



8 на
1300 номеров



28-29 на
4580 номеров



53-59 на
6900 номеров

не более 40 минут
езды от стадиона



30 на 6000 номеров
в радиусе 100 км
от стадиона



40 на 10000 номеров
в радиусе 100 км
от стадиона



100 на 17000 номеров
в радиусе 100 км
от стадиона



От роскошного съюта до хостела: болельщикам, которые приедут на ЧМ-2018, останется проголосовать рублем



АЛЕКСЕЙ МУСАКИН

Вице-президент Российской гостиничной ассоциации

В обязательной классификации гостиниц есть как свои минусы, так и плюсы. Позитив состоит в том, что все объекты размещения оценивают по единым стандартам, которые действуют независимо от региона или города. Однако в формальном подходе кроется и негатив. Обязательная классификация в том виде, в котором она проводится, предполагает оценку только по формальным признакам материального плана (площадь номеров, их количество, наличие сервисов и т. д.). На мой взгляд, следовало бы оценивать и такие параметры, как состояние гостиницы в целом и ее номерного фонда, а также и качество обслуживания.

онату мы получим качественный гостиничный фонд, который позволит провести его на высоком уровне».

ОСТРЫЕ УГЛЫ

Почему обязательная классификация идет с таким трудом? Во-первых, были неправильно расставлены ее акценты и не определены ответственные. А во-вторых — из-за недооценки возникающих проблем.

Что касается первого, то в процессе участвуют и Минкультуры, и Ростуризм, и экспертные организации, однако «крайними» оказались власти регионов, вынужденные отвечать за «ускорение» желания отельеров пройти классификацию. При этом власти не имеют действенных рычагов давления на отельеров, а организаторы процесса изначально промахнулись с его датами.

«С учетом того, что сертификат выдается на три года, руководители объектов оттягивали его получение до последнего, — комментирует заместитель председателя питерского Комитета по развитию туризма Римма Сачунова. — Ведь чем позже пройдет процедура, тем позднее ее снова придется проходить». В результате многие объекты получили документы только в июне 2016-го. А особо хитрые — и позднее.

Руководитель «Дирекции «Ростов-2018» Павел Гавриков называет и причину «торможения» в случае подписания соглашений с Match Accommodation. «Оно предполагает «замораживание» цен на уровне текущего года, а также ограничение объема номерного фонда, которым может распоряжаться собственник гостиницы, и запрет на продажу сувенирной продукции», — констатирует он. Правда, отмечает и плюсы

в виде гарантированного заселения фонда, рекламирования услуг отеля по линии FIFA и больших, чем от обычных постояльцев, доходов.

Стоимость проживания уже нормирована: в Петербурге, например, во время ЧМ-2018 она будет колебаться от 7 тысяч до 700 тысяч рублей за номер. Однако если случится наплыв желающих смотреть футбол, не связанные обязательствами с FIFA отели смогут «задрать» их настолько, насколько смогут платить гости.

«Ситуация, при которой цены на отели в период проведения ЧМ-2018 могут «взлететь», не исключена, — соглашается генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. — Но не стоит переоценивать спрос». Примеры того, как ожидания отельеров не оправдывались, по его оценке, есть. «Даже при ажиотаже на номера спрос может проигнорировать на 1–2 ночи пикового матча, — согласна Лана Клюева, руководитель по операционной деятельности Match Accommodation. — Он не гарантирован и не будет держаться на таком уровне все четыре недели». Поскольку приезд болельщиков (а это основная категория потенциальных клиентов гостиниц) в тот или иной регион зависит от играющих там команд, пока вовсе не ясно, какие отели будут в плюсе. Возможно, что в части регионов в выигрыше окажутся те, кто заключил соглашение с Match Accommodation, а в других — кто остался вне их, пройдя только обязательную классификацию.

Есть и еще одна проблема. Хостелы, к примеру, которых много в Петербурге, Москве, Сочи и некоторых других регионах, не входят в зону ответственности FIFA (т. е. соглашения с ними не заключают). А судьба тех из них, что размещены в жилых домах, и вовсе зависит

от решений Госдумы: депутат Галина Хованская, инициировавшая этот законопроект, переизбрана в ее новый состав. Вместе с тем сотни таких объектов уже прошли классификацию в категории «без звезд», а другие, по словам президента Союза хостелов России Яны Окуновой, «стоят в очереди к аккредитованным компаниям». По оценке вице-президента Российской гостиничной ассоциации Алексея Мусакина, «в случае нехватки номерного фонда в отелях уровня 2–3* малые средства размещения (в том числе хостелы) вполне могли бы принять часть болельщиков ЧМ-2018». Но примут ли?

А Вадим Прасов уверен — критичным является не количество гостиниц и номеров, а транспортно-логистическая схема ЧМ-2018. Она предполагает, что ни одна из сборных два матча подряд в одном городе не сыграет и болельщики будут вынуждены все время перемещаться вслед за своей командой. «Основная масса будет выбирать для себя базовый «лагерь» с понятной логистикой (скорее всего, Москву или Петербург), наличием достопримечательностей и большой гостиничной базой, — полагает он. — В этом же качестве могут использоваться Сочи и Казань ввиду наличия понятного турпродукта и возможности заполнить паузы между матчами любимой команды».

КНУТ И ПРЯНИК

Что касается нехватки отелей уровня 3*, а также гостиниц в принципе, владелец питерского отеля «Гельвеция» Юнис Теймурханлы уверен: гостиничный сегмент начнет оживать только с приходом на рынок «дешевых и длинных» денег. «Сейчас инвесторы готовы вкладываться во что угодно, только не в гостиницы», — замечает он.

«Реальных рыночных механизмов стимулирования инвесторов крайне мало, да и существуют они не во всех городах, — согласен Вадим Прасов. — За последние 2,5 года экономическая ситуация в стране сильно изменилась и инвесторы сталкиваются с проблемами в части привлечения финансирования, что не может не отразиться на их желаниии в части строительства новых отелей».

Попытки привлечь инвестиции есть. Чтобы возродить интерес бизнеса и увеличить номер-

ной фонд в сегменте экономкласса, власти города на Неве предложили каникулы от налога на имущество — они могут быть предоставлены инвесторам, которые в период с 1 января 2016-го по 31 декабря 2020-го готовы вложить в строительство отеля уровня 3* с не менее чем 50-ю номерами не менее 100 млн рублей. Есть и перечень из 10 объектов недвижимости: получить один из них (в случае признания стратегическим проектом с минимальным порогом инвестиций в 1,5 млрд рублей) можно было даже без конкурса. Однако заинтересовать бизнес не удалось.

Что предлагают теперь? Для реконструкции зданий под гостиницы уровня 3* в центре Питера бизнесу предлагают использовать механизм концессий. Как считает глава Комитета по инвестициям Смольного Ирина Бабюк, это выгодно обеим сторонам, поскольку здание остается в собственности города и на реконструкцию объекта он не тратится (она полностью ведется за счет инвестора). А тот освобождается от инвестиционного платежа и может зарабатывать на объекте в течение длительного срока концессии (49 лет).

Вместе с тем попытки реанимировать процесс появления гостиниц уровня 2–3* не у всех вызывают оптимизм. К примеру, Алексей Мусакин считает, что порог получения статуса стратегического инвестора лучше было бы опустить до уровня в 700 млн рублей, за которые вполне вероятно возвести отель 3* на 100 номеров. «Такой шаг позволил бы стимулировать появление в Петербурге недорогих гостиниц вместо «четверок» и «пятерок», которых уже хватает», — отмечает он.

В свою очередь президент НП «Ассоциация малых гостиниц Санкт-Петербурга» Владимир Васильев уверен, что «поздно спохватились». По его оценке, времени до ЧМ-2018 осталось слишком мало и реконструировать за оставшиеся менее чем два года крупный объект — задача архисложная. «Зачем в спешке строить новые объекты экономкласса, когда есть МСР, готовые принять всех гостей? — задается он вопросом. — Вместо того чтобы пытаться наскоро возвести большие отели, лучше решить проблему объектов, расположенных в жилом фонде». **ТЕ**



ЛАНА КЛЮЕВА
Операционный директор
Match Accommodation

Считаем, что мы и гостиницы нужны друг другу — это взаимовыгодное сотрудничество. Наша задача — привести гостя, дать отелям возможность получить максимальную отдачу от такого мероприятия, как ЧМ-2018. Ведь отели получают не только прямой доход, но имеют возможность показать свой продукт и создать задел на будущее. Мы работаем с гостиницами уровня от 3 до 5*: это связано с потребностями тех клиентских групп, на которые мы ориентированы. При этом используем только те отели, с которыми у нас есть договор, и, соответственно, только эти гостиницы могут быть вовлечены во все мероприятия. Москва и Петербург принимают большее количество мероприятий, но все 11 городов будут вовлечены в процесс настолько, насколько они могут быть вовлечены, учитывая имеющийся номерной фонд.

«Азимут» полетит на юг



В России создается новая авиакомпания — «Азимут», которая будет выполнять регулярные рейсы в южные и центральные регионы страны. Юридическое лицо уже зарегистрировано, следующий этап — получение летного сертификата и лицензии на осуществление коммерческих перевозок.

«Планируется приобрести до 10 самолетов российского производства — это Sukhoi Superjet. Исходя из стоимости этих самолетов, с учетом персонала, вспомогательной техники, объем инвестиций может составить до 300 миллионов долларов», — сказал министр транспорта Максим Соколов. Инвесторы, готовые вложить деньги в проект, по его словам, найдены. «Аэрофлота» среди них нет.

На борту не место

Владимир Путин поддержал идею создать «черный список» авиапассажиров, которые вели себя агрессивно на борту. Во время встречи с генеральным директором компании «Аэрофлот» Виталием Савельевым президент отметил, что это давно следовало сделать.

Нацперевозчик ведет свой внутренний «черный список» дебоширов, в котором уже 3090 человек. При этом в настоящее время закон запрещает российским авиакомпаниям отказывать в перевозке людям, привлекавшимся ранее к ответственности за хулиганство в воздухе.

По словам Виталия Савельева, сегодня за хулиганство на борту предусмотрена лишь административная ответственность. Дебоширам грозит максимум 2,5 тысячи рублей штрафа и арест на срок до 15 суток.

«Мы предлагаем перевести административную ответственность по определенным рамкам в уголовную, поднять штраф до 500 тысяч рублей», — сказал директор «Аэрофлота». Также он попросил разрешить иметь на борту «средства сдерживания»: пластиковые наручники и ремни.



Налог на вылет

Рабочая группа Совета Федерации предложила ввести инфраструктурный сбор с пассажиров аэропортов, вылетающих за рубеж. Предполагается, что он будет направлен на содержание региональной аэродромной сети. Таким образом руководство страны планирует получить средства на модернизацию региональных авиаузлов в районах Крайнего Севера и Дальнего Востока, где местная авиация зачастую является единственным эффективным способом передвижения. Размер выплаты будет согласовываться с Минтрансом, но сбор не должен стать ощутимым для туристов.

По мнению Дмитрия Горина, генерального директора холдинга «Випсервис», сбор за международные вылеты — это, с одной стороны, общемировая практика, с другой стороны, экономика таких сборов должна быть хорошо просчитана. «За последние два года объем международных вылетов сократился, и денег на финансирование региональных авиаузлов не хватает, но с учетом повышенных аэропортовых и топливных сборов, объем которых уже составляет половину тарифа, нужно соблюдать баланс», — считает эксперт.

Победит ли рюкзачок

Лоукостер «Победа» не намерена бесплатно перевозить в ручной клади женские рюкзаки, несмотря на соответствующее решение суда. Ранее девятый арбитражный апелляционный суд подтвердил предыдущее решение другого суда, запретившего «Победе» взимать плату за транспортировку таких рюкзаков в салоне.

Авиакомпания не согласна с требованием — в этом случае ей придется вдвое увеличить минимальный тариф и хотя бы

на 1000 руб. — остальные тарифы. Ранее представители «Победы» предупреждали, что лоукостер не может брать на себя таких нагрузок, одновременно обеспечивая низкие цены. Сейчас «Победа» готовит кассационную жалобу. Согласно законодательству РФ, в салоне самолета можно бесплатно провозить дамскую сумку, но ее размеры и форма не определены. Ространснадзор настаивает на том, что небольшой рюкзак (весом до 10 кг) можно считать сумкой.



Приглашение на Фиджи

Пожеланиями счастья и здоровья — «Була винака!» — приветствуют туристов местные жители, один из самых душевных народов нашей планеты. Фиджи — место идиллических пейзажей и контраста уникальных культур. Fiji Airways объединяет острова Тихого океана на протяжении 65 лет и сейчас предлагает миру познакомиться со своим прекрасным «домом».

Своим пассажирам, путешествуют ли они бизнес- или экономклассом, авиакомпания предлагает услуги, соответствующие лучшим современным мировым стандартам. Не так давно перевозчик обновил свой парк самолетами Airbus A330, запустил удобные рейсы из Гонконга и предложил пассажирам новый сервис в Сингапуре.

Перелеты на Фиджи и далее в пункты назначения, расположенные в США, Австралии и Новой Зеландии, Fiji Airways выполняет на Airbus A330 и Boeing 737 через Сингапур два раза в неделю, через Гонконг пять раз в неделю. Фиджи с Австралией связывают до 25 рейсов в неделю, с Новой Зеландией — до 18 рейсов в неделю. Рейсы в США — ежедневные. Два аэропорта Фиджи — в Суве и Нади — обеспечивают удобный доступ на острова архипелага и к южной части Тихого океана. Fiji Airways — партнер программы для часто летающих пассажиров австралийской авиакомпании Qantas.



Полет в естественной теплой атмосфере будет особенно приятным благодаря наличию персональных экранов с выбором программ развлечений, встроенных в сиденье электророзеток и бортового питания, включающего напитки. Благодаря доброму сердечному отношению к гостям, которым славятся фиджийцы, туристы начинают свой отпуск еще во время полета, даже прежде, чем достигнут благословенных тихоокеанских островов. **TE**

Надежное, комфортное и конкурентное по ценам обслуживание предлагает дочерняя авиакомпания Fiji Airways — Fiji Link, которая осуществляет перелеты по одиннадцати внутренним направлениям. Рейсы выполняются с учетом стыковки с международными прибытиями и отправлениями.

Рай ждет тебя
Авиакомпания Fiji Airways уже
более 60 лет соединяет Фиджи
и Южную часть Тихого океана
с остальным миром.



Располагая маршрутной сетью из 21 направлений в 12 странах, наша авиакомпания через хаб в Нади предоставляет непревзойденный доступ к местам в Тихом океане. Мы летаем со стыковкой в Гонконге, в Сингапуре и далее до Фиджи, а следом по направлениям в США, Австралии и Новой Зеландии с использованием самолетов Airbus-330 и Boeing-737. С Фиджи в США мы летаем ежедневно. С Фиджи в Австралию — 25 рейсов в неделю, в Новую Зеландию — 18 рейсов в неделю, предлагая мировой класс обслуживания как в бизнес-, так и эконом-классе. Fiji Airways является партнером программы для часто летающих пассажиров авиакомпании Qantas, ее участники могут зарабатывать и тратить баллы, а также получать перелеты за свой статус в программе. Внутри Фиджи, надежное, комфортное и конкурентное по ценам обслуживание предлагает наша дочерняя авиакомпания Fiji Link. Она обеспечивает широкий выбор полетов в стыковке с международными рейсами. За более подробными сведениями и свежей информацией по тарифам и расписанию, свяжитесь с нами по электронной почте europa@fiji Airways.com или по телефону +3522398 1111. Для бронирования билетов на Fiji Airways, звоните: +6793304388.



«ЖУКОВСКИЙ» ВСТАЕТ НА КРЫЛО

Принявший 12 сентября первый регулярный рейс международный аэропорт «Жуковский» до конца 2016 года намерен обслужить до 400 тысяч пассажиров, а уже в 2017-м нарастить объемы до 2 млн человек. Вместе с тем рост его популярности эксперты напрямую увязывают не только с привлечением авиакомпаний, но и с повышением транспортной доступности новой воздушной гавани.



ТЕКСТ
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

КАК ДОБРАТЬСЯ ДО «ЖУКОВСКОГО»:

с помощью электропоезда: от Казанского вокзала или ст. Выхино до железнодорожной станции Отдых, а далее на шаттл-басе до аэропорта. Общее время в пути около часа, стоимость единого билета — 260 рублей.

с помощью автобуса: от ст. м. «Котельники» на автобусе №441Э безостановочно до аэропорта. Время в пути 20–50 минут, стоимость — 79 рублей.

Стехнологической точки зрения «Жуковский», расположенный примерно в 30 км от МКАД и официально открывшийся 30 мая, вполне годится для приема и отправки всех типов воздушных судов. Он обладает двумя взлетно-посадочными полосами (одна из них — самая длинная в Европе — 5,5 км), пропускная способность уже действующего терминала составляет 1380 пассажиров в час (900 на внутренних и 480 на международных воздушных линиях), а в аэровокзальном комплексе расположены 18 стоек для регистрации пассажиров. Имеются и все необходимые для них сервисы. Более того: аэропорт готов к увеличению пассажиропотока.

Строительством и развитием новой воздушной гавани занимается компания «Рампорт Аэро», учредителем которой является ТВК «Россия» — совместное предприятие «Ростеха» и литовского авиационного холдинга Avia Solutions Group. В настоящее время завершен первый этап строительства, а второй и третий запланированы на период до 2020 года и предполагают возведение еще двух пассажирских терминалов, кото-

рые в перспективе позволят увеличить пропускную способность аэропорта до 12 млн пассажиров в год. Вместе с ростом пассажиропотока в «Жуковском» намерены строить и новые объекты инфраструктуры, включающие гостиницу, торговые, офисные центры и т. д. Однако реализация этих планов напрямую будет зависеть от того, насколько воздушная гавань окажется востребованной как у перевозчиков, так и у пассажиров.

Сейчас регулярные рейсы из «Жуковского» выполняет только авиакомпания «Белавиа». Однако желание летать из нового аэропорта выразили не менее десятка российских и зарубежных перевозчиков, а спектр заявленных ими направлений (в рамках выполнения как регулярных, так и чартерных рейсов) уже составляет более двадцати.

По данным Росавиации, в числе наиболее активно интересующихся организацией полетов из «Жуковского» компаний значатся «Икар» (Pegas Fly), «Нордавиа» и «ВИМ-Авиа». Так, «Икар» хочет летать из Подмосковья не менее чем в 12 стран мира, включая такие «курортные» направления, как Афины, Ираклион и Салоники (Греция), Гоа (Индия), Барселона, Пальма-де-Майорка и Малага (Испания), а также Каир, Шарм-эль-Шейх и Хургада (Египет), Бодрум, Даламан и Стамбул (Турция).

В свою очередь, «Нордавиа» намерена получить разрешение на полеты в Салоники, Барселону и Тбилиси, а «ВИМ-Авиа» — в Мадрид, Амстердам и Льеж. Кроме них, летать из «Жуковского» намерены Air Kyrgyzstan, SCAT, «Ямал» и «Уральские авиалинии», которые уже получили допуски на рейсы по целому ряду зарубежных направлений (как в страны Европы и СНГ, так и в ряд других). Вместе с тем практика показывает, что получение разрешений на полеты от Росавиации вовсе не означает их автоматического начала.

В связи с этим эксперты перспективы нового аэропорта оценивают осторожно. Например, коммерческий директор компании ICS

Travel Group Дмитрий Филатовский уверен: новинка может быть интересна и перевозчикам, и пассажирам при выполнении двух условий. «Во-первых, в новом аэропорту перевозчикам должны быть предложены лучшие (в первую очередь финансовые) условия обслуживания лайнеров, а пассажирам — удобная логистика, — говорит он. — Туроператоры начнут организовывать чартерные программы из аэропорта после того, как будет налажена удобная система доставки пассажиров, а также когда появится достаточно разветвленная сеть маршрутов из «Жуковского» по российским регионам — это необходимо для привлечения транзитных пассажиров».

В свою очередь, руководитель компании Pegas Touristik Анна Подгорная согласна, что «с точки зрения экономики для привлечения перевозчиков аэропорт обязательно должен располагать интересными им условиями». «С точки зрения пассажиров надо совершенствовать логистику, сделав ее максимально удобной для них, — подчеркнула она. — А также предложить перелеты по ценам, которые будут заметно ниже, чем в аэропортах Московского

авиационного узла (МАУ)». Относительно планов по использованию «Жуковского» в интересах оператора в ближайшем будущем, эксперт констатировала: если организаторы новой воздушной гавани смогут привлечь авиакомпании, это вовсе не исключено.

Что касается собственно перевозчиков, то начальник Департамента по связям с общественностью авиакомпании «ВИМ-Авиа» Елена Федорова по поводу старта полетных программ из «Жуковского» ответила: «Да, «ВИМ-Авиа» подала ряд заявок, но допуски еще не получены. Поэтому говорить об открытии рейсов из «Жуковского» пока рано».

Вместе с тем очевидно: если «Жуковский» сможет выполнить основные условия экспертов (т.е. привлечение перевозчиков за счет невысокой стоимости обслуживания лайнеров, низкие цены на перелеты и удобную логистику для пассажиров), он вполне способен перетянуть к себе часть клиентов МАУ. Одним из его главных козырей называют то, что он не входит в состав МАУ и в перспективе может рассчитывать на привлечение большого числа зарубежных перевозчиков, включая лоукостеров. **TE**



Аэропорт «Жуковский» планирует обслужить около двух миллионов пассажиров до конца 2017 года

www.zia.aero



www.koreanair.com

Современность и единения

Классы Первого класса *Kosmo Suites 2.0*: изысканный дизайн, раздвижные двери и увеличенный экран современной системы развлечений. Целый мир принадлежит только вам.



Excellence in Flight
KOREAN AIR



НЕЛИОРПАРК НИЖНЕКАМСК

КАТЕГОРИЯ: 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ: 2-й квартал 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Республика Татарстан,
Нижнекамский район, п. Красный Ключ



НОМЕРНОЙ ФОНД

126 номеров различных категорий. Дизайн интерьера разработан компанией SAVIO interiors (Италия).



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Ресторан на 100 посадочных мест и кафе, конференц-холл, способный одновременно вместить до 400 человек, спа-центр с фитнес-зоной

4*

СПРАВКА «ТБ»

Как отмечается в сообщении компании, отель «Heliorpark Нижнекамск» станет самым крупным, современным и комфортабельным отелем города. По замыслу собственников отеля и гостиничного оператора он станет средоточием бизнес-событий, выполняя не только функции средства размещения, но и формируя деловой центр города.

«Каждый новый проект сети Heliorpark, реализуемый в регионах России, — это обширный фронт работ не только по открытию собственно гостиницы, но и по максимально гармоничной интеграции в инфраструктуру города и в экономику региона, — говорит Александр Трапиков, генеральный директор Heliorpark Group. — Нам важно не просто прийти в новый город, а, возможно, дать новый импульс его развитию, создать новую точку роста, стимулируя новые экономические процессы, связанные с туризмом».

ТОМЬ RIVER PLAZA

КАТЕГОРИЯ: 5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ: 12 августа 2016 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Кемерово,
ул. Притомская Набережная, 7



НОМЕРНОЙ ФОНД

112 номеров, в том числе 5 люксов, 7 студий и один президентский люкс, также есть номер для маломобильных групп населения.



СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 5 900 рублей за двухместное размещение в номере категории Superior



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Конференц-залы и комната для переговоров, спа-комплекс с бассейном, солевыми плитками, сауной, хаммамом и массажными кабинетами, тренажерный зал, круглосуточно в распоряжении гостей комфортная зона лобби-бара. При отеле работает ресторан «Port 42».

5*

СПРАВКА «ТБ»

«Томь River Plaza» — первый в Кемеровской области отель категории 5*. Он открылся в здании бывшей муниципальной гостиницы, в котором после приватизации провели глобальную реконструкцию. Как сообщил губернатор региона Аман Тулеев на приеме в честь Дня строителя, в проект реконструкции здания бывшей гостиницы «Томь» вложили более 600 млн рублей.



HOLIDAY INN MOSCOW SELIGERSKAYA

КАТЕГОРИЯ: 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ: 21 сентября 2016 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, Москва, Коровинское ш., 10



НОМЕРНОЙ ФОНД

201 номер



СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 4 500 рублей в сутки (за стандартный номер)



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Открытое лобби предлагает гостям обеденное меню в течение всего дня и кафе, открытое 24 часа в сутки. 12 конференц-залов вмещают до 300 человек, а в большом концертном зале можно проводить масштабные мероприятия. В отеле также работает тренажерный зал, бассейн и сауна. Собственная парковая территория подходит для проведения свадеб и других торжеств.

СПРАВКА «ТБ»

Управление отелем осуществляется в рамках договора с компанией-собственником Amtel Properties.

Даниэль Гупта, генеральный директор Amtel Properties, прокомментировал: «Мы рады объявить об открытии Holiday Inn Moscow Seligerskaya — нашего первого отеля в рамках сотрудничества с международным гостиничным оператором IHG. Отель под управлением известного международного оператора внесет значительный вклад в развитие Северного административного округа Москвы, став важным объектом гостиничной инфраструктуры для удовлетворения спроса со стороны российских и иностранных путешественников».

4*

RADISSON RESIDENCES

КАТЕГОРИЯ: комплекс апартаментов

ДАТА ОТКРЫТИЯ: 29 июня 2016 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Тверская область, Завидово, Тверской бульвар, 2



НОМЕРНОЙ ФОНД

200 апартаментов, в которых предусмотрена кухня с полным набором бытовой техники, посуды и столовыми приборами. В номерах также установлены централизованная система кондиционирования и сейф



СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

От 8 500 рублей за стандартный двухместный номер за ночь



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Места для барбекю, площадки для тенниса, баскетбола, футбола и мини-гольфа, профессиональное гольф-поле Завидово PGA National и Академия гольфа, прогулки на яхте или вертолете, активный отдых зимой и летом, охота и рыбалка, прогулки по благоустроенному лесопарку и отдых на песчаном пляже. Гости также могут пользоваться услугами гостиницы Radisson Resort, Zavidovo, в том числе рестораном, баром и ночным клубом, а также спа-центром, переговорными комнатами, бальным залом.

СПРАВКА «ТБ»

Апартаменты Radisson Residences входят в состав курортного комплекса Radisson & Residences Завидово. В 2014 году в рамках открытия первой очереди в составе комплекса заработала гостиница на 239 номеров. «Мы рады расширению присутствия всемирно известного гостиничного бренда Radisson в Завидово, — сказал президент ООО «Завидово Девелопмент» Дмитрий Окорок. — Это в очередной раз утверждает престижный статус Завидово».

Полисы, живущие в сети

Подавляющее большинство полисов выезжающих за рубеж, как и десять лет назад, продаются в рамках турпакетов. Несмотря на достаточно низкие темпы перехода клиентов из офлайна, страховщики работают на перспективу, активно развивая онлайн-канал и наращивая объемы продаж своих услуг в сети.



ТЕКСТ
СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

В «Ингосстрахе» в 2015 году 85% полисов ВЗР было реализовано через посредников, 8,2% — через офисы продаж и только 6,8% — через интернет. Похожие данные — в «СГ УРАЛСИБ». «Подавляющее большинство продаж в нашем портфеле приходится на партнеров. Поскольку клиенты чаще предпочитают покупать пакетные туры, то и страховку они приобретают вместе с путевкой. Только около 5–6% от общего объема премии по итогам 2015 года приходилось на продажи через сайт», — рассказывает Марина Тихонова, руководитель Департамента личных видов страхования компании. В «Группе Ренессанс Страхование» через онлайн-канал реализуется 3% полисов (см. инфографику).

Исключение — «АльфаСтрахование», где, по данным пресс-службы, в онлайн продается более 60% туристических страховок. За последние 2,5 года компания реализовала через интернет 1,2 млн медицинских страховок, из которых 500 тысяч были приобретены клиентами на сайте страховщика.

ГАЗ И ТОРМОЗ

Рост онлайн-продаж, считают эксперты, процесс закономерный, и страховщики, по словам Юлии Алчевской, исполнительного директора компании ERV, не стоят на месте, отслеживая новые тренды на рынке. «Пока на сегодняшний день офлайн превалирует. Для этого много причин, но общая стратегия в сфере страхования — это онлайн. Даже ОСАГО уже «перешло» в эту область», — говорит она.

Препятствуют более динамичному развитию онлайн в страховой сфере недостаточная распространенность сети интернет в регионах и по-прежнему невысокий процент активных пользователей ПК среди людей старшего поколения. Проблемы неоригинальные — все то же самое тормозит «самотуризм» в целом.

Светлана Шваб, директор Центра страхования ВЗР ООО «Зетта Страхование», отмечает еще один нюанс. По ее свидетельству, сегодня в численном выражении в продажах страховых компаний лидируют туроператоры, и одна из причин — более высокая стоимость розничного полиса, приобретаемого туристами напрямую.

Егор Сафрыгин, директор департамента маркетинга блока «Медицина» компании «АльфаСтрахование», в свою очередь утверждает, что продажи полисов через интернет позволяют страховщику снижать транзакционные издержки — в процессе задействовано меньшее количество людей, не нужно выплачивать комиссионные вознаграждения, нет необходимости в ведении бумажного документооборота. «При правильной организации процесса этот канал продаж является относительно более рентабельным, что позволяет предоставлять клиентам, покупающим в онлайн, определенные привилегии или скидки», — уверен он.

Если попытаться описать типичный портрет клиента, приобретающего туристическую страховку онлайн, то перед нами возникнет образ молодого человека, проживающего в столице, продвинутого пользователя интер-

нета, для которого покупка товаров и услуг в сети — привычное дело. Эксперты констатируют: в отличие от офлайн-пользователей, онлайн-клиенты самостоятельно разбираются в тонкостях покупки.

«Отличие онлайн-покупок — высокий уровень знаний о продукте у пользователей, внимательный выбор варианта страхования. Этот канал продаж в нашей компании лидирует по числу дополнительных опций, оформленных клиентами. Имея наглядный и удобный инструмент подбора необходимых условий страхования, клиенты тщательно формируют программу под свои потребности», — комментирует Артем Искра, управляющий директор Департамента массовых видов страхования «Группы Ренессанс Страхование».

В «Cherehapa Страхование», сервисе по продаже туристических страховок онлайн, более половины клиентов принадлежат к возрастной группе от 25 до 35 лет, их не пугает покупка авиабилетов, бронирование отелей через интернет. Однако Максим Пичугин, генеральный директор компании, констатирует, что доля клиентов с вопросом «А что, можно купить страховой полис через интернет и никуда ехать не нужно?» пока весьма велика.

ОТА В ПОМОЩЬ

Онлайн-агентства — основные партнеры страховщиков по реализации полисов в интернете — констатируют, что большинство путешественников покупает полисы в качестве дополнительной услуги к авиа- или железнодорожному билету. Самые популярные — медицинские страховки, необходимые в пер-

вую очередь для въезда в ту или иную страну. В компании «Связной Трэвел» продажи этого вида страховок приносят почти треть прибыли от реализации всех страховых продуктов. «Этот вид полисов требуется для получения виз, поэтому часто наши клиенты приобретают его как отдельную услугу», — говорит Андрей Осинцев, руководитель коммерческого направления ОТА.

По статистике этой компании, лишь треть туристов приобретает страховые продукты. Доля продаж страховых полисов вместе с авиабилетами составляет более 25%, доля продаж страховых продуктов при покупке железнодорожных билетов — почти 40%.

В других онлайн-агентствах данные похожие. В OneTwoTrip, например, говорят, что только 30% самостоятельных туристов из России пользуются страховкой. «Таким образом, о безопасности задумывается лишь каждый третий турист, — комментирует Валентин Качанов, руководитель проектов компании. — Это связано с тем, что люди приобретают страховку, чтобы получить визу, а при наличии долгосрочной визы они страховку не покупают».

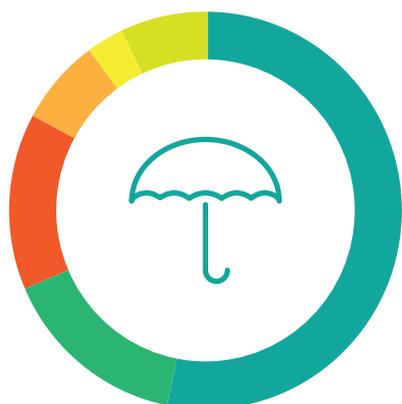
В компании Pososhok.ru каждый пятый авиабилет продается со страховкой, и этот показатель, по словам Кирилла Фаминского, генерального директора агентства, только растет. «В денежном выражении доля страховок в общем объеме невелика в силу невысокой стоимости», — добавляет он. Тем не менее продажа страховок приносит классическому ОТА дополнительную прибыль. Главное правило здесь таково: действовать ненавязчиво и максимально упростить клиенту процесс покупки страховки. **ТБ**



ЛАРИСА АНТОНОВА
Заместитель начальника управления страхования путешествующих компании «Ингосстрах»

Через туроператоров по-прежнему реализуется большая часть полисов ВЗР. Количество клиентов, которые покупают полисы у нас напрямую в офлайне, за последнее время уменьшилось в два раза, но они по-прежнему есть. Некоторые привыкли приходить в офис и продолжают оформлять полисы таким образом, даже зная, что покупка онлайн дешевле. Клиенты, приобретающие страховые полисы в интернете, — это активные молодые люди, которые привыкли пользоваться онлайн-магазинами, электронными платежами. Подавляющее большинство их сконцентрировано в Москве.

Если говорить о вашей последней поездке за границу, каким образом вы покупали полис страхования для выезжающих за рубеж?



53% Полис оформляла туристическая компания/турагент

15% Не покупал полис *

14% Покупал в офисе страховой компании

7% Покупал у страхового агента в точке продаж

3% Покупал в интернете **

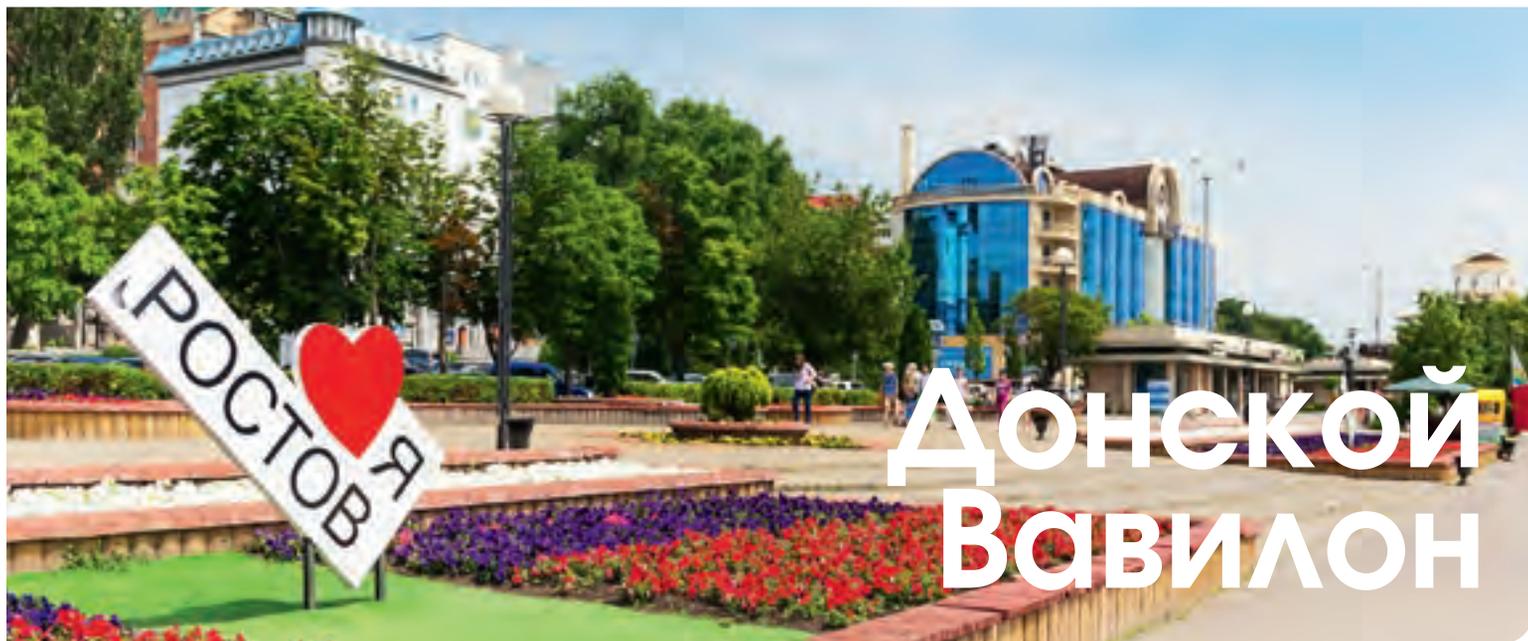
7% Другие варианты ***

* ответ «не покупал полис» не означает, что турист не был застрахован. У многих из этих 15%, скорее всего, был оформлен полис в рамках пакета тура, но турист не заострил на этом внимание, либо турист был застрахован в рамках бонусной программы кредитной карты

** на сайте страховой компании — 2%, на другом ресурсе — 1%

*** в отделении банка — 1%, иным способом — 3%, затрудняюсь ответить — 3%

Источник: исследование «Группы Ренессанс Страхование» и аналитического центра НАФИ



Донской Вавилон

Ростову-на-Дону, который часто называют южной столицей России, давно пора занять подобающее ему место на туристической карте нашей страны. Шанс есть — на строящемся стадионе «Ростов-Арена» пройдут пять матчей ЧМ-2018 по футболу. Но футбольная фиеста закончится, а что потом?

ТЕКСТ
ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

ТОП-5

«Большого Ростова»

1 СТАНИЦА СТАРОЧЕРКАССКАЯ

Удивительный по степени сохранности заповедник казачьей старины, столица донских казаков с 1644 по 1805 год.

2 НОВОЧЕРКАССК

Столица Всевеликого Войска Донского с 1805 по 1920 год. Вокруг Вознесенского кафедрального войскового собора сложилась регулярная классическая застройка — с двумя триумфальными арками, атаманским дворцом и Музеем истории донского казачества.

Город, который когда-то называли донским Вавилоном, азовским Ливерпулем и русским Чикаго, сегодня обнаруживает тенденцию к стремительному росту. Мегалополис с населением почти в 1,5 миллиона человек уже фактически включает в себя города Аксай и Батайск. Возможно, в ближайшем будущем сформируется Ростовская городская агломерация, в которую войдут, в числе прочих поселений, две столицы Всевеликого Войска Донского — станция Старочеркасская и Новочеркасск, античный Танаис, чеховский Таганрог и входящий в Ассоциацию малых туристских городов Азов.

Туристическое развитие города (в Ростове-на-Дону работает более 120 турфирм, более 20 из них ориентированы на внутренний и въездной туризм) связано, разумеется, не только с расширением его территории,

но и — в первую очередь — с развитием соответствующей инфраструктуры. По данным администрации Ростова-на-Дону, в городе функционирует 119 коллективных средств размещения: гостиниц, парк-отелей, мини-отелей и хостелов. Ожидается открытие еще 20 объектов различных категорий к чемпионату мира по футболу 2018 года.

«Ежегодно на развитие туризма город, минувшей весной впервые участвовавший самостоятельным стендом в выставке МИТТ — 2016, тратит 15–16 млн рублей, всего до конца 2018 года будет выделено 72,5 млн руб. И затраты будут расти — прежде всего в связи с тем, что в Ростове-на-Дону летом 2018 года пройдут пять матчей чемпионата мира по футболу, — рассказывает директор Департамента экономики городской администрации Светлана Камбулова. — Новый стадион на 40 тысяч мест, находящийся на левом берегу



Дона, готов на 70% и возводится с заметным опережением, что подтвердила недавно побывавшая у нас официальная делегация ФИФА».

Также на левом берегу Дона, в 29 км от города, в Аксайском районе неподалеку от станицы Грушевская и рядом с федеральной трассой М4 строится новый аэропорт, которому предполагается присвоить имя легендарного казачьего атамана Матвея Платова.

Длина взлетно-посадочной полосы нового аэропорта, рассчитанного на прием всех типов воздушных судов, составит 3600 м. Пассажирский терминал площадью 50 тысяч кв. м с девятью телетрапами будет иметь пропускную способность в 2 тысячи пассажиров в час и 5 млн пассажиров в год.

В нынешнем году и в старом аэропорту — равно как и в отеле «Дон Плаза» 4*, и в городском парке им. Горького открылись туристско-информационные центры. В ближайшее время ТИЦ откроется и на центральном железнодорожном вокзале.

В минувшем году Ростов-на-Дону обрел «формулу» собственного турпродукта («11 вещей, которые надо обязательно сделать в Ростове-на-Дону»), графический бренд и слоган. Но при этом даже среди тех, кто непосредственно занимается туризмом в Ростове-на-Дону, нет единодушия относительно того, какие именно составляющие должны войти в состав местного турпродукта. Например, «казачья». Столицей Всевеликого Войска Донского был Новочеркасск, а Ростов-на-Дону формально имел иное административное подчинение. Или общеизвестное определение «Ростов-папа» — как это характеризует город? Дискуссии продолжаются.

Туристическая отрасль в Ростове-на-Дону растет не только за счет крупномасштабной инфраструктуры, но и на уровне каждого квартала — речь идет о сити-мониторах и пешеходных указателях. За последний год здесь появились 1210 схем, 278 постеров, более 400 табличек с qr-кодами, перейдя по которым можно узнать о людях, в честь которых названы улицы, о героях Великой Отечественной войны и связанных с ними событиях.

Обогатился город в последние годы и несколькими первоклассными досугово-рекреационными объектами — это большой аквапарк

Н2О, интерактивный музей наук «Лабораториум» (где, например, можно попробовать мороженое, приготовленное с помощью жидкого азота) и, наконец, открывшееся в первых числах сентября на Театральной площади самое большое на юге России колесо обозрения высотой 65 м. При этом все более заметной становится «географическая» специализация города

на Дону: правый его берег предназначен для дела, левый — с его многочисленными ресторанами, небольшими гостиницами, развлекательными центрами — для отдыха.

Дон сам по себе является важнейшим туристическим ресурсом города, однако на пути развития речного туризма существует немало препятствий: от необходимости регулярной очистки русла до чисто законодательных проблем, связанных с обслуживанием круизных и прогулочных судов.

В целом же и собственно Ростов-на-Дону, и так называемый Большой Ростов могут сегодня развивать практически любой вид туризма. От делового (город располагает несколькими бизнес-отелями — это, в частности, упомянутый выше «Дон Плаза», Rostov Trade Center, Park City, «Европа») и культурно-познавательного до экологического и гастрономического.

В Ростове проживают представители более 150 национальностей. Их национальные кухни отражает ресторанный карта города. Готовится к печати гастрономический путеводитель по области, заметной его частью станут «винные» туры. Виноделие на Дону — на основе как общепризнанных в Европе сортов винограда, так и сугубо местных (например, «платовского») — в последние годы развивается весьма интенсивно. Уже сегодня, например, туристы могут посетить с дегустацией расположенное неподалеку от города винодельческое хозяйство «Эльбузд».

Привлекают туристов и многочисленные необычные памятники Ростова-на-Дону (честному торговцу, девушке-цветочнице, водопроводу, пивовару, шолоховским персонажам) — существует маршрут, знакомящий с ними. **ТЕ**



ТОП-5

«Большого Ростова»

3 ТАГАНРОГ

Основан в 1698 году Петром I. Первая военно-морская база России и первый в России город, построенный по регулярному плану. Родина Антона Чехова и Фаины Раневской, с именами которых связаны музеи, мемориальные места и памятники.

4 ТАНАИС

Самый северный из древнегреческих городов-колоний, просуществовавший с III века до н. э. по V век. Сегодня — один из крупнейших в России археологических музеев-заповедников, на его территории сохранился ансамбль памятников истории и культуры от эпохи палеолита до XIX века.

5 РОСТОВ-НА-ДОНУ

Набережная реки Дон им. Адмирала Ушакова длиной почти 3 км — любимое место отдыха ростовчан и гостей города. Отсюда отправляются прогулочные теплоходы, здесь проходят фестивали и народные гулянья. Аллеи набережной щедро украшены памятниками и образцами городской скульптуры. Колоритные близлежащие жилые кварталы — пример типичной южной застройки.





РЕКЛАМА "Auténtica Cuba" - организатор 2014

ТАНЦУЙТЕ
НА РАССВЕТЕ!

ОТДЫХАЙ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ



Тепло, гостеприимно, по-домашнему

Тем туристам, которые предпочитают окунуться в атмосферу Кубы, плотно пообщаться с местными жителями, лучше узнать быт, нравы и обычаи неунывающих кубинцев, следует рассмотреть вариант размещения в частных домах.

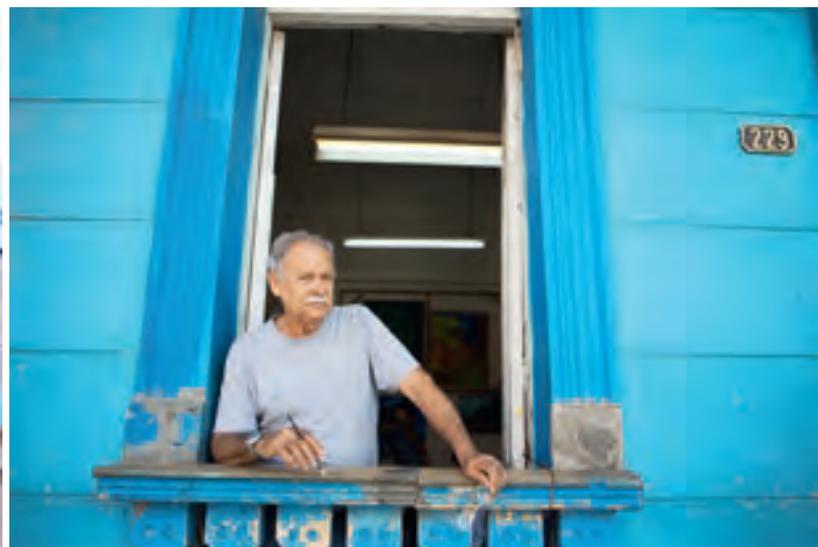
Сasas Particulares — это уникальные домашние мини-отели. Каждый кубинец, оформив соответствующее разрешение, может сдавать туристам одну или несколько комнат своего жилища. Хозяева живут тут же, в квартире или доме. Обычно в каждой комнате есть отдельный санузел. Уровень комфорта отличается от дома к дому, но, как правило, в Casas Particulares чисто, есть основные удобства и возможность заказать завтраки или ужины. Это будет дешевле, чем питаться в ресторанах, да и по-домашнему вкусно.

Большинство кубинцев очень гостеприимны и помимо непосредственно жилья туристы получают доброжелательное отношение и помощь в насущных проблемах. Они с удовольствием подскажут, что посмотреть в городе, как туда добраться, где вкусно и недорого пообедать.

Найти Casas Particulares легко: на входных дверях частных домов, где сдаются комнаты, располагается характерный символ, похожий на якорь. Такие дома располагаются практически по всей Кубе, за исключением маленьких островов, где есть только отели. **ТБ**



Такой знак на двери дома говорит о том, что здесь сдается комната



Свадьба на «МЕДОВОМ острове»

Согласно результатам опроса журнала Vogue, Мальта вошла в пятерку лучших мест в мире для проведения свадьбы и медового месяца. Трудно найти лучшее место для столь значимого события, чем уютный остров-курорт в самом сердце Средиземного моря. Здесь можно провести символическую свадьбу, венчание, включая православный обряд, или официальную церемонию. Регистрация брака на Мальте признается в России.

© VIEWINGMALTA.COM

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДР ПОПОВ

ПОЧЕМУ НА МАЛЬТЕ?

В пользу бракосочетания на Мальте говорит многое: мягкий климат, дружелюбие местных жителей, роскошные отели с полным набором спа- и велнес-услуг, спокойствие и безопасность, романтика Средневековья, а также оригинальная кухня, что очень важно для свадебного стола. И, конечно, наличие профессиональных специалистов по организации таких торжеств. Сотрудники мальтийских свадебных агентств хорошо знают, как сделать так, чтобы о бракосочетании остались самые лучшие, самые сладкие — «медовые» — воспоминания.

БОГАТЫЙ ВЫБОР ВАРИАНТОВ

Среди наилучших вариантов — свадьба в мальтийских традициях. К алтарю можно приехать в красивой мальтийской карете карроцин, а расписаться — у церковного алтаря или в загсе Валлетты, на свадебной террасе ресторана «Барракуда» в Сент-Джулиансе или в роскошном дворце XIX в. Палаццо Паризио, в романтическом замке Кастелло Замителло или на борту традиционной рыбацкой лодки дайса. Тем, кто хотел бы провести медовый месяц вдали от шума и суеты в спокойной обстановке, лучше ехать на Гозо, который славится своей пасторалью и романтическими сельскими пейзажами.

МАЛЬТИЙСКИЙ СВАДЕБНЫЙ ГЛОССАРИЙ

Символическая свадьба — торжественная церемония, не связанная с официальной регистрацией, когда молодожены после подписания (например, на красивом пляже или в другом выбранном месте) памятных документов о браке получают символический свадебный сертификат. Каких-либо дополнительных документов не требуется.

Венчание по католическому обряду можно провести в одной из 365 церквей Мальты, а православные могут обвенчаться в греческой церкви в Валлетте. Практически те же, что и в России.

Официальная регистрация брака требует ряд документов, включая международные. Для их подго-

товки лучше обратиться в одно из мальтийских свадебных агентств. Здесь помогут не только оформить необходимые документы, но и составить сценарий, подготовить место проведения торжества. От вступающих в брак требуются: гражданские и загранпаспорта, свидетельства о рождении (с указанием имен родителей), заяв-

ление по форме RZ2, справка о семейном положении, свидетельства о разводе (если таковые имели место ранее). Все справки должны быть переведены на английский язык и апостилированы. Процесс регистрации сводится к бумажной процедуре записи в Реестре заключаемых браков (Marriage Registry).

Нередко молодоженов — любителей активного отдыха привлекает на Мальту возможность сочетать удовольствия медового месяца с подводными погружениями, скалолазанием, пешими походами, гонками на квадроциклах, морскими круизами и полетами на вертолетах.

РОСКОШНОЕ НАЧАЛО

Для размещения можно выбрать один из отелей уровня 4–5* на Мальте или даже попеременно пожить в нескольких.

На Гозо молодожены часто выбирают дома-фермы (фармаузы), нередко — со своими бассейнами. Это старинные фермерские дома, где для гостей созданы все необходимые условия, чтобы они чувствовали себя как дома. Фармаузы могут быть с обслуживанием, которым занимаются хозяева, или с самообслуживанием, когда молодожены предпочитают оставаться вдвоем.

Из отелей для медового месяца на Гозо можно порекомендовать Kempinski San Lawrenz 5* и Ta'Cenc & Spa 5* с роскошными спа-центрами и прекрасными видами.

СВАДЕБНЫЙ СТОЛ

Хороший стол на свадьбе очень важен. Кухня на Мальте — типично средиземноморская, однако меню не ограничивается местными блюдами. При желании на свадебном столе появятся даже блюда российской кухни. Здешние рестораны — мастера гастрономии с богатейшим опытом приготовления блюд со всего мира и составления меню на самые разные вкусы и кошелки.

НЕПРЕМЕННОЕ ФОТОСЕССИЯ

Мальта — прекрасное место для фотосессии после регистрации. Особенно хороши фотографии на фоне средневековых дворцов

и на побережье. Сначала, например, можно отправиться в красивый парк «Верхние сады Барракка», расположенный на высокой скале в Валлетте, входящей, к слову, в список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО. Затем рекомендуем поехать в Сенглеа, один из трех городов, слившихся в конгломерат, и сфотографироваться у сторожевой башни Ведетта, брэнда Мальты. Незабываемая панорама, многие называют ее лучшей на архипелаге, открывается с высокого скалистого утеса Дингли, на юго-западном побережье Мальты. **ТЕ**

С ЛИЦЕНЗИЕЙ НА СВАДЬБУ

Свадебные агентства, имеющие лицензию Мальтийского управления по туризму, лицензированные турагентства, отели, агентства по проведению мероприятий, поставщики свадебных услуг:

www.visitmalta.com/ru/weddings-and-honeymoons



БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ

БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ

- * Легко добраться
- * Исключительный выбор мест размещения
- * Солнце 300 дней в году
- * Столица Валлетта - объект культурного наследия ЮНЕСКО и культурная столица Европы 2018
- * о. Гозо - неизведанный рай
- * Безопасный отдых
- * Кристально чистое Средиземное море

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

ANEX TOUR МТ1 016189
М «АРБАТСКАЯ»
8-800-77-55-000
www.anextour.com

ДИАЛОГ МТ3 016829
М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ»
(495) 730-2022 (мн.)
www.maltaresort.ru

РУССКИЙ ЭКСПРЕСС МТ3 000822
М «ТАГАНСКАЯ»
(495) 925-6699
www.r-express.ru

ICS TRAVEL GROUP МВ3 000786
М «ТУЛЬСКАЯ»
(495) 748-4847 (мн.)
www.icstrvl.ru

ИНСАЙТ-ЛИНГВА МТ3 009842
М «НОВОСЛОБОДСКАЯ»
(495) 795-0922
www.i-l.ru

СТБ ТУРС МТ3 006955
М «ДОСТОЕВСКАЯ»
(495) 789-8779
www.stbtours.ru

БИБЛИО ГЛОБУС МТ3 011710
М «ЛЮБЯНКА», «СЕМЕНОВСКАЯ»
(495) 504-2555
www.bgoperator.ru

ТК МЕЛИТА МТ3 011106
М «АРБАТСКАЯ»
(495) 419-1902
www.mallatour.ru

ТРЕВЕЛ ЭКСПРЕСС МТ3 000756
М «АРБАТСКАЯ»
(495) 509-8542
www.travel-express.ru

ВАНД ВОЯЖ МТ3 011881
М «ТВЕРСКАЯ»
(495) 780-3661
www.vand.ru

НАТАЛИ ТУРС МТ1 000867
М «МАЯКОВСКАЯ»
(495) 792-56-09
www.natalie-tours.ru

ТРЭВЕЛМАРТ МТ3 011890
М «ТАГАНСКАЯ»
(495) 935-8330
www.mymalta.ru



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



Где зимой пан не пропал

Польша — страна щедрая, приветливая и безопасная. Летом ее туристические маршруты ведут на север — к озерам и Балтийскому побережью, а с наступлением зимы эпицентр курортной жизни перемещается на юг — в Татры и Судеты.

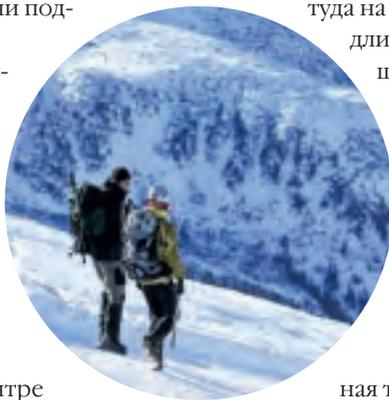
ТЕКСТ НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

Возможно, горы в Польше не такие крутые, как швейцарские Альпы, и уж точно не такие высокие, как французские. Зато не уступают им в красоте пейзажей, будто сошедших с новогодней открытки. Они хороши и для опытных горнолыжников, и для начинающих, и для спокойного семейного отдыха. К тому же прокат снаряжения и затраты на ски-пасс, инструкторов и проживание на здешних курортах гораздо ниже, чем в альпийских странах.

ЗАКОПАНЕ

Самый известный польский курорт Закопане расположен в красивой котловине, между склонами Татр и хребтом Губалувка. Из 60 километров его лыжных трасс каждый выбирает свою — в зависимости от степени подготовки, настроения и погоды. Благо погоду на трассах по местному телевидению показывают каждое утро.

Горнолыжную зону Губалувка сами поляки называют домашней. Подняться туда можно на рельсовом фуникулере, построенном еще в 1938 году и прошедшем полную реновацию. Его нижняя станция находится почти в центре Закопане, рядом с окончанием улицы Крупувка. Во время подъема на фуникулере слева видна поляна Гладке, а за ней деревушка с таким же названием. Говорят, что в ней поселились первые жители Закопане с фамилией Гонщеница (по-русски, Гусе-



ница). Эта фамилия здесь по-прежнему часто встречается и «Ян Гонщеница» (некий аналог нашего «Ивана Ивановича Иванова») — популярный герой местных анекдотов. На верхней станции фуникулера обширная площадка с великолепной панорамой, где стоит сделать кофе-паузу и побаловать себя национальным лакомством — мягкими рассыпчатыми гофрами со взбитыми сливками. А затем, уже на другом подъемнике, подняться к следующей зоне катания Бугоровы Верх.

На склонах Татр расположены зоны катания Каспровый Верх и Носаль. Трассы Носаля имеют различную степень сложности — от очень трудной, начинающейся на вершине, до любительских в нижней части. Каспровый Верх — это уже настоящий горный люкс с перепадом высот 1000 метров и даже подъем туда на подвесной канатной дороге длиной 4,3 километра — настоящий туристический аттракцион. Его склоны относятся к категории сложных, и часть трасс имеет сертификаты FIS. Снег держится здесь до конца апреля, и кататься на лыжах можно, когда внизу в долине уже распустились первые цветы.

Ближе к вечеру вся горнолыжная тусовка перемещается на пешеходную Крупувку, входящую в пятерку самых известных улиц Польши. Она проходит через весь город и спускается к колоритному закопанскому рынку. На ней расположены самые восхитительные деревянные дома и самые респектабельные отели, рестораны,



бары и кафе. Это к тому же одно из лучших мест, чтобы купить традиционные польские сувениры, овечьи шкуры или местный сыр «осципок». Гастрономические достоинства курорта и особый местный колорит следует искать в гуральских корчмах с соответствующим антуражем и выступлениями национальных ансамблей. Гуралей в традиционных костюмах в Закопане встретишь нечасто. Но по праздникам коренные жители Татр, от мала до велика, предстают во всей своей яркой национальной красе. Настоящий счастливчик, кто окажется в Закопане в начале февраля, когда здесь и в соседнем местечке Бялы Дунаец проходит горский праздник «Парада Газдовска». Это действительно большое событие с кострами, фольклорными выступлениями и катанием на снях. Впрочем, прокатиться на гуральских снях в Закопане можно везде и практически в любое время.

КРЫНИЦА

В речной долине в окружении гор лежит старинный лечебно-оздоровительный курорт Крыница. Первое курортное строение появилось здесь в 1794 году, а через 10 лет открылись и купальни. В 1912 году польский геолог Рудольф Зубер нашел в Крынице еще несколько мощных источников минеральной воды. Один из них с тех пор носит имя своего первооткрывателя. Источники разбросаны по всему курорту, и вода в них сильно различается по составу. Поэтому на курорт приезжают лечиться от самых разных болезней. Над каждым источником построено свое строение, но воду семи из них можно попробовать в Центральном павильоне.

Самые красивые здания курорта выстроились вдоль главного бульвара, а в многочисленных старинных пансионатах и современных отелях открыты комфортабельные спа-центры. Крыница — традиционное место проведения международных экономических форумов, за что курорт прозвали польским Давосом. Как и у его швейцарского «тезки», здесь отличные условия катания на горных лыжах. Главный район находится в 10–15 минутах от центра курорта, на северных склонах массива Явожина Крыница. Здесь построены самый современный в Польше фуникулер гондольного типа,

семь бугельных подъемников и создана сеть трасс различной сложности. В трех километрах от центра находится горнолыжная зона Слотвины с полутора десятком бугельных подъемников, хаф-пайпом для сноубордистов и трассой бордер-кросса. Прямо от верхних станций подъемников можно по противоположному склону спуститься к нижней станции гондольного фуникулера на Явожину.

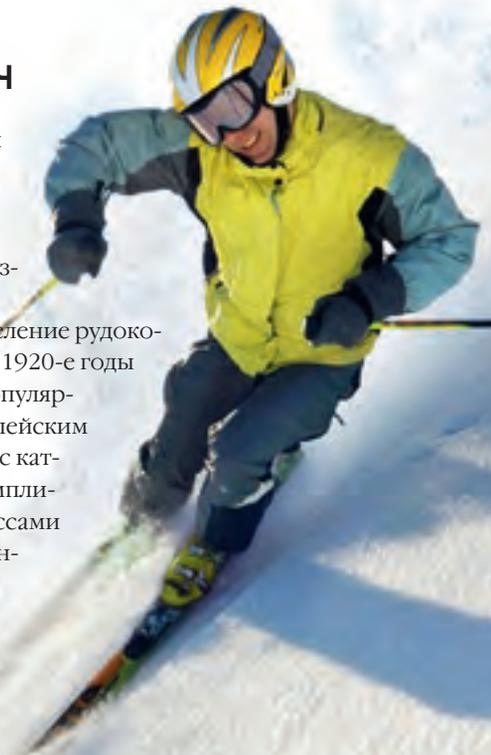


ЩИРК

По количеству лыжных трасс Щирк вполне может конкурировать с известными альпийскими курортами. Он расположен в долине реки Жилица у подножья горных массивов Скшичке и Климчок и хорош тем, что здесь не бывает сильных ветров. Общая протяженность горнолыжных трасс курорта около 60 километров, и он лидирует по количеству подъемников, большинством из которых можно пользоваться, не снимая лыж. Многие называют Щирк зимней столицей Бескидов. Здесь есть четыре трамплина, зона для сноубордистов, трасса для беговых лыж, естественный санный желоб, а в качестве развлечений — катание на снях, собачьих упряжках и на лыжах на конной тяге. Сами поляки считают курорт лучшей альтернативой более дорогому Закопане.

КАРПАЧ

Судетский Карпач у подножия горы Снежка возник в XIV веке как селение рудокопов. Уже в 1920-е годы он стал популярным европейским курортом с катками, трамплином и трассами для равнинных лыж.



ТОП-3 СИТИ-ТУРОВ

1 ВАРШАВА

Сердце польской столицы — Старый город с узкими мощеными улочками, разноцветными домами на Рыночной площади, аутентичными ресторанами и роскошным Королевским дворцом.

2 ЧЕНСТОХОВА

Духовная столица Польши. Более шести веков паломники приезжают сюда поклониться Ченстоховской иконе Богородицы.

3 КРАКОВ

Прежняя столица — гордый и красивый Краков — полон воспоминаний о золотом веке Речи Посполитой. Здесь, в Вавельском замке, жили польские короли. И тут все еще стоит дом, где в 1605 году обручились Лжедмитрий и Марина Мнишек.

Его символ — норвежский деревянный храм XII века. По каким-то причинам в XIX веке норвежцы решили продать церковь, и деревянная красавица переехала в Карпач. Сегодня Карпач — крупнейший в Судетах центр зимнего и летнего отдыха с горнолыжными трассами различного уровня сложности. Самая длинная — Злотувка — имеет протяженность 3100 метров и перепад высот 462 метра. Ежегодно в январе на курорте проходят традиционные соревнования на Кубок Польши по сноуборду. А в начале февраля устраивается всепольский «Спуск на кое-чем» — веселые и азартные гонки на необычных транспортных средствах.

ШКЛЯРСКА ПОРЕМБА

В Судетах, на склонах Карконоше и Изерских гор, расположен крупнейший центр зимних видов спорта Шклярска Поремба. Живописные скалы, водопады, старинные судетские избы — все это есть в окрестностях городка, имеющего давнюю историю. Он известен

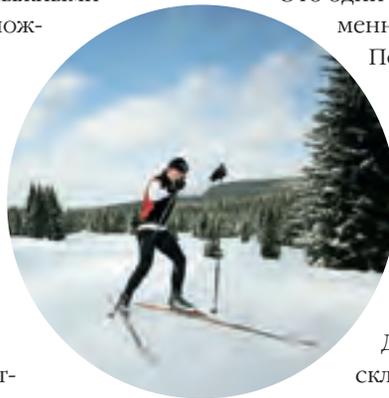
с XIV века во многом благодаря производству стекла и добыче драгоценных камней. Сегодняшние сокровища курорта — уникальный микроклимат и чистейший горный воздух, по составу идентичный альпийскому.

Это один из самых престижных и современных горнолыжных курортов

Польши с трассами, лежащими на высоте от 710 до 1300 метров.

Его склоны оборудованы снежными пушками, что гарантирует хорошее катание на протяжении всего сезона. Самая длинная трасса курорта Лолобриджиджа имеет протяженность 4440 метров.

Для новичков отлично подходят склоны Халя Щреница с перепадом высот 118 метров, рядом с одноименным отелем. Для асов — самая сложная спортивная трасса Стена категории FIS длиной 2080 метров и перепадом высот 610 метров. В соседней Якушице находится Центр беговых лыж с более чем 100 км равнинных трасс. Каждый год в последнее воскресенье января здесь проходит крупнейший в Польше массовый забег на длинные дистанции, известный как «Бег Пястов». **TE**



НЕ СНЕГОМ ЕДИНЫМ

Еще древние римляне, утверждавшие, что «истина в вине», при этом добавляли «sapis per aquam» — здоровье все-таки через воду. В Польше насчитывается более 200 спа-центров — от балтийских берегов до Судет и Татр, которые особенно богаты источниками минеральных вод. Именно здесь, в горах, находится более половины польских термальных курортов.

Горнолыжные склоны выходят практически на территорию термального комплекса «Бялка» в Бялка Татшаньской в 20 км от Закопане. И нет ничего приятнее, чем сняв лыжи и лежа в теплом открытом бассейне, любоваться видами заснеженных горных вершин. Минеральной воде обязан своим названием горнолыжный курорт Щавница (szczawa по-польски гидрокарбонатная вода) в Бескидах, где лечила свой божественный голос польская певица Ада Сари.

Замечательные спа-центры на основе целебных вод есть в Крынице, Устроне, Лендек-Здруе. «Терма Буковина» в Буковина Татшаньска — это уже целый город водных удовольствий. В крупнейшем термальном комплексе Польши 12 крытых и открытых бассейнов с температурой воды от 30°C до 38°C, сауны, каскадные террасы, спа-центр и отель. Стремясь быть в тренде, многие отели класса «люкс», расположенные в горнолыжных зонах, предлагают своим клиентам собственные спа-программы, как, например, отель Wierchomia Ski&Spa Resort на курорте Верхомля в Бескидах.

Для тех же, кто вечно спешит, существуют городские спа-центры, такие как Topla Spa во Вроцлаве, Relax Care в центре Кракова или варшавский Институт здоровья и красоты.



Ministry
of Sport and Tourism
of the Republic of Poland



POLISH
TOURIST
ORGANISATION

РЕКЛАМА



ВДОКНОВИСЬ
ПОЛЬШЕЙ!

www.poland.travel

© Польская туристическая организация
* Министерство спорта и туризма Республики Польша



Азия в оригинале

ТЕКСТ
СОФЬЯ
КОНСТАНТИНОВА

В предстоящем сезоне Вьетнам претендует на лидерство. Основную роль здесь сыграют крупные операторы, которые объявили о своих амбициозных планах по увеличению объема чартерной перевозки в страну. Вместе с тем Вьетнам не теряет своей привлекательности как направление для индивидуального и эксклюзивного отдыха.

ПЛЯЖНЫЕ СТОЛИЦЫ

Нячанг и Фантьет — классические центры пляжного отдыха с прекрасной отельной базой и туристической инфраструктурой. Эти морские курорты прекрасно подходят как для семейного, так и для молодежного отдыха. Их можно рекомендовать тем, кто едет во Вьетнам впервые.

Нячанг расположен в живописной бухте и надежно защищен соседними островками и горами от сильных штормов. Городской пляж тянется на 7 км, ряд пятизвездных отелей имеют собственные пляжи. Гостиничная база курорта ежегодно «прирастает» новыми средствами размещения. В 2014 году здесь открылся отель InterContinental Nha Trang, в 2015 году — роскошный The Fusion Resort Nha Trang.

К числу популярных «пятерок» относится отель Vinpearl Resort & Spa, расположенный на острове Хонче. До него можно добраться по самой длинной в мире морской канатной дороге. Постояльцы гостиницы имеют право бесплатно пользоваться аквапарком, посещать океанариум, кататься на аттракционах.

В Нячанге множество ресторанов, ночных клубов, рынков, салонов красоты, работают несколько дайв-центров. В окрестностях курорта внимания гостей заслуживает пагода

Лонгшон, чамские башни Понагар, живописные водопады Янгбей. Из Нячанга удобно добраться до Далата, совершенно особенного вьетнамского города. Он расположен на высоте 1475 м над уровнем моря, здесь заметно прохладнее, чем в Нячанге, а вместо тропических пальм — долины, леса и небесного цвета озера.

Общая пляжная линия Фантьета и Муйне — курорты расположены в 7 км друг от друга — около 17 км. Вдоль побережья выстроены гостиницы разных категорий: от Anantara Mui Ne Resort & Spa 5* до бюджетных гестхаузов. Большинство гостиниц представляют собой комплекс бунгало или вилл. Среди достопримечательностей Фантьета — громадная статуя Лежащего Будды, озеро лотосов, красные и белые песчаные дюны. Стоит учесть, что с января по март в Муйне дует сильный ветер, поэтому на море сильные волны. Зато это лучшее время для занятий кайтсерфингом.

ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Дананг, расположенный в самом центре Вьетнама, пока не избалован вниманием россиян, хотя здесь есть все для отличного отдыха: широкие пляжи с белым песком, чистое море, интересные природные и культурные досто-



примечательности, в числе которых Мраморные горы и храмовый комплекс Мишон. Дананг — третий по величине город Вьетнама, но здесь гораздо уютнее, чем в изобилующих туристами Нячанге и Фантьете. Высочайший уровень сервиса ждет постояльцев отелей Vinpearl Luxury Da Nang или Furama Resort, а в гостинице Fusion Maia Da Nang Resort находится крупнейший в стране спа-центр.

Дананг — это удобная отправная точка путешествий по Среднему Вьетнаму. Всего в 30 км к югу от Дананга расположен старинный и аутентичный Хойан, внесенный в список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО. Историческая часть города будто бы застыла во времени: здесь особенно приятно гулять по узким улочкам с древними, еще доколониальными постройками и покупать сувениры в колоритных торговых лавках.

Город Хюэ привлекает путешественников своей богатой историей. Это древняя столица Вьетнама, где сохранились многочисленные дворцы, пагоды и гробницы императоров династии Нгуен, каждая из которых представляет собой целый архитектурный комплекс.

ОСТРОВНАЯ ЭКЗОТИКА

Один из самых больших вьетнамских островов — Фукуок — меняется буквально на глазах, все активнее заявляя о себе как перспективном и востребованном курорте. С 2012 года здесь

функционирует новый международный аэропорт, а в 2014 году на острове открылся гостиничный комплекс Vinpearl Phu Quoc Resort 5* на 750 номеров и 220 отдельных вилл. Помимо оборудованных пляжей, бассейнов и ресторанов к услугам постояльцев — парк развлечений, аквапарк, сафари-парк, гольф-поле, спа-центр.

Власти Фукуока стремятся превратить его в туристическую «мекку», поэтому в ближайшие годы здесь продолжится активное строительство отелей и сопутствующей инфраструктуры. Более того, на Фукуоке в ближайшем будущем появится первая во Вьетнаме игорная зона.

Пока остров окончательно не застроен и сохраняет свое очарование. Первозданная природа манит сюда тех, кто ищет спокойного и размеренного отдыха.

На острове расположены крупные фермы по выращиванию жемчуга, плантации черного перца, завод по производству традиционного вьетнамского соуса «ньок мам». Сухой сезон на Фукуоке длится с ноября по март.

Состоятельным туристам, которым хочется предаться еще большему уединению и медитации, стоит выбрать остров Кондао. Здесь расположен отель Six Senses Con Dao 5*, комплекс из 50 отдельно стоящих вилл, каждая из которых имеет собственный бассейн. С мая по октябрь на пляжах Кондао гнездятся черепахи. Сотрудники Six Senses Con Dao отслеживают места, где они откладывают яйца, и организуют для гостей отеля наблюдение за тем, как вылупляются детеныши. **ТБ**



НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ

1 БУХТА ХАЛОНГ
Один из самых красивых заливов в мире, на территории которого расположено более двух тысяч островков разной величины. Внесен в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО.

2 ХОШИМИН
Бывший Сайгон, южная «столица» Вьетнама. Интересные достопримечательности: католический собор Нотр Дам де Сайгон, центральный рынок Бен Тхань, Дворец воссоединения.

3 ВУНГТАУ
Небольшой городок на юге страны. Приехать сюда стоит, чтобы увидеть вторую по высоте в мире (32 метра) статую Иисуса Христа.



ТИМУР ХУСАИНОВ
Руководитель вьетнамского направления компании «Спейс Трэвел»

С каждым годом популярность Вьетнама растет. По сравнению с 2015 годом спрос на направлении увеличился на 28%. сейчас глубина продаж достигает майских праздников. Предпочтения россиян в плане пляжного отдыха с прошлой зимы не изменились. Топ-3 курортов выглядят так: Фантьет, Нячанг и остров Фукуок. В этом году мы видим повышенный интерес к комбинированным поездкам, сочетающим экскурсионную программу в Ханое или Хошимине с отдыхом на побережье, а также туры, включающие посещение соседней Камбоджи. Каждый год мы разрабатываем от одного до трех новых авторских маршрутов — следите за новинками на нашем сайте.

На вьетнамском направлении мы используем перевозку компаний Vietnam Airlines и «Аэрофлот», избытка «воздуха» в этом сезоне не ожидаем. Стабильный ход бронирований позволяет нам делать позитивные прогнозы. Мы ожидаем увеличение объемов продаж в среднем на 18–20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

266 тысяч
россиян посетили Вьетнам в январе-августе этого года, что, по данным Национального управления по туризму страны, на 25% больше, чем годом ранее

Вдали от кризиса

© ISLAND PEARL HOLIDAYS

Острова Индийского океана — одно из самых устойчивых направлений в сегменте дорогого отдыха на российском рынке. Однако спрос в популярной тройке Мальдивы — Сейшелы — Маврикий распределяется по-разному.

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДРА
ПОЛЯНСКАЯ

Для Мальдивских островов российский рынок — шестой по числу путешественников. На них приходится порядка 4% всего въездного турпотока, который по итогам 2016 года может достигнуть, по прогнозам властей республики, 1,5 млн человек. На восьмом месте по значимости отечественный туррынок для Сейшельских островов. В 2015 году страна приняла 12 тысяч наших граждан, а с начала нынешнего года Сейшелы посетили свыше 7 тысяч россиян.

Участники рынка отмечают, что тенденция к снижению турпотока на острова, наметившаяся в прошлом году и приведшая к падению продаж на 35–50%, постепенно исчезает. Спрос на Маврикий и Сейшелы ниже, чем на Мальдивы, но эксперты верят, что наступающий зимний сезон удастся завершить с хорошими результатами.

ПАЛЬМА ПЕРВЕНСТВА

Мальдивское направление лидирует в предпочтениях российских туристов. Перелет на архипелаг относительно бюджетен благодаря наличию разнообразных вариантов. До островов можно добраться на крыльях арабских авиакомпаний или воспользоваться прямым рейсом «Аэрофлота».

Именно выгодные тарифы на перелет, по словам Геннадия Косарева, вице-президента туроператора «Натали Турс», делают Мальдивы особенно привлекательными. Стоимость пакетов стартует от 70 тысяч на человека. «В этом году развернулась жесткая конкурентная борьба между основными перевозчиками на мальдивском направлении — Etihad Airways, Qatar Airways и Emirates. Так как Emirates начала полеты из Москвы на легендарном

A-380 с большей пассажирской емкостью, другие авиакомпании стали предлагать хорошие тарифы. Сейчас мы отмечаем удешевление путевки за счет этого на 5–10% по сравнению с прошлым годом и, как следствие, увеличение спроса на Мальдивы», — рассказывает эксперт.

Артур Мурадян, генеральный директор компании «Спейс Тревел», напротив, отмечает, что повышение цен на билеты «Аэрофлотом» привело к аналогичным действиям со стороны других перевозчиков. «Тем не менее, несмотря на эти негативные факторы, мы видим положительную динамику», — говорит он.

По свидетельству туроператоров, Мальдивы на протяжении последних лет удерживают лидирующие позиции. Направление активно развивается, появляются новые отели, и сегодня здесь можно найти проживание под любой бюджет.

«На Мальдивах наши соотечественники чаще всего выбирают дорогие отели категории 5* и 5* делюкс, что делает конечную стоимость пакета в среднем выше, чем на Сейшелы и Маврикий, куда билеты стоят дороже. Таким образом, наши туристы предпочитают экономить на перелете, но отдохнуть в роскошном отеле», — комментирует Татьяна Рыльская, ведущий специалист отдела островов Индийского океана компании «Квинта тур». В прошлом году Мальдивы, по словам эксперта, продемонстрировали рост, и в этом году объемы сохраняются на том же оптимистичном уровне.

В компании «Арт-Тур» продажи туров на Мальдивы увеличились в разы. «За первые шесть месяцев текущего года мы выполнили объем всего прошлого года по Мальдивам», — отмечает Нинель Шахбекова, директор департамента островов Индийского океана

Гибкая экосистема, подстраиваемая под Ваши потребности

50 процентов наших клиентов проводят в системе более 6 часов в день. Именно поэтому наш главный фокус - удобство пользователя, возможность «настроить» среду под собственные потребности для эффективной работы

Удвоенная скорость обработки Ваших запросов

Теперь Портбилет - это полноценное приложение на компьютере пользователя, которое умеет работать с десятком запросов параллельно. Изменение логики работы позволило удвоить скорость обработки заказа, несмотря на рост сложности процессов и количества пользователей

Новый интерфейс, отражающий именно Ваш процесс

Вы решаете, что видеть на экране Вашего компьютера. Вы можете выбрать только то, что нужно именно Вам.

Это касается не только блоков услуг, но и всего остального функционала

Аналитика продаж, визуализирующая результаты Вашей работы

Теперь Вы можете получать аналитику по многим аспектам процесса продаж, таким как: объем, предпочитаемые перевозчики и тарифы, доходность, себестоимость и многое другое. Виджет системы выдает необходимые отчеты в виде графиков и диаграмм

Поддержка пользователей

Круглосуточно пользователей поддерживают 2 контакт-центра, куда можно позвонить по бесплатному телефону



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас выбрали снова

Портбилет - онлайн-решение для продажи билетов и дополнительных услуг

В системе для вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на аэроэкспресс
Гостиницы
Полисы страхования
Трансферы

Москва,
Переводеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 217
+7 (495) 626-50-12
portbil@vipservice.ru

Портбилет 2.0 –

чтобы сложное становилось простым

www.vipservice.ru



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО?

- На Сейшельских островах расположено два объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО: Майская Долина (Валле-де-Маи) на острове Праслин и самый большой в мире коралловый атолл Альдабра.
- Затонувший корабль Maldive Victory — один из самых популярных дайв-сайтов атолла Северный Мале. Всего же на Мальдивских островах более тысячи интересных мест для погружений.
- На Маврикии регулярно проводятся чемпионаты по вылову марлина. Самый большой марлин, пойманный на острове, весил 648 кг, и каждый год любители этого вида спорта со всего мира стараются побить этот рекорд.

туроператора. Единственное, что ее огорчает, — отсутствие на новогодние даты бюджетной перевозки, что ударит по бюджетному классу туристов. По словам эксперта, отельный ориентир туристов, приезжающих на Мальдивы, несколько сместился: те, кто раньше приезжал в отели категории 5* и 5* делюкс, сейчас предпочитают отели категории 4*, при этом премиальный сегмент практически не просел.

Соглашается с коллегой и Лариса Аханова, PR-директор туроператора TEZ Tour, отмечая, что хотя обеспеченные туристы не изменяют своим привычкам, они все равно начинают урезать расходы на поездки. «Также мы наблюдаем устойчивый спрос на острова вне сезона, когда отельеры дают хорошие скидки и массу бонусов», — говорит эксперт. Средняя продолжительность тура на Мальдивы в компании составляет 10–14 дней, стоимость стартует от 2000 евро на человека.

«Если мы говорим об отдыхе на островах, мы представляем себе роскошь и уединение, а этим критериям в большей степени соответствуют все же Мальдивы. Так, размер стандартного номера на Маврикии — порядка 45 кв. м, тогда как на Мальдивах норма — это отдельно стоящие виллы площадью 500 кв. м», — подчеркивает Ирина Мануильская, начальник отдела продаж компании «Содис».

В ПОГОНЕ ЗА ЛИДЕРОМ

Эксперты отмечают, что спрос на Сейшелы и Маврикий примерно одинаков и отстает от спроса на соседние Мальдивы. Причина — в ограниченном выборе вариантов перевозки и, как следствие, высоких тарифах на нее.

«На Сейшелы, по сути, летает только Emirates, с декабря заявлены полеты Qatar Airways, но пересадка в Дохе предполагает 6–7-часовую стыковку, что вряд ли устроит туристов», — говорит Нинель Шахбекова. — На Маврикий также летает Emirates. Сейчас, после стабилизации ситуации с Турцией, мы будем рассматривать возможность сотрудничества и со вторым перевозчиком на направлении — компаний

Turkish Airlines. Но пока минимальный тариф билетов — 60 тысяч в обе стороны, и это «отсекает» сегмент бюджетных клиентов», — констатирует Нинель Шахбекова. «Максимальные потери понес Маврикий, поскольку присутствие лишь одного перевозчика — Emirates — делает тарифы на перевозку неконкурентными, дорогими», — подтверждает Татьяна Рьльская.

Что касается отельной базы, то отели Маврикия в ценовом диапазоне выигрывают у Мальдив. Направление также привлекает клиентов более разнообразными туристическими возможностями. Помимо бесподобных природных красот, кухни, рыбалки, дайвинга — всего того, что характерно для всех островов Индийского океана, Маврикий славится интересными экскурсионными программами.

Гостиничная емкость Сейшельских островов заметно уступает конкурентам. Эксперты констатируют: на Сейшелах очень скромная отельная база, поэтому немногочисленные отели категории 5*, представленные здесь, чувствуют себя уверенно и не делают российскому рынку никаких интересных предложений. Елена Фирсова, менеджер направлений Сейшелы и Маврикий компании «Ванд», главную причину проседания продаж туров на эти острова видит в неблагоприятной экономической ситуации. «Мы часто слышим о том, что кризис якобы не коснулся сегмента дорогих туров, но по факту мы видим заметное снижение. На сегодняшний день цена отдыха в отеле 3–4* на Сейшелах находится на уровне 3 тысяч долларов», — говорит эксперт.

Но, несмотря на осторожные прогнозы, общий настрой на старте высокого сезона у игроков положительный. «Маврикий и Сейшелы чувствуют себя не очень уверенно по причине высокой стоимости туров, но заявки поступают; думаю, нам удастся достигнуть неплохих показателей по итогам сезона», — говорит Артур Мурадян. Туроператоры уверены: как бы кризисные явления ни препятствовали росту продаж, у островов, которые открывают перед своими гостями идилические картинки, всегда будет свой почитатель. **ТБ**





Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем

Портбилет – онлайн-
решение для продажи
билетов
и дополнительных услуг

В системе для вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на аэроэкспресс
Гостиницы
Полисы страхования
Трансферы

Москва,
Переводеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 217
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

Гибкая экосистема, подстраиваемая под Ваши потребности

50 процентов наших клиентов проводят в системе более 6 часов в день. Именно поэтому наш главный фокус – удобство пользователя, возможность «настроить» среду под собственные потребности для эффективной работы

Удвоенная скорость обработки Ваших запросов

Теперь Портбилет – это полноценное приложение на компьютере пользователя, которое умеет работать с десятком запросов параллельно. Изменение логики работы позволило удвоить скорость обработки заказа, несмотря на рост сложности процессов и количества пользователей

Новый интерфейс, отражающий именно Ваш процесс

Вы решаете, что видеть на экране Вашего компьютера. Вы можете выбрать только то, что нужно именно Вам. Это касается не только блоков услуг, но и всего остального функционала

Аналитика продаж, визуализирующая результаты Вашей работы

Теперь Вы можете получать аналитику по многим аспектам процесса продаж, таким как объем, предпочитаемые перевозчики и тарифы, доходность, себестоимость и многое другое. Виджет системы выдает необходимые отчеты в виде графиков и диаграмм

Поддержка пользователей

Круглосуточно пользователи поддерживают 2 контакт-центра, куда можно позвонить по бесплатному телефону

Портбилет 2.0 –

чтобы ошибки не омрачали отношения

www.vipservice.ru

Жизнь в состоянии ноября



По первой профессии — психолог, по второй — финансист, специалист в банковских делах, Олег Рой — ныне известный писатель и сценарист, один из наиболее издаваемых в России авторов. В жизненном багаже — несладкое детство в Магнитогорске, богатая и успешная жизнь в Швейцарии, два брака, дети, творческие удачи и личные трагедии, а также огромное количество путешествий, в которых он черпает вдохновение для своих новых книг.

Как часто вы путешествуете? Где недавно побывали?

Вы не поверите, но я давно никуда не ездил. Последние пять лет своей жизни я полностью был поглощен творчеством. И только сегодня наконец завершил работу над очень важным для меня проектом — «Сказки Белогорья». Это современные приключения героев русских народных сказок: Бабы Яги, Водяного, Змея-Горыныча. Сочинять для детей я начал очень давно, когда старшему сыну было года три. Я рассказывал ему сказки на ночь и так увлекся, что записал некоторые из них. Родились младшие — появились новые сказки. Дети выросли, но любовь к созданию историй для них осталась со мной. Работа всегда поглощает меня целиком, я от этого испытываю огромное удовольствие. По несколько дней не выходя из дома, пишу два-три романа одновременно. Но я обожаю путешествовать, и вот, когда «мой творческий ребенок» стал большим и я отпустил его в дальнейшее плавание, — вновь пакую чемоданы. Начну с Вероны. Этот итальянский город прекрасен в конце осени! Туристов практически нет, многие отели закрыты. Прогулки по Старому городу обещают быть весьма романтичными! Далее я хочу проехать до Генуи и по побережью вернуться в Лугано. Раствориться в тишине и позднем солнце, посидеть на берегу озера Лаго-Маджоре в одном из прекраснейших уголков прекрасной страны Швейцарии. Так получилось, что самыми посещаемыми и, пожалуй, самыми любимыми местами для меня являются Италия и Швейцария. Я живу где-то «посередине» между этими двумя странами — в италийском кантоне Тичино, буквально в 17 минутах до итальянской границы.

Вы 11 лет прожили в Швейцарии. Там же написали и свое первое произведение. Страна вдохновила на творчество?

Вдохновила банально хорошая жизнь в стране полного благополучия. Никаких особых забот и переживаний. После трех лет «сладко пахнущего болота», когда вакуум общения достиг своего максимума, когда захотелось общаться с зеркалом, я понял, что из этой ситуации надо как-то выходить. Так в 2001 году, когда мне уже «перевалило» за 35, стали появляться первые литературные наброски. А вскоре свет увидел и мой первый роман «Зеркало».

Практически в каждой вашей книге присутствует момент, когда человек в одночасье лишается того, что составляло смысл его прежней жизни. Рухнется все, и есть ли выход из создавшегося положения, до конца неизвестно.

Огромное количество сюжетов я привожу именно из своих путешествий. Все они так или иначе «срисованы» с жизни, это настоящие путевые заметки. Я практически ничего не придумываю, лишь немного «разбавляю» истории по собственному вкусу. Роман есть в каждом проходящем мимо человеке, в каждом городе, где я останавливался. Просто его нужно заметить и чуть-чуть развить. Например, в «Диалогах со смертью» действие развивается в Милане. Главный герой путешествует в Швейцарию



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем

Портбилет - онлайн-
решение для продажи
билетов
и дополнительных услуг

В системе для вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на аэроэкспресс
Гостиницы
Полисы страхования
Трансферы

Москва,
Переводенковский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 217
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

Гибкая экосистема, подстраиваемая под Ваши потребности

50 процентов наших клиентов проводят
в системе более 6 часов в день.
Именно поэтому наш главный фокус - удобство
пользователя, возможность «настроить»
среду под собственные потребности
для эффективной работы

Удвоенная скорость обработки Ваших запросов

Теперь Портбилет - это полноценное приложение
на компьютере пользователя, которое умеет
работать с десятком запросов параллельно.
Изменение логики работы позволило удвоить
скорость обработки заказа, несмотря
на рост сложности процессов
и количества пользователей

Новый интерфейс, отражающий именно Ваш процесс

Вы решаете, что видеть на экране Вашего
компьютера. Вы можете выбрать только то,
что нужно именно Вам.
Это касается не только блоков услуг,
но и всего остального функционала

Аналитика продаж, визуализирующая результаты Вашей работы

Теперь Вы можете получать аналитику по
многим аспектам процесса продаж, таким
как: объем, предпочитаемые перевозчики
и тарифы, доходность, себестоимость и многое
другое. Виджет системы выдает необходимые
отчеты в виде графиков и диаграмм

Поддержка пользователей

Круглосуточно пользователи поддерживают
2 контакт-центра, куда можно позвонить
по бесплатному телефону

Портбилет 2.0 –

чтобы открывались новые перспективы



www.vipservice.ru



и по дороге в Цюрих размышляет о своей прежней жизни. В темном тоннеле, ведущем в более северные и холодные страны, он вдруг остро понимает, что вместе с Италией все самое светлое в его жизни осталось, увы, позади... В моих произведениях много философии и драматизма, но жизнь еще более трагична.

Что для вас наиболее ценно в путешествиях? На что ориентируетесь, выбирая тот или иной город, отель?

Прежде всего — атмосферой! Для меня это важнейшая составляющая любого путешествия. Я обожаю маленькие семейные отели, где тебя знают в лицо и ты пользуешься особыми привилегиями «любимого гостя». И не как писателя из Москвы, а как человека, который часто у них появляется. Например, когда я спускаюсь в ресторанчик при отеле, а хозяйка — божий одуванчик, оторвавшись от приготовления пиццы, выходит тебя поприветствовать. У нее фартук в муке, а пальчики в тесте. Она только от плиты и обнимает тебя бережно, ладошками, чтобы не испачкать. Это очень дорого стоит! А потом приносит тебе «особую» пиццу, не круглую, а длинную, например. И в конце трапезы, присев на краешек скамейки, угощает лимончелло и, заглядывая в глаза, интересуется, понравилось ли все. А ты сидишь сытый и довольный и любишь ее лицом, видом вокруг. Ты счастлив. У меня сложилось впечатление, что итальянки не стареют, а переходят из возраста красоты в потрясающую красоту. Да и мужчины импозантны. Мне импонирует их темперамент, нравится бесконечное общение, которое не напрягает, как порой у нас.

Какие еще города произвели на вас впечатление?

Париж! Я, пожалуй, мог бы подать заявку в Книгу рекордов Гиннесса как самый активный поедатель круассанов в его уличных

кафе. Волшебные запахи кофе и свежей выпечки ловко заглушают голос благоразумия. Для меня Париж — это город, в котором никогда не спят и не думают о диетах.

Вас называют писателем современной психологической прозы, приравнивая прочтение ваших романов к сеансам психотерапии. Почему?

Каждый человек видит в моих романах именно то, что хочет. С годами я стал все глубже «окунаться» в мистику, писать больше книг на эту тему, и мне комфортна эта новая идеология. Есть вещи, которые мы не видим, но ощущаем — коллективный разум, общую энергию, например. Миллионы людей, посмотрев фильмы-катастрофы, трагедии вселенского масштаба, переваривали их, осмысливали и... посылали свой заряд в общую энергетическую волну. Последствия которой не менее страшны, чем на экране. Иногда действительность настолько повторяет уже виденный сценарий, что становится жутко. Мысли материальны, и надо осторожнее выражать их. Признаться, некоторые свои романы я даже не дописываю именно из-за боязни того, что их разрушительные сюжеты воплотятся в жизнь.

Меня затягивает мистика чисел, событий. Число 11 для меня магическое, слишком многое с ним у меня связано. Я часто впадаю в так называемое состояние ноября, 11-го месяца года. Оба моих брака длились по 11 лет, 11 лет я прожил в Швейцарии. Мистика — это то, что находится рядом с вами, руководит вашими действиями, а вы не замечаете и понимаете это позже. Я абсолютно уверен, что так или иначе существуют не один и не два, а несколько параллельных миров, которые мы по слабости ума увидеть не можем.

Совокупный тираж ваших книг составляет более 12 миллионов экземпляров. Многие произведения переведены на европейские языки и выпущены на Западе. В Англии, Швейцарии, Германии, Франции, Италии некоторые из них стали бестселлерами. Вы входите в десятку лучших авторов страны. Насколько сложно удерживать эту позицию?

Сложно — это не то слово. По многим причинам. У моего российского читателя весьма высокий уровень требований, здесь ошибок не прощают. Стоит один раз опустить тобой же поставленную планку — и все, к тебе, как к автору, потеряют интерес. Во-вторых, в писательской среде огромная конкуренция, и с каждым годом она растет. О своей популярности я особо не задумываюсь. Хочу жить своим настоящим и писать романы, переживая с героями то, чего, возможно, никогда не переживу сам. Я просто хочу жить! Радоваться каждому моменту, каждой улыбке прохожего, каждому дню, вне зависимости от того, солнечный он или дождливый, каждому новому путешествию! И очень не хочется разменивать эту потрясающую жизнь на пустоту, мелочи и бессмыслицу. Знаете, я всегда ощущал и ощущаю себя человеком мира. Не чувствую, что принадлежу к россиянам или, скажем, итальянцам, и я не привязан намертво душой к какой-либо стране или городу. Скажу одно: работается больше там, но сюжетов больше здесь. **ТБ**

Беседовала Татьяна Белоножкина

ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА!

RODGERS + HAMMERSTEIN'S

ЗОЛУШКА

МЮЗИКЛ



ЕЖЕДНЕВНО НА СЦЕНЕ «РОССИЯ»

«СТЕЙДЖ ЭНТЕРТЕЙНМЕНТ»

АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ С КРУПНЕЙШИМИ ТУРИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ:
ОРГАНИЗУЕТ ГРУППОВЫЕ ПОСЕЩЕНИЯ ШОУ, ПРОВОДИТ ЦЕЛЕВЫЕ СПЕКТАКЛИ,
ВКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЯ АРЕНДУ ЗАЛА И ТЕМАТИЧЕСКИЕ КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ФОЙЕ ТЕАТРА.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ С ГИДАМИ, ТУРИСТИЧЕСКИМИ И MICE-АГЕНТСТВАМИ:

- ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК И КОМИССИЙ – ОТ 5 ДО 20%
- БОНУСНЫЕ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЕ БИЛЕТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАТОРОВ ГРУПП ОТ 20 ЧЕЛОВЕК
- ВОЗМОЖНОСТЬ БРОНИРОВАНИЯ ЛУЧШИХ БИЛЕТОВ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ДО МЕРОПРИЯТИЯ
 - БЕСПЛАТНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
 - ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСКУРСИЙ ЗА КУЛИСЫ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКАЗАТЬ ДЛЯ ИНОГОРОДНИХ ТУРИСТОВ ЛАНЧ-БОКСЫ ИЛИ ЛЕГКИЙ ФУРШЕТ В АНТРАКТЕ
 - ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКЕТОВ И ПРАЗДНИКОВ.

ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕАТРУ МДМ:

- Летняя открытая веранда (4 этаж) – 200 человек (фуршет, тренинги, банкеты и т.д.);
- зрительный зал на 1780 мест;
- фойе – банкет до 800 человек, фуршет до 1800 человек;
- VIP-подиум – легкий фуршет для компании до 70 человек;
- VIP-комната для особо важных гостей;
- ложа в зрительном зале на 30 персон;
- парковка до 80 мест.

ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕАТРУ РОССИЯ:

- Зрительный зал на 1753 места, с экраном для проведения конференций и презентаций;
- фойе – банкет до 900 человек;
- VIP-зона фойе – фуршет для компаний до 150 человек;
- впервые в Москве: 2 барные зоны прямо в зрительном зале;
 - 2 VIP-комнаты вместимостью до 20 человек;
- VIP-ложа с отдельным входом на 10 персон.

Подробности по телефону: +7 (495) 780-35-54. Контактное лицо Алиса Библиова



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем

Портбилет – онлайн-
решение для продажи
билетов
и дополнительных услуг

В системе для вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на аэроэкспресс
Гостиницы
Полисы страхования
Трансферы

Москва,
Переводеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 217
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

Гибкая экосистема, подстраиваемая под Ваши потребности

50 процентов наших клиентов проводят
в системе более 6 часов в день.
Именно поэтому наш главный фокус – удобство
пользователя, возможность «настроить»
среду под собственные потребности
для эффективной работы

Удвоенная скорость обработки Ваших запросов

Теперь Портбилет – это полноценное приложение
на компьютере пользователя, которое умеет
работать с десятком запросов параллельно.
Изменение логики работы позволило удвоить
скорость обработки заказа, несмотря
на рост сложности процессов
и количества пользователей

Новый интерфейс, отражающий именно Ваш процесс

Вы решаете, что видеть на экране Вашего
компьютера. Вы можете выбрать только то,
что нужно именно Вам.
Это касается не только блоков услуг,
но и всего остального функционала

Аналитика продаж, визуализирующая результаты Вашей работы

Теперь Вы можете получать аналитику по
многим аспектам процесса продаж, таким
как объем, предпочитаемые перевозчики
и тарифы, доходность, себестоимость и многое
другое. Виджет системы выдает необходимые
отчеты в виде графиков и диаграмм

Поддержка пользователей

Круглосуточно пользователей поддерживают
2 контакт-центра, куда можно позвонить
по бесплатному телефону

Портбилет 2.0 –

чтобы бизнес приносил плоды



www.vipservice.ru