

Турбизнес

Travel Trade Russia

12+



**В РОССИЮ
ИЗ РОССИИ
ПО РОССИИ**

**100 МЕГАПРОЕКТОВ
ПО ВСЕЙ РОССИИ**

**ОСТРОВ СВОБОДЫ
МАНИТ РОССИЯН**



7 000+

отелей по прямым контрактам в России и странах СНГ



2 МЛН+

обслуживаемых клиентов в год

Система бронирования отелей ACASE.RU – ЭТО:

- ◆ Многолетний опыт работы с ключевыми игроками на рынке
- ◆ Возможность бронировать апартаменты, хостелы
- ◆ Широкий выбор зарубежных отелей
- ◆ Бесплатное подключение XML / API
- ◆ Удобный и интуитивный интерфейс
- ◆ Персональный куратор, бухгалтер
- ◆ Электронный документооборот
- ◆ Постоплата заказов
- ◆ Визовая поддержка
- ◆ Поддержка 24/7
- ◆ 3D-тарифы



B2B.ACASE.RU



АКАДЕМСЕРВИС



АКАДЕМ-ОНЛАЙН

ГРУППА КОМПАНИЙ

Выпускающий редактор: Иван Калашников
Редактор Элеонора Арефьева
Корреспонденты: Михаил Шугаев
Татьяна Бутурлина
Ирина Клименко
Корректор: Марина Мартынова
Художник: Нелли Филимонова
Фотографии: «Турбизнес», Туризм.РФ,
Министерство по туризму
Кубы
Редакция журнала «Турбизнес»
Адрес редакции: Тихвинский пер., д. 11, стр. 2
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.tourbus.ru
Телеграмм-канал
«Турбизнес Новости»: https://t.me/tourbus_news

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации 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: ИД «Турбизнес»
www.idtourbus.ru

Турбизнес

МЕДИАКОЛЛИНГ - с 1997 г.

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

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

BUSINESS TRAVEL

СЕРВИС ДЛЯ КОМПАНИЙ И ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

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

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Туроператорам – льготы!
- Потолка цен для отелей не будет
- Готовимся к туристическому налогу
- «Электронная путевка» заработала
- Въезд идет в рост
- Страны-лидеры выездного туризма
- MICE Award-2024: голосование в разгаре
- Юбилейная «Золотая лихорадка»

6 ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ

- Внутренний туризм будет расти
- Сто новых проектов для всей России

10 РОССИЯ: ПРОЕКТЫ БУДУЩЕГО

- Новая чудо-Анапа

12 КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

- В Калининград с любовью
- Два миллиона гостей – не предел

14 ПЕРМСКИЙ КРАЙ

- По рекам Пермского края
- Взялись за подъемники
- Сельский туризм и новые законы
- Винными маршрутами России
- Заповедное сафари

22 ВЪЕЗДНОЙ ТУРИЗМ

- Леонид Исакович: «Въездной туризм: есть он или нет?»

24 ТУРОПЕРАТОРЫ

- Туроператоры и агенты не могут друг без друга

26 ДНЕВНИК ТУРАГЕНТА

- Такая нескудная жизнь



С.3

28 WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ОСЕНЬ-2024

30 MICE&BUSINESS TRAVEL

- Екатерина Корсунская: «Успех компании обеспечивается ее репутацией»
- Дарья Саламатова: «MICE: перемены к лучшему»

34 ГОСТИНИЦЫ

- Поток гостей растет, а прибыль – не очень

36 РЫНКИ

- Семь жемчужин Кубы
- Туристы из России ставят рекорды

39 ВИП-КЛИЕНТ

- Игорь Золотовицкий: о любви к сцене, путешествиям и вкусной еде

С.13



Туроператорам — льготы!

Правительство поддержало уменьшение фингарантий туроператорам, отправляющим туристов в дружественные страны с 50 млн до 500 тыс. рублей.

Согласно документу, в закон «Об основах туристской деятельности в РФ» вводится новая статья: «Реализация туристского продукта в дружественные страны».

Законопроект поможет продвигать российский туристический бренд за границей, сделает туры более доступными для граждан и разнообразит выбор направлений в высокий сезон.

По мнению правительства, законопроект требует доработки в части определения данных, на основе которых будет устанавливаться общая цена туристского продукта для расчета выплат в фонды персональной ответственности туроператоров.

Законопроект планируется рассмотреть в первом чтении 17 сентября.



Потолка цен не будет

Турбизнесу удалось как минимум на год отсрочить законопроект об установлении предельных цен на гостиничные услуги. Его разрабатывали ФАС России и Минэкономразвития по поручению правительства РФ от 16 апреля 2024 года.

Проведенный ФАС мониторинг ценообразования на гостиничные услуги в Санкт-Петербурге во время проведения Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) и стоимости размещения в гостиницах показал рост от 125% до 746%.

Однако эти данные основывались на стоимости услуг размещения только в 10 гостиницах премиум-сегмента, рекомендованных к бронированию оператором ПМЭФ. По мнению Минэкономразвития, эта проблема может быть устранена в случае отсутствия опубликованного оператором ПМЭФ перечня рекомендованных гостиниц.

Минэкономразвития посчитал необоснованным ограничение цен для всей гостиничной отрасли из-за кратковременного увеличения стоимости номерного фонда премиум-класса в ряде отелей.

На середину августа дальнейшая работа над законопроектом прекращена.

Готовимся к туристическому налогу

Эксперты опасаются, что вводимый налог приведет к повышению стоимости размещения в отелях и снизит их доступность для туристов



10 июля Госдума приняла в окончательном, третьем чтении закон о совершенствовании налоговой системы, поправки включают введение с 2025 года туристического налога. Как сообщает «Интерфакс», принятый закон вводит с 2025 года в Налоговый кодекс новую главу, посвященную туристическому налогу.

Объектом налогообложения признается оказание услуг по предоставлению

мест для временного проживания в средствах размещения. Плательщиками налога будут организации и физлица, оказывающие такие услуги.

Налоговые ставки устанавливаются в размерах, не превышающих в 2025 году 1%, в 2026 году — 2%, в 2027 году — 3%, в 2028 году — 4%, начиная с 2029 года — 5% от налоговой базы.

Вице-президент РСТ и генеральный дирек-

тор Cronwell Management Алексей Мусакин отмечает, что первыми негативные последствия испытают на себе курортные отели, работающие по системе «все включено» в отличие, например, от городских отелей, услуги которых ограничиваются форматом Bed & Breakfast.

Второй группой, которая окажется под ударом, станут санаторно-курортные учреждения.

«Электронная путевка» заработала

1 сентября вступила в силу норма об ответственности туроператоров по внутреннему и въездному туризму за невнесение сведений в Единую информационную систему «Электронная путевка»

Напомним, что ранее такая ответственность распространялась только на туроператоров в сфере выездного туризма, обязанных передавать сведения в систему с 15 ноября 2023 года.

Теперь за нарушение этой нормы не менее трех раз в течение трех последовательных месяцев предусмотрено исключение туроператоров из Единого федерального реестра туроператоров (ЕФРТ).

Турагентство также может быть исключено из Единого федерального реестра турагентов (ЕФРТА), если не менее трех раз в течение трех последовательных месяцев будет реализован турпродукт без направления туроператору уведомления о заключении договора о его реализации.

Изначально поставленной цели — возможности получать и анализировать «большие данные» о внутреннем туризме, система достичь пока не позволяет (ведь львиная доля бронирований во внутреннем туризме приходится на агрегаторы, которые к «Электронной путевке» подключаться не обязаны), а расходы на ее подключение многим небольшим участникам рынка кажутся несоразмерными.



Въезд идет в рост

В первом полугодии 2024 года с целью туризма в нашу страну въехали 584 тыс. иностранных гостей

Общее количество поездок иностранцев в Россию в январе — июне 2024 года составило 7,9 млн, из них с целью туризма — 584,6 тыс., следует из статистики Погранслужбы ФСБ РФ. По сравнению с первым полугодием 2023 года общее количество гостей из-за рубежа выросло на 11,4%. Число въездных туристических поездок увеличилось на 211% по сравнению с аналогичным периодом год назад.

Лидером въездного турпотока в январе — июне с большим отрывом от всех остальных стран стал Китай, откуда приехали 301,8 тыс. путешественников. Это на 834% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Второе место занимает Туркмения с 31,2 тыс. туристов (плюс 121,7% к прошлому году). Замыкает тройку лидеров Турция, откуда приехали 26,8 тыс. туристов, это на 30% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В топ-5 также вошли Германия (24,16 тыс., плюс 38%) и ОАЭ (19,26 тыс., плюс 286%).

В первую десятку также вошли Саудовская Аравия, откуда приехали 16,2 тыс. туристов. Далее следуют Иран (14 тыс., плюс 52%), Индия (10,24 тыс., рост вдвое), Казахстан (9,8 тыс., плюс 58%) и Куба (8,5 тыс., плюс 161%).

СТРАНЫ — ЛИДЕРЫ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА РОССИЯН ЛЕТОМ-2024



MICE Award-2024: ГОЛОСОВАНИЕ В РАЗГАРЕ

Продолжается второй этап 15-й Всероссийской профессиональной премии Russian Business Travel & MICE Award — открытое онлайн-голосование. Отдать свой голос за лучших игроков рынка можно на сайте премии (www.mice-award.ru) до 30 сентября.



www.mice-award.ru

Информационным партнером выступает медиахолдинг «Комсомольская правда». Партнерами премии также являются крупнейшие отраслевые ассоциации и объединения: НКБ, РСВЯ, НАИТО, АКМР, РСТ, ОСИГ, ФРОС «Регион ПР», САД, коммуникационная группа Molecula и международная выставка «Интурмаркет», проект «Винные дороги России».

Награды будут вручены в 17 основных номинациях, охватывающих различные сегменты рынка MICE и бизнес-туризма. Золотые статуэтки получают объекты конгрессно-выставочной инфраструктуры, региональные офисы по развитию территорий, конвеншн-бюро, региональные ТИЦы и ТПП, отели и рестораны, деловые центры, спортивные объекты, альтернативные площадки для мероприятий, всесезонные курорты, объекты культуры, промышленности, винодельческие хозяйства, агентства деловых событий, а также компании — организаторы конференций и инсентив-программ.

Впервые будут награждены журналисты и блогеры, которые рассказывают об уникальных возможностях регионов.

В партнерстве с проектом «Винные дороги России» будут вручены награды в номинации «Лучшая площадка для мероприятий: объекты культуры виноделия».

Активное участие и разнообразие номинаций свидетельствуют не только о динамичном росте рынка деловых мероприятий, но и о широком разнообразии концепций, для которых востребованы уникальные площадки промышленных предприятий, тематических парков, музейных комплексов, винодельческих кластеров, спортивных и культурных объектов и пр.

Традиционно Премия отражает реальные изменения, происходящие на рынке делового туризма и MICE.

В юбилейный сезон премия расширила границы и пригласила к участию компании из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Организатор RBT&MA Наталья Евневич, исполнительный директор АНО «Проектный офис индустрии организации меропри-

ятий», лауреат Премии Правительства России в области туризма за 2023 год отмечает: «MICE Award — старейшая и единственная отраслевая награда, которая никогда не носила коммерческого характера. Причины успешности проекта заложены в открытости онлайн-голосования и в двухступенчатой системе определения лучших. На финальном этапе к выбору лауреатов и победителей подключается расширенный экспертный совет, в который входят топ-100 признанных профессионалов рынка».

Генеральный директор медиахолдинга «Турбизнес» и сооснователь RBT&MA, лауреат Премии Правительства России в области туризма за 2023 год Иван Калашников так рассказывает о премии: «Когда встречаешь золотую или серебряную статуэтку награды в офисах ведущих российских MICE-компаний, в лобби лучших отелей, конгресс-центров, в конвеншн-бюро, в ТИЦах, в самых разных городах России, понимаешь, что награда стала действительно престижной и по-настоящему всероссийской!»

Торжественная церемония награждения лауреатов пройдет 6 декабря в Москве. В рамках мероприятия состоится III Всероссийский Форум «Развитие делового туризма в регионах России».

Принять участие в голосовании могут как специалисты отрасли: участники рынка делового туризма и MICE, корпоративные заказчики, так и бизнес-путешественники. Голосование проходит на сайте премии. (<https://www.mice-award.ru/ru/vote/>) и продлится до 30 сентября.

Учредители премии RBT&MA — медиахолдинг «Турбизнес» и АНО «Проектный офис MICE» при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ и АНО «Национальные приоритеты». Партнер в Республике Беларусь — Республиканский союз туристической (Беларусь). **TE**



Юбилейная «Золотая лихорадка»

«АРТ-ТУР» подвел итоги 15-й акции «Золотая лихорадка»

19 июня туроператор «АРТ-ТУР» провел ежегодное мероприятие Summer opening party ART-TOUR на крыше своего офиса для своих лучших агентов. Вечеринка прошла на собственной большой террасе компании с панорамным видом на столицу.

Гостями вечера стали более 200 человек, включая директоров лучших московских и региональных агентств, представителей отелей и авиакомпаний, офисов по туризму и туристической прессы. В этом году на мероприятие были приглашены высокопоставленные лица — послы Танзании, Кении, секретарь посольства Катара, представители профильного комитета Госдумы РФ.

Почетными гостями стали четыре генеральных менеджера отелей Jumeirah: Burj Al Arab, Madinat Jumeirah, Jumeirah Saadiyat (ОАЭ) и Jumeirah Maldives.

Атмосфера располагала к неформальному и приятному общению в компании коллег и дружного коллектива «АРТ-ТУР». Официальная часть мероприятия — это подведение итогов и награждение лучших агентов по условиям акции «Золотая лихорадка».

Топ-50 лидеров продаж испытали свою удачу в беспроигрышной лотерее и получили роскошные подарки от партне-

ров: ваучеры на проживание или авиабилеты в дополнение к дипломам и сертификатам на оплату любого рекламного тура «АРТ-ТУР».

В этом году были введены специальные номинации — «Лидер продаж по количеству отправленных туристов», «Лидер продаж по Африке», «Лидер продаж по Катару» и «Туристическая сеть, показавшая наибольший объем продаж».

Главной интригой вечера стало объявление маршрута, по которому отправятся ТОП-20 директоров агентств в эксклюзивный Директорский тур. Он состоится уже этой осенью, «золотые» лидеры продаж отправятся в приключенческое путешествие в Танзанию и Катар — с проживанием в невероятных Melia Ngorongoro Lodge, Four Seasons Safari Lodge Serengeti, Gran Melia Arusha и в потрясающем Raffles Doha — новом отеле — символе Катара.

Продолжением вечера стал концерт звезды российской эстрады — Александра Шоуа и зажигающий DJ-сет от Руслана Нигматуллина — легендарного вратаря и хорошего друга «АРТ-ТУР».

«АРТ-ТУР» поздравляет всех героев-победителей, а тем, кому чуть не хватило до «заветной двадцатки», желает удачи в следующей «Золотой лихорадке», которая стартовала 1 июня и продлится до 31 мая 2025 года. [TE](#)



Гостей вечера тепло встречали основатели «АРТ-ТУР» Дмитрий и Анаит АРУТЮНОВЫ

Внутренний туризм будет расти!

В этом уверен постоянный эксперт ТБ, генеральный директор туроператора «Дельфин» Сергей РОМАШКИН. Он дает оценку летнему сезону на рынке внутреннего туризма и строит прогнозы на ближайшее будущее.



100 млн

поездок по России по прогнозу будет совершено по итогам 2024 года. Ожидается, что рост по сравнению с 2023 годом составит 10–15%.

Сергей, как вы оцениваете итоги летнего сезона на внутреннем направлении?

Внутренний туризм продолжил рост, в среднем мы приросли на 5–6% (я говорю о туроператорах). Рост рынка в целом, видимо, выше, поскольку самостоятельные поездки растут быстрее.

Думаю, год закончится с результатом плюс 10–15% к 2023 году. Возможно, будет преодолен психологический рубеж в 100 млн поездок по России за год.

Нет сомнений, что плановая цифра в 140 млн к 2030 году будет достигнута.

Пожалуйста, охарактеризуйте ситуацию на рынке, какие тенденции и проблемы можете отметить?

Значительный рост цен на туристические услуги, отели и транспорт. Думаю, в отелях рост цен составил 13–20%, в зависимости от региона, на перелеты — 20–25%, на перевозки РЖД — 5%. Тем не менее, спрос на отели остался высоким, а основным транспортом для наших туристов в этом году стал автомобиль. Доля автоприбытий на наши курорты росла все последние годы.

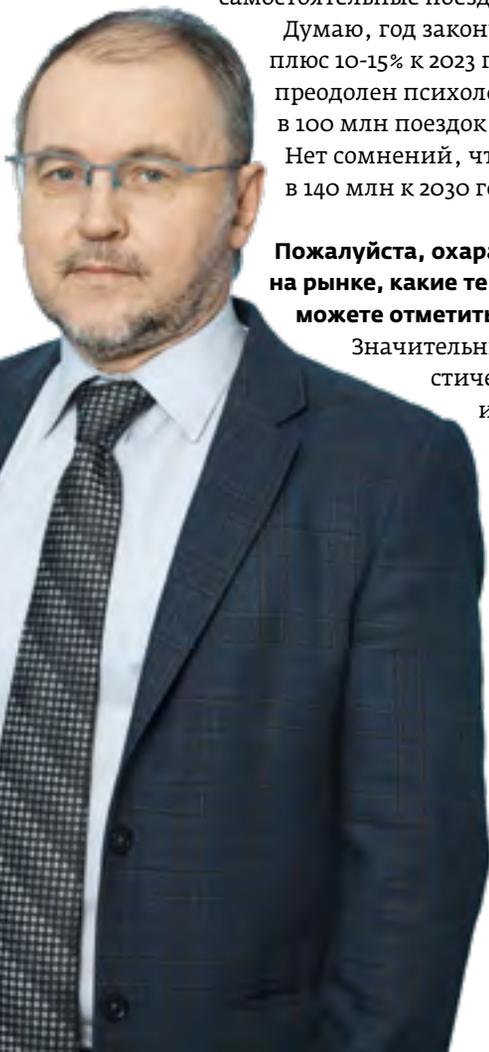
В этом году ожидаем, что около 60–65% туристов приедут на отдых «своим ходом».

Причины удорожания услуг отелей хорошо известны: инфляция, дефицит кадров, и связанный с этим рост зарплат в отельном бизнесе.

Еще одна тенденция — рост размещения туристов в частном секторе: гостевые дома, мини-отели, квартиры, апартаменты. Конечно, это реакция на высокую стоимость отелей. Туроператоры предлагают мало таких форматов, но здесь очень активны туристические агрегаторы. Безусловно, законодатели тоже заметили рост спроса в этом сегменте размещения, и регулирование их деятельности уже не за горами.

Отмечу неожиданно высокую активность туристов в начале года — январь и февраль. Годовой пик продаж пришелся у нас на первую неделю февраля, при том что пять лет назад такой пик был в середине июня. Это вызвало некоторые психологические и организационные проблемы в бизнесе туроператоров и турагентов. Мы не были готовы к такой напряженной работе зимой.

Отдельная головная боль — дефицит ж/д перевозки в южном направлении (Крым, Краснодарский край). На мой взгляд, пропускная способность железной дороги в южных направлениях достигла максимума, и дальнейший рост здесь вряд ли возможен. Может быть, двухэтажные вагоны дадут какой-то прирост перевозки. Нужна новая дорога, вероятно, скоростная, это особенно важно и для действующих южных курортов, и для новых проектов, например, «Новая Анапа».



Какие регионы и города возглавляют рейтинг бестселлеров? Кто показал наиболее существенный рост?

Каждый регион — особенный, везде разные драйверы роста и свои проблемы. В Кавминводах не хватает санаторного предложения, мало новых объектов, а в Санкт-Петербурге мы видим первые признаки «овертуризма». Самые популярные локации — Невский, Эрмитаж, Петергоф — не могут принять еще несколько миллионов туристов. Есть предел роста. Городу нужны новые туристические локации, диверсификация турпотоков.

Речные круизы могут подрасти еще на 10–20% за счет роста загрузки бортов, но надо строить новые теплоходы. За последние 5 лет на воду спущен только один «Мустай Карим».

Как отработал бизнес по Крыму и Краснодарскому краю?

Лидером в Краснодарском Крае неожиданно стала Анапа (+25%). Курорт активно строился в последние два года, здесь значительная часть отелей работает по системе «все включено». Анапа также «собрала» всех автотуристов, поскольку ехать в Сочи значительно дальше. Адлер и Имеретинка показали незначительный рост (5%), дорогой перелет стал проблемой для большинства туристов.

Крым значительно вырос, в основном бронировали ЮБК и Восточный Крым (Феодосия, Коктебель, Судак). Цены в Крыму весь год были ниже, чем в Сочи, на 7–10%, это стимулировало спрос.

Какие недавно модные направления и виды туризма продемонстрировали отрицательную динамику или замедлили рост?

Я бы говорил не о географии поездок, поскольку все регионы немного выросли, а о сегменте глэмпингов и модульных гостиниц. Здесь мы видим снижение спроса, мода прошла или проходит, туристы не понимают, почему маленький каркасный домик стоит дороже номера в 5-звездочном отеле. Это плохая новость для инвесторов, поскольку они вошли на этот рынок, предполагая очень высокий ADR. Но реальность требует существенного снижения цен. Думаю, пик интереса к такому размещению уже не вернется.

Каковы ценовые индикаторы рынка внутреннего туризма этим летом?

Средняя стоимость отдыха на море в этом году составила 50-65 тыс. рублей с перелетом

(10 дней, отель 3*, полупансион), что примерно соответствует медианной зарплате в России в 2024 г.

Если турист добирался до моря самостоятельно — 33-35 тыс. на человека. Экскурсионные туры дешевле: 28–35 тыс. на 4–5 дней в Санкт-Петербург, Золотое Кольцо.

Самое дорогое — лечение в санаториях. Средняя путевка стоила 80–85 тыс. за 12 дней с перелетом в КМВ из Москвы. Для сравнения отмечу, что стоимость зарубежного пляжного отдыха в Турции, например, в два раза дороже, 100-120 тыс. на человека за 10 дней.

Что вы ждете от осенне-зимнего сезона?

Ожидаем, что низкий сезон будет даже успешнее, чем высокий — цены на авиабилеты снижаются, ж/д билеты становятся доступнее. Те, кто не поехал отдыхать летом по экономическим причинам, смогут сделать это осенью — и существенно дешевле.

Продажи на Новый год и Рождество, также демонстрируют положительную динамику- плюс 15-20% к прошлому году. Активно продаются Великий Устюг, горнолыжные туры, КМВ. **ТЕ**

ЛИДЕРЫ ПО ДИНАМИКЕ РОСТА ТУРПОТОКА

Крым	+35%
Речные круизы	+23%
КавМинВоды	+19%
Москва	+16%
Санкт-Петербург	+14%

Источник: туроператор «Дельфин»

ТОП-10 РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ТУРПОТОКУ*



1 Краснодарский край — 19 млн**



2 Москва — 15 млн



3 Санкт-Петербург — 11 млн



4 Крым — 6,2 млн

5 Московская область — 6,0

6 Ставропольский край — 5,5

7 Татарстан — 4,9

8 Ленинградская область — 3,5

9 Алтай — 2,9

10 Калининградская область — 2,2

* — прогноз по итогам 2024 г. ** — оценочный общий объем прибытий



Сто новых проектов по всей России

О том, как помогает Туризм.РФ развивать туристическую структуру в стране, рассказывает **Сергей СУХАНОВ**, генеральный директор корпорации.

Сергей, как вы считаете, насколько реалистичны заявленные правительством планы — 140 млн поездок россиян по стране в 2030 году?

Более чем реалистичны. По итогам 2023 года турпоток в России составил около 80 млн поездок.

Это значительно выше показателей до начала пандемии. Цифры продолжают активно расти и дальше. Препятствием могут служить транспортная доступность и дефицит средств размещения. Но над решением этих задач активно работает Правительство России, Минэк, Минстрой, регионы, Туризм.РФ и другие институты развития. Туриндустрии выделяются необходимые средства, внедряются новые меры государственной поддержки. Главное — не сбиваться с ритма и использовать все доступные инструменты. Думаю, что бизнес и инвесторы видят серьезность намерений государства. Президент России поставил задачу увеличить до 5% к 2030 году вклад туриндустрии в общий ВВП страны. И это будет выполнено.

Какие, на ваш взгляд, основные тренды развития внутреннего туризма в России?

На фоне той огромной работы по строительству дорожной инфраструктуры, которая проводится Правительством России, Минстроем, «Автодором» популярность автотуризма динамично растет. Ездить по родной стране становится все более и более комфортно. Хорошие дороги, современная придорожная инфраструктура, все это привлекает все большее число автотуристов. Если раньше до Казани, например, нужно было ехать 12 и более часов, то сейчас благодаря трассе М-12 — семь-восемь.

Еще один из трендов — ренессанс оздоровительного и культурно-познавательного туризма. Обратите внимание, насколько стали востребованы туры на Кавказ и Юг России. Туристам все больше интересны Дагестан, Чечня, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Минеральные Воды, не говоря уже про традиционные направления — Сочи и курорты Краснодарского края. Люди начинают открывать для себя все новые и новые уголки нашей страны. Мы наблюдаем всплеск интереса к малым городам. Выкса, Тобольск, Коломна, Свияжск — на самом деле, мест на карте России тысячи.

Какие регионы России вы считаете наиболее перспективными для развития туризма и почему?

Огромный потенциал у Сибири и Дальнего Востока. Даже географически — это по площади больше половины страны. Мне приходится довольно много ездить по России, и я вижу, насколько активно работают региональные власти над развитием туристического потенциала своих регионов. В каждом регионе страны есть что-то необычное, привлекательное для туристов. Например, термальные источники в Тюменской области или производство меда в Башкирии по старинным традициям. Региональные власти понимают важность туристического продвижения, вкладывают много сил в маркетинг и брендинг территорий, развивают инфраструктуру и сервис. Это настолько интересная и обширная тема, что все аспекты охватить в одном коротком ответе просто невозможно.

Сколько и какие из ваших проектов находятся сейчас в стадии активной реализации?

Сегодня в инвестиционном портфеле Туризм.РФ более 100 проектов, общим объемом около 500 млрд руб. 28 проектов в активной фазе реализации. По ряду объектов идут строительно-монтажные работы, на остальных — подготовка к началу стройки. В соответствии с утвержденной стратегией корпорации к 2030 году при нашей поддержке необходимо построить 43 тысячи комфортабельных гостиничных номеров различных категорий.

Если говорить о масштабных государственных инициативах, то нельзя не отметить федеральный проект по созданию круглогодичных морских курортов «Пять морей и озеро Байкал». Пожалуй, со времен Советского Союза еще не было столь грандиозного по своему замыслу проекта развития национальной санаторно-курортной базы. География — вся страна. Создаваемая инфраструктура позволит обеспечить номерным фондом дополнительный ежегодный турпоток более чем 10 млн человек.

Туризм.РФ участвует в рамках названного проекта в создании круглогодичных морских курортов «Новая Анапа» на территории Краснодарского края, «Белая Дюна» в Калининградской области, «Санкт-Петербург марина» на Бал-

тике, а также «Байкальская слобода» в Иркутской области. Все это, помимо десятков тысяч современных гостиничных номеров, позволит обеспечить более 35 тысяч новых рабочих мест. Но, главное, подобные проекты способны изменить качество жизни людей — и тех, кто отправляется на отдых, и тех, кто живет и будет работать на территории курортов.

Какие проекты стартуют в этом году?

В 2023 году число проектов корпорации увеличилось на 35%. Темп не снижаем. По итогам первого полугодия 2024 года у нас уже 117 проектов, от Калининграда до Камчатки. Важный прединвестиционный этап позади. Сейчас наступило время большой стройки. Вместе с инвесторами мы строим наши объекты в Пермском крае, Владимирской, Воронежской, Тверской областях, в Бурятии и других регионах страны. К концу года у нас планируется 17 активных строительных площадок.

В ноябре прошлого года совместно с нашими партнерами Cosmos Hotel Group мы запустили первый в портфеле реализованных при поддержке Туризм.РФ проектов — отель «Космос» в Омске. За полгода работы он уже принял более 20 000 туристов. Это существенный вклад в достижение целей нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства». В мае этого года мы заложили «капсулу времени» в основание аналогичного отеля в Тобольске в Тюменской области. Там стартуют строительно-монтажные работы. Через два года откроется современная гостиница на 120 номеров. Впереди и другие проекты с Cosmos в Якутске, Пскове и Магадане.

Также в этом году с «Васта Дискавери» начнем реализацию мастер-плана по проекту «Три Вулкана» на Камчатке.

Расскажите об участии корпорации в развитии отечественных гостиничных сетей.

Мы работаем с ведущими российскими гостиничными операторами. Азимут, Cosmos Hotel Group, у нас сложившиеся отношения с «Васта-Дискавери», Мантера Групп и другими крупными игроками. Это авторитетные профессионалы с прочной репутацией, сложившейся системой управления качеством сервиса и подготовки кадров. Они прочно связывают развитие своего бизнеса с Россией и готовы инвестировать в создание туристической инфраструктуры миллиарды рублей.

На фоне ухода западных игроков отрасль нуждается во внедрении лучших практик в масштабах страны. При строительстве туристических объектов нужно оперативно решать вопросы кадрового обеспечения. И каждый из упомянутых выше партнеров Туризм.РФ имеет собственную успешную экспертизу.

Какие цели и задачи ставит перед собой корпорация Туризм.РФ на ближайшие три-пять лет?

В ближайшие годы нам необходимо обеспечить своевременную реализацию заявленных инвестпроектов, выход их на проектные рельсы для того, чтобы реинвестировать полученные доходы в новые инициативы. **TE**

Полный текст интервью с Сергеем Сухановым читайте на портале «Турбизнес» — www.tourbus.ru

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ



Новая Анапа КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

Проект подразумевает создание в 36 км от города-курорта Анапы всероссийского пляжного семейного курорта с современной туристической инфраструктурой: отели и санаторные комплексы категории 3, 4 и 5 звезд, морская гостевая марина, центр ветровых видов спорта, аквадермальный комплекс, торгово-выставочные галереи, концертный зал, конгресс-центр, оранжерея с тропическими растениями, а также многоуровневая набережная.

Общий номерной фонд: 15 тыс. ед.
Общий объем инвестиций: 366 млрд руб.
Ожидаемый ежегодный турпоток: 2,8 млн гостей.



Курорт «Парк «Три вулкана» КАМЧАТСКИЙ КРАЙ

Центр «Парка «Три вулкана» — курорт «Сопка Горячая» расположится в 80 км от Петропавловска-Камчатского. На территории горной туристской деревни будут расположены комплексы из малоэтажных геотермальных отелей с общим номерным фондом в 2100 номеров, 30 км горнолыжных трасс, 3 канатные дороги. Между сопками и вулканами будет создана сеть из туристических лагерей и глэмпингов, соединенных оборудованными пешими маршрутами протяженностью 38 км.

В бухте Вилучинская появится новый пассажирский морской терминал, который будет принимать круизные лайнеры и прогулочные суда. Общий объем инвестиций: 66 млрд руб.



Курорт Завидово ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Курорт Завидово на Волге становится крупным туристическим кластером в Тверской области. Он включает отели разных категорий, пляжи, аквацентр, речной порт, горнолыжный центр. Сейчас ведется строительство транспортно-пересадочного узла, который объединит водный, железнодорожный и автомобильный транспорт. Запланировано строительство новой ж/д ветки. В результате туристы смогут быстро добираться до курорта и совершать из порта «Завидово» круизы по Волге.

Проект планируется реализовать в 2025 году. Общий номерной фонд: 4,5 тыс. ед.
Общий объем инвестиций: 29,5 млрд руб.
Ожидаемый ежегодный турпоток: 1 млн гостей.

НОВАЯ ЧУДО-АНАПА

«Новая Анапа» – будущий крупный пляжный курорт в Краснодарском крае. Он реализуется при поддержке государства в рамках национальной программы по созданию круглогодичных современных морских курортов в России.

Целый город появится в 36 км от Анапы, в нем будут отели и санатории, марина для яхт, центр ветровых видов спорта, концертный зал, аквадермальный комплекс, конгресс-центр, оранжерея и другие объекты.



«Новая Анапа» – будущий Всероссийский пляжный семейный курорт Кубани. Инициатива реализуется при поддержке Туризм.РФ, в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» и входит в федеральный проект по созданию в России сети круглогодичных морских курортов «Пять морей и озеро Байкал».



Курорт «Новая Анапа» расположится на берегу Черного моря, рядом со станцией Благовещенская. Территория будущего курорта уникальна по своим природным и географическим характеристикам. Благодаря теплоте моря, большому количеству солнечных дней в году (280 дней) и песчаному берегу протяженностью 17 км она обещает стать настоящей жемчужиной Юга России.





Курорт «Новая Анапа» проектируется с учетом строительства всей необходимой туристической и обеспечивающей инженерной инфраструктуры. В рамках проекта будут созданы современные объекты инженерно-технического и транспортного обеспечения.



«Новая Анапа» обещает стать центром спортивного, делового и событийного туризма. На ее территории планируется создать центр парусного спорта, гостевую марину на 300 стояночных мест для круизных и маломерных судов, конгресс-центр, концертно-фестивальную зону, школы и мастерские для дополнительного образования, торговую галерею, эноцентр и коммерческие площади. Более половины курортной территории отводится под парковую зону и места для пеших прогулок.

Проектом предусмотрено строительство не менее **15 000 гостиничных номеров** и создание порядка **18 000 дополнительных рабочих мест.**

Курорт рассчитан на прием **1,3 млн гостей** в год.

Предполагаемый объем инвестиций на уровне **400 млрд рублей.**

Финансирование курорта предлагается за счет:

- федерального бюджета – **15%**
- частных инвестиций – **85%.**

Проект планируется завершить к 2030 году.





Два миллиона гостей — не предел

Министр по культуре и туризму Калининградской области **Андрей ЕРМАК** рассказал в интервью ТБ об итогах летнего сезона и поделился планами по развитию туризма в регионе.

Андрей Викторович, каковы предварительные итоги летнего сезона в Калининградской области? Довольны ли вы результатами?

По нашим оценкам, число туристических поездов в регион за 8 месяцев этого года составит 1 млн 525 тысяч, что на 10% больше, чем за январь — август 2023 года. За три летних месяца регион посетили 810 тысяч гостей, на 9% больше, чем в прошлом году (745 тысяч человек).

В чем особенности высокого сезона в этом году?

Существенно увеличилась глубина бронирования. В отличие от 2022 и 2023 годов, когда глубина бронирования не превышала недели-полтора и большая часть броней была сделана спонтанно — буквально за три-пять дней, в этом году туристы начали бронировать гостиницы на летние месяцы в марте-апреле.

Есть ли возможности для дальнейшего роста туризма в область?

Главными ограничениями в части увеличения туристического потока в регион остаются пропускная способность основных точек входа: аэропорта Храброво и железнодорожного сообщения. За январь — июль 2024 года пассажиропоток на внутренних воздушных линиях составил 2 млн 621 тысячу человек, что больше на 14,3%, чем в аналогичном периоде прошлого года. Всего в 2023 году на внутренних воздушных линиях пассажиропоток достиг 4,3 млн человек.

В этом году с учетом роста турпотока АО «ФПК» увеличила периодичность курсирования поездов. В итоге за семь месяцев поездами дальнего следования перевезено почти 240 тысяч человек. Это на 47,3% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако увеличению пассажиропотока на поездах дальнего следования мешает установленная Литвой максимальная квота мест в одном российском поезде — 300 человек.

Какие крупные инвестиционные туристические проекты реализуются в регионе?

В рамках грандиозного федерального проекта «5 морей и озеро Байкал» правительством Калининградской области прорабатывается создание круглогодичного морского

курорта «Белая Дюна». Проработка проекта ведется совместно с корпорацией Туризм.РФ. Проектом предусмотрено строительство многофункциональных санаторно-курортных комплексов, променада, марины и аквапарка. Планируемый номерной фонд гостиниц категории 3, 4 и 5* оценивается в 10 480 единиц. Ожидаем, что в результате реализации такого масштабного проекта туристский поток в регион увеличится на 1,1 млн человек ежегодно.

Корпорация Туризм.РФ с участием компании «Водный мир» планирует построить круглогодичный гостиничный и акватермальный комплекс со спа-зоной площадью более 5 200 квадратных метров. Общий объем инвестиций оценивается в сумму порядка 5 млрд рублей.

Также в планах — проект по созданию туристско-рекреационного кластера в районе поселка Сокольники Зеленоградского района на берегу Балтийского моря. Комплекс должен будет стать одним из самых больших крытых аквапарков в России площадью 88 тысяч квадратных метров с ежегодной пропускной способностью 821 250 человек. Проектом также предусмотрено возведение хиллинг-отелей, инвест-отелей, санаторно-курортного комплекса. Объем инвестиций по проекту оценивается в сумму 77 млрд рублей.

На поддержку проектов восстановления памятников истории и культуры перечислено 2 млрд рублей.

Восстанавливаются замки Рагнит и Тапиау. Несмотря на то, что работы в Тапиау не завершены, в нем уже размещена уникальная экспозиция холодного оружия, включающая оружие скифов, сарматов, Римской империи — от античности до средневековья. Планируется приспособить под гостиницы Форт №3, здание окружной больницы в Черняховске: ввод объекта в эксплуатацию запланирован на 2024 год, как и здания Рейхсбанка в Советске. Сразу два объекта вовлекаются в туристический оборот в поселке Железнодорожном — замковая мельница на пруду, а также здание районного управления Гердауэна — Крайсхауса.

Кроме того, поддержан объект культурного наследия федерального значения Замок Бишопа в Гурьевске. В эту же программу вошел проект по сохранению бастиона Грольман в Калининграде и замка Прейсиш-Эйлау в Багратионовске. Там планируется создать многофункциональный центр **ТБ**

В Калининград с любовью



Михаил ДРУТМАН, генеральный директор компании «Балтма Турс», рассказывает о достоинствах самой западной, самой европейской области России.

Куршская коса — один из главных магнитов для туристов в Калининградской области

Я пропагандирую родной Калининград более чем 30 лет («Балтма Турс» на рынке с 1991 года) на всех туристических форумах мира, и не устаю говорить об уникальной, более чем восьмивековой истории Кёнигсберга-Калининграда, о близости к европейской культуре, о красотах нашего Балтийского взморья. Многие уже повидали все прелести сами и стремятся приехать к нам вновь и вновь! По статистике, в прошлом 2023 году область достигла рекорда: к нам приехали более 2 млн туристов, и, видимо, это не предел.

Могу с уверенностью сказать, что Калининградская область за последние годы преобразилась и расцвела. Большую роль в этом, без сомнения, сыграл 2018 год — год Чемпионата мира по футболу в России, когда мы принимали четыре матча и получили серьезный количественный и качественный рост отельной базы. Новые гостиницы 4–5* позволили принимать масштабные мероприятия любого уровня.

Но проблема нехватки отелей остается, особенно в выходные, праздники и в высокий сезон, который длится с апреля по октябрь. Впрочем, ярко выраженного пикового сезона уже, по сути, нет. Мы видим, что туристы приезжают круглый год, наблюдаем большое число корпоративных групп.

Лично меня огорчает, что несмотря на этот ажиотаж и повышенный спрос за последние четыре года в регионе открылось только три небольших отеля (24, 52 и 74 номера) и то на побережье. В городе же ничего нового пока нет, хотя планы мы видим!

При том, что поддержка региональных властей отрасли ощутима и туризм в Калининградской области объявлен приоритетным направлением в экономическом развитии, поэтому ждем новых гостиничных проектов.

Область похорошела, появилось множество новых интересных локаций, музеев, восстанавливается прежний архитек-

турный облик не только Калининграда, но и малых городов на востоке области.

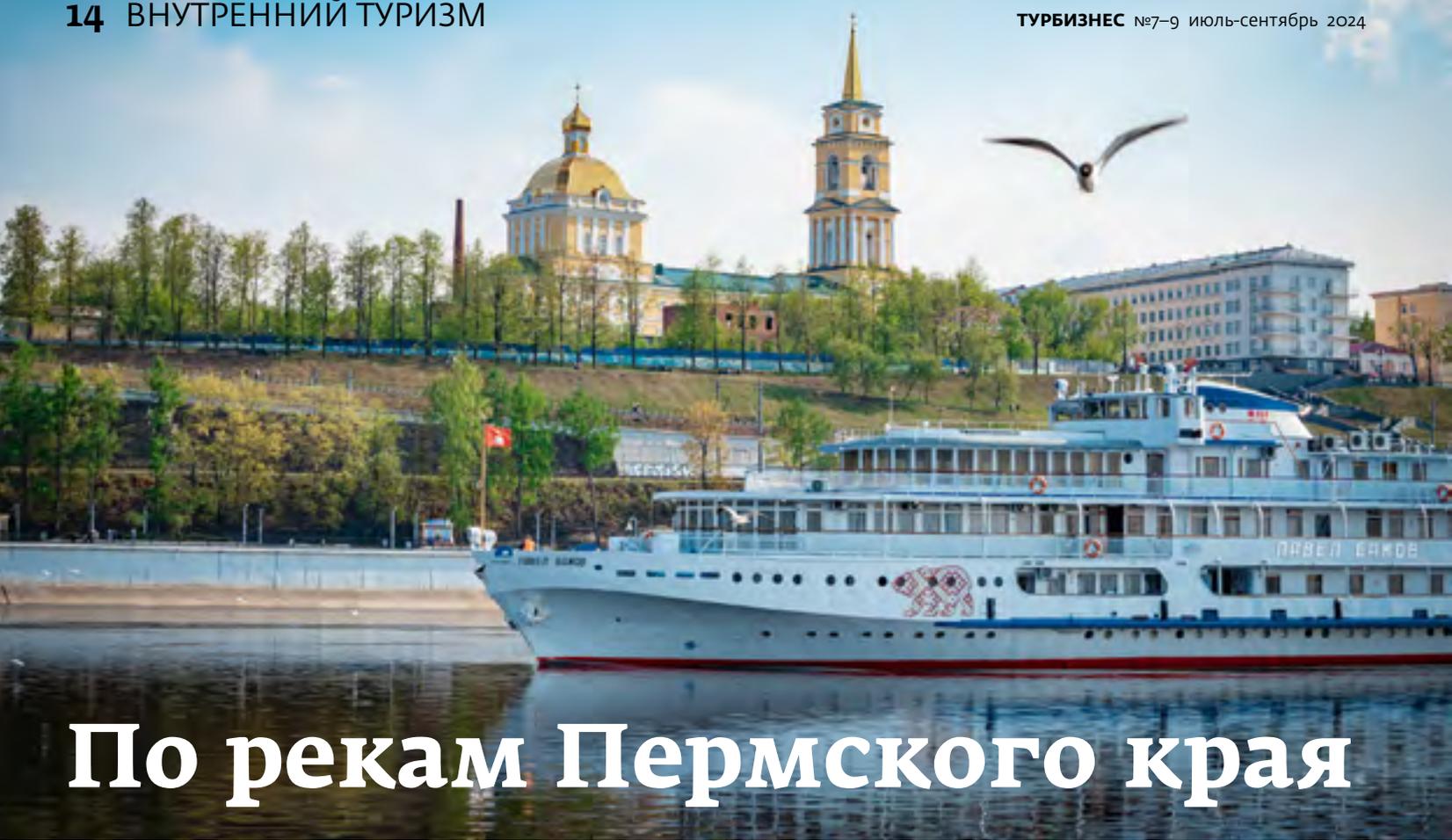
У нас появилось множество новых инсентив-программ. Это и гастрономические путешествия, связанные с историческим прошлым, с мастер-классами в необычных ресторанах. Это и сказочные путешествия, например, рождественская «Гофманиана».

Большой популярностью пользуется вип-экотур «Балтийское сафари». Это 5–8 дней настоящих приключений и драйва, тур с охватом всей территории Калининградской области, где есть своя Камышовая Венеция, свои польдерные земли, как в Голландии, и своя Роминтерская пуша. Все это в двух шагах от Советска (бывший Тильзит, родина одноименного сыра) и города, где был заключен Тильзитский мир между императором Александром I и Наполеоном. И это только пара примеров.

Если говорить о тенденциях, то туристы все активнее осваивают восток области с такими городами, как Железнодорожный (бывший Гердауен), которому возвращается его прежний облик с очаровательными особняками прошлого и черепичными крышами.

Интересны для туристов Черняховск (Инстербург), Гусев (Гумбинен), Советск, Неман (Рагнит) с развалинами старого замка и отличной сыроварней.

Все это больше и больше привлекает внимание туристов и чаще используется в наших инсентив-программах с различного рода интерактивами. Наша компания, например, предлагает программы, которые позволяют не только погрузиться в средневековую историю Кёнигсберга, но и познакомиться с бесчисленными природными сокровищами области: крупнейшее месторождение янтаря, море, заливы, Куршская коса, Виштенское озеро, верховые болота, каналы польдерных земель и многое другое, чем славится самая западная, самая маленькая и очень интересная область России. **ТЕ**



По рекам Пермского края

Многие столетия реки были основным способом передвижения. В Прикамье, богатом водными ресурсами, это было особенно заметно: Кама и ее притоки служили главными транспортными артериями, а судостроительная промышленность исторически играла ключевую роль в экономике региона.

С развитием наземного и воздушного транспорта речная навигация, казалось, отошла на второй план, уступив свое доминирующее положение. Тем не менее судоходство по-прежнему может играть важную роль.

Пермский край активно работает над созданием благоприятной среды для возрождения речного судоходства. Устойчивое развитие этой отрасли возможно лишь при условии сотрудничества государства и бизнеса.

ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ

Одним из ключевых факторов, определивших экономическое развитие Перми, стало ее удачное географическое положение. В XVIII веке Василий Татищев выбрал небольшой починок Брюхановский для основания здесь медеплавильного завода. Он учел не только удобство места для строительства, но и прекрасное расположение: берег большой, полноводной реки Камы — одной из главных водных артерий России. В дальнейшем Пермь стала губернским центром, а речное



судоходство — одной из первых крупных отраслей региона. В 1846 году начало работу «Пермское пароходное общество», которое запустило первое регулярное пароходное сообщение по Каме. С 1846 по 1917 год на Каме действовало около 36 пароходных компаний, и на реке курсировало полтысячи пароходов.

Несмотря на упадок после Гражданской войны, восстановление речного флота началось уже в конце 20-х годов. В 1931 году в Перми был основан судостроительный завод «Кама». Первым судном, спущенным на воду, стал пароход «Пермский первенец». В 1940 году в областном центре был построен речной вокзал, который стал одним из важнейших транспортных узлов в Советском Союзе. С 60-х годов на Каме начали курсировать более удобные и экономичные теплоходы и дизельные электроходы. В середине 70-х годов появились суда на подводных крыльях — «ракеты» и «метеоры».

Однако кризис 1990-х годов серьезно ударил по отрасли. Производство судов практически прекратилось, а пассажиропоток сократился до минимальных значений.

ХОРОШИЕ ПЕРЕМЕНЫ

Оптимизм в развитии речного транспорта появился в последнее десятилетие. Спрос на пассажирские перевозки всегда был высоким и продолжает расти, что подтверждает популярность круизных путешествий. Специалисты фиксируют ежегодный рост пассажиропотока на 40% и увеличение числа туристических круизов по Каме. В 2023 году в навигационный сезон 195 раз швартовались суда в порту Перми. До рекорда доросло число путешественников по рекам Прикамья — это около 50 тыс. туристов.

Пермская судостроительная верфь работает над возобновлением серийного производства высокотехнологичных судов, включая новое круизное судно с электродвигателем «Байкал». Завод активно участвует в социальных проектах и развитии промышленного туризма в регионе. Продукция Пермской судостроительной верфи даже «засветилась» в Книге рекордов России: ведь именно здесь появилась новая причальная инфраструктура — инновационные останки Ecostation, благодаря которым получил развитие первый в мире круглогодичный регулярный речной транспорт на электрическом ходу. В 2023 году на Пермской судостроительной верфи было построено и отгружено 15 останков, а за последние два года — 19.

Но на этом инновации не заканчиваются. В 2024 году по Каме начало курсировать электросудно «Экоходъ 2» — настоящее чудо инженерной мысли, предлагающее комфортные условия для речных прогулок с экскурсиями и музыкальными программами.

Речная система Пермского края создает благоприятные условия для судоходства: активно развивается причальная инфраструктура. Целевые субсидии на обустройство причальной инфраструктуры в 2025-2027 годах будут направлены сразу в несколько городов региона, обладающих высоким туристским потенциалом. Во многом благодаря речным круизам планируется увеличить турпоток в Пермский край на 35 тыс. человек к 2027 году.

ПРИГЛАШАЕМ НА КРУИЗНЫЙ ФОРУМ

Пермь стала основной площадкой для проведения Всероссийского круизного форума — ведущей конференции, объединяющей федеральные и региональные инициативы. Проведение таких мероприятий подчеркивает статус краевой столицы и региона как важного центра развития индустрии.

Форум проводится раз в два года, и первый состоялся в Перми в 2022 году. На пленарных дискуссиях эксперты, представители бизнеса и власти обсуждали возможности для взаимовыгодного сотрудничества. Были представлены региональные проекты по развитию речной инфраструктуры, такие как «Живая Кама», направленный на оздоровление главной реки Пермского края и повышение качества жизни в городах Прикамья. Проект получил поддержку на федеральном уровне.

На форуме в прошлом году было подписано четырехстороннее пятилетнее соглашение о сотрудничестве между регионом и компаниями «Водоходъ», «Эмпериум» и «Перм-



ская судостроительная верфь». Партнеры будут работать над созданием экологически чистого водного транспорта и его инфраструктуры, улучшением обслуживания и производства судов на пермских предприятиях.

В 2024 году форум вновь пройдет в Перми со 2 по 4 октября. В программе обсуждений темы: «Модернизация круизного флота и современное судостроение», «Инфраструктура речного туризма и комплексное развитие прибрежных территорий», «Роль малых рек и городов», «Синергия идей и практик регионов».

II Всероссийский круизный форум соберет на одной площадке представителей федеральных и региональных органов власти, руководителей круизных операторов, туристических агентств, судостроительных компаний, образовательных организаций, поставщиков услуг и СМИ. Организаторами мероприятия выступают Министерство по туризму Пермского края и Оргкомитет всероссийских деловых мероприятий «Реки. Круизы. Маршруты».

На официальном туристическом портале Пермского края Visitperm.ru можно найти всю информацию о форуме. [ТБ](#)

Взялись за подъемники

В условиях санкций российские курорты столкнулись с проблемами оснащения и техобслуживания канатных дорог. Отечественные производители пришли на помощь. Генеральный директор и управляющий партнер компании РУСЛЕТ **Дмитрий СИДОРОВИЧ** рассказал об этом корреспонденту ТБ.

Дмитрий, представьте, пожалуйста, вашу компанию.
 РУСЛЕТ — первый отечественный производитель современных высокоскоростных канатных дорог. В советское время в нашей стране была очень сильная отечественная школа проектирования и конструирования канатных дорог. На многих курортах нашей страны и по сей день стоят (и исправно работают!) советские подъемники. К сожалению, после распада СССР опыт и знания таких корифеев отрасли, как А.И. Дукельский и Г.Н. Бовский были фактически утрачены. Да и прогресс не стоит на месте. Нам удалось соединить всё лучшее из советской инженерной школы с опытом ведущих мировых производителей канатных дорог. Ведь миссия нашей компании заключается в возрождении индустрии канатных дорог в России.

Какие типы подъемников для горнолыжной индустрии вы выпускаете?

На данный момент мы первый и единственный отечественный производитель канатных дорог с отцепляемым зажимом. Именно такой зажим позволяет канатной дороге притормаживать на станциях и двигаться со скоростью до 6 м/с между станциями. Это, во-первых, обеспечивает безопасную посадку и высадку пассажиров (включая пассажиров с детьми и маломобильные группы населения), а, во-вторых, позволяет значительно увеличить пропускную способность, обеспечивая комфортную перевозку нескольких тысяч человек в час. Ведь приезжая на курорт, туристы хотят проводить время на склоне, а не в очереди на посадку.

Помимо канатных дорог, мы также занимаемся выпуском запасных частей как для подъемников собственного производства, так и для дорог европейских производителей, ушедших с российского рынка. Таким образом, мы помогаем курортам обеспечить безопасную работу подъемников. Ведь каждый день простоя дороги бьет не только по карману курорта, но и по его репутации. А конкуренция между регионами увеличивается из сезона в сезон.

Занимается ли РУСЛЕТ вопросами разработки программного обеспечения для канатных дорог?

Разработкой ПО для канатных дорог занимается наше подразделение «РУСЛЕТ-Автоматизация». Без «мозгов» любой подъемник превращается в грудку металла. Движение несущего каната, скорость, открывание и закрывание дверей, срабатывание аварийных систем на случай внештатной ситуации — всё это контролируется автоматической системой управления.

На каких курортах уже работает оборудование РУСЛЕТ?

Прокатиться на наших канатных дорогах вы можете на Воробьевых горах и на горнолыжном курорте «Большой Вудъявр» в Кировске. В новом сезоне мы приглашаем туристов опробовать две наши дороги на всесезонном курорте «Ведучи» в Чечне. Также в данный момент мы работаем над проектами на курорте Роза Хутор в Краснодарском крае и Мамисон в Северной Осетии. **ТБ**

Полную версию интервью читайте на портале www.tourbus.ru



ФОТО: КОМПАНИЯ РУСЛЕТ

Горнолыжные подъемники российского производства уже работают на Воробьевых горах в Москве и на «Большом Вудъявре» в Кировске. В предстоящем сезоне канатки появятся на курорте «Ведучи» в Чечне. А затем — на Розе Хутор и новом курорте Мамисон в Северной Осетии.

Сельский туризм и новые законы

4 июля 2024 года Госдума приняла в первом чтении законопроект, который расширяет понятие «сельский туризм». Теперь туризм на сельских территориях России смогут развивать не только фермеры.

Как отмечает вице-президент РСТ и глава юридической компании «Персона Грата» Георгий Мохов, законопроект рассматривается в ряду прочих норм, направленных на регулирование туризма на сельскохозяйственных территориях.

Так, в июле Госдума приняла закон, предоставляющий фермерам право временно размещать туристов в жилых домах фермеров, расположенных на землях сельскохозяйственного назначения. Поправки внесены в законы «О развитии сельского хозяйства» и «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».

Документ предоставляет фермерским хозяйствам, относящимся к сельхозтоваропроизводителям, право осуществлять деятельность в сфере сельского туризма и временно размещать туристов в жилых домах, расположенных на земельных участках, входящих в состав земель сельхозназначения. Прежде такое право у фермерских хозяйств отсутствовало.

Теперь фермеры смогут развивать туризм в дополнение к основной деятельности.

Напомним о другом важном для сельского туризма документе — приказе Министерства экономического развития от 11 ноября 2022 года № 617 «Об утверждении требований к средствам размещения, используемым для осуществления

деятельности по оказанию услуг в сфере сельского туризма в сельской местности».

Приказом утверждены общие параметры оснащенности, в частности требования к освещению, отоплению, водоснабжению средств размещения в сельской местности, а также к порядку информирования туристов.

В свою очередь законопроект, который приняли в июне в первом чтении, призван расширить цели сельского туризма, дополняя их посещением объектов наследия и ознакомлением с традициями народов РФ, но и круг субъектов, которые могут заниматься сельским туризмом.

Законопроект изменяет термин «сельский туризм» — из определения исключается указание на сельхозпроизводителей как субъектов такой деятельности. То есть в сельский туризм могут быть вовлечены уже не только аграрии, но и те, кто не занимается непосредственно сельским хозяйством.

«И здесь возникает противоречие. Первоначальный смысл закона был в том, чтобы дать фермерам возможность зарабатывать на туризме, но основное их занятие — сельское хозяйство. В случае поправки такую возможность получают не только фермеры, но и иные субъекты, не имеющие отношения к сельскому хозяйству, что в некоторой степени изменяет логику закона», — отметил Георгий Мохов. **ТБ**



ЕЛЕНА ПОРМАН,

ЧЛЕН ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА КОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ПО ТУРИЗМУ И РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, КООРДИНАТОР ПРОЕКТА «ВИННЫЕ ДОРОГИ РОССИИ»

Закон от 22 июня 2024 года определяет несколько важных направлений для развития туризма на сельских территориях.

Во-первых, в виды деятельности фермерского хозяйства включено

оказание услуг в сфере сельского туризма. Фермер может оказывать услуги по временному размещению туристов в жилом доме, входящем в состав имущества фермерского хозяйства.

Для оказания таких услуг фермер должен получить соответствующий ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности), в данном случае — по предоставлению мест для временного проживания, то есть стать полноценным участником туристической индустрии.

Во-вторых, законом устанавливаются виды объектов, размеща-

емых на земле фермера и предназначенных для реализации его собственной продукции. Чем больше оборот фермерской продукции (согласно закону о развитии сельского хозяйства, он должен составлять не менее 70% от общего дохода хозяйства), тем больше ресурсов появляется у фермера для развития туризма. И в-третьих, закон определяет понятие устойчивого развития сельских территорий и роль туризма в этом процессе. Подробно социально-экономические функции сельского туризма как одного из основных направлений диверсификации сель-

ской экономики были ранее изложены в «Стратегии устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года», принятой распоряжением Правительства РФ в 2015 году.

В стратегии отмечалось, что в силу сезонности аграрного труда и невозможности обеспечить круглогодичную занятость сельского населения, туризм станет важным источником занятости и доходов аграриев.

Учитывая, что треть населения нашей страны живет в сельской местности, сложно переоценить роль туризма в развитии сельских территорий.

ВИННЫМИ МАРШРУТАМИ РОССИИ

В прошлом номере «Турбизнес» уже начал рассказывать о лучших местах для энотуризма в России. На этот раз – продолжение рассказа о винодельнях, куда уже проложены туристические тропы



ВИНОДЕЛЬНЯ «ГАЙ КОДЗОР»

село Гай-Кодзор, Анапа, Краснодарский край

Небольшое частное хозяйство «Виноградники Гай-Кодзора» находится в 5 км от Черного моря, рядом с городом-курортом Анапа, у одноименного села Гай-Кодзор. Виноградники расположены в начале Большого Кавказского хребта на высоте 270-320 метров над уровнем моря. Растут 16 сортов винограда, в основном из долины Роны. Саженцы были куплены в одном из лучших питомников во Франции. Здесь построена современная винодельня, есть фирменная винотека. Летом 2023 на территории открылся Duga-bar для дегустаций и знакомства с миром вина. Попасть на экскурсию можно только по предварительной записи. Плановые экскурсии рассчитаны на индивидуальных гостей, которые могут самостоятельно забронировать свое посещение в календаре на сайте. Для небольших групп предусмотрен корпоративный формат. Одна из плановых экскурсий называется TERROIR «4 ВИНА - 4 СТИЛЯ» и включает знакомство с основами виноградарства и виноделия и дегустацию четырех вин Гай-Кодзора, которые лучше всего отображают стили виноделия в этом месте.

 www.gai-kodzor.ru



«CHATEAU PINOT»

село Федотовка, Новороссийск, Краснодарский край

Chateau Pinot – это винодельня с 140 га собственных виноградников и большой агротуристический комплекс. Каждый год его посещают около 50 тысяч гостей. Комплекс располагается в 4 км от Новороссийска в живописной местности на высоте 270 метров над уровнем моря.

Символом хозяйства является виноградная улитка: на территории комплекса расположено несколько улиточных ферм, которые можно посетить в ходе экскурсии, а затем попробовать знаменитое эскарго в одном из дегустационных залов.

На винодельне гостей ждут отель с открытым бассейном, «Аллея Мастеров» с семью мастерскими, «Ретропарк», картинная галерея, два бистро, ресторан, кафе, банкетный зал, детская площадка, зона для пикника, винные бутики.

Парк ретроавтомобилей – это частная коллекция отечественных автомобилей 1940-1990-х годов, предметов советского прошлого, редких старинных фотографий Новороссийска.

Открытые видовые площадки и просторный банкетный зал вместимостью до 200 человек – отличное место для выездной церемонии бракосочетания или крупного корпоративного праздника.

 www.chateau-pinot.ru



ВИНОДЕЛЬНЯ «МЫСХАКО»

Новороссийск, с. Мысхако

Винодельня «Мысхако» гордится своей вековой историей. Первое упоминание о закладке виноградников в Мысхако, расположенном на берегу Черного моря близ Новороссийска, относится к 1869 году. Винодельню «Мысхако» основал доктор М.Ф. Пенчул, а вино каберне от Мысхако считалось одним из лучших красных вин Российской империи еще на рубеже XIX и XX веков. Сохранив в годы СССР винодельческие традиции и исторические объекты на своей территории, предприятие в 2017 году вступило в новый этап своего развития. Экскурсии проводятся ежедневно со вторника по субботу по предварительной записи. После исторического экскурса на виноградниках под открытым небом гости проходят по всем действующим цехам и наблюдают, как живет винодельня. Посещают исторические подвалы и дегустационный зал 1974 года, узнают о тонкостях создания тихих и игристых вин. Посещение завершается дегустацией восьми видов игристых и тихих вин. В хозяйстве есть элегантный ресторан «Мыс 1896», где царит дуэт шеф-повара и винодела и чья философия основана на передаче эмоций через сочетание блюд и вин. В каждом блюде присутствует главный герой - виноград! В теплое время работает летняя веранда, а для детей есть детская комната.

 www.myskhako.ru

«УСАДЬБА САРКЕЛ»

Ростовская область, Цимлянский район, п. Саркел

Названный по имени древней хазарской крепости, проект «Усадьба Саркел» представляет собой комплекс из винодельни, небольшого гостевого дома, сыроварни «Усадьба Саркел» и ресторана. Общая площадь виноградников хозяйства составляет около 10 га. Объем производства небольшой: до 50 тысяч бутылок в год. Рядом с виноградниками расположен стилизованный под казачий курень гостевой дом на 4 просторных номера. Из каждого номера открывается прекрасный вид на виноградники и Цимлянское водохранилище. В 10 минутах ходьбы находится пляж с белым песком и теплой водой. Среди виноградников заложен яблоневый и грушевый сад площадью 1 га. На территории «Усадьбы Саркел» работает сыродельня по производству фермерских сыров из натурального экологически чистого молока.

Большой популярностью у туристов пользуются экскурсии на виноградники с рассказом об истории местного виноградарства и виноделия, с последующей дегустацией сыров и вин местного производства. Также организуются экскурсии на руины замка Саркел и прогулки на плоту с увлекательной рыбалкой.

 www.usadba-sarkel.ru



ВИНОДЕЛЬНЯ «ДОМ ЗАХАРЬИНЫХ»

Республика Крым, Симферополь

История винодельни началась в 2002 году с посадки саженцев сортов Каберне-Совиньон, Мерло и Пино-Нуар, выращенных в одном из лучших питомников Франции. Сегодня у винодельческого хозяйства 88 гектаров современных виноградников в Крыму, где растут семь европейских сортов винограда. Глава хозяйства винодел Валерий Захарьин более 20 лет назад посвятил свою жизнь виноделию. Винодельня производит 17 линеек вин, среди них такие, как Alma Hill's, Special Line, Praterum, «Авторские вина», «Автохтонные вина», «Хороший год», «Дом Захарьиных» и др. Винодельня приглашает на экскурсии «От лозы до бокала», «История вина с крымским характером», а также «Премиальный тур» максимум для 4 человек. Так, программа «История вина с крымским характером» включает посещение города древних виноделов в урочище Качи-Кальон, дегустацию автохтонного игристого вина «Кокур», знакомство с терруаром Баккал-Су. Гости узнают о редких крымских автохтонных сортах винограда и познакомятся с процессом производства тихих вин. В завершение обзорной экскурсии – дегустация семи образцов вин в комфортабельном дегустационном зале.

 www.valeryzaharin.com



ИНКЕРМАНСКИЙ ЗАВОД МАРОЧНЫХ ВИН

Республика Крым, Севастополь

Инкерманский завод марочных вин был создан в 1961 году на базе подземных выработок строительного камня – мшанкового известняка, использовавшегося для послевоенного восстановления и строительства Севастополя. Завод построен в Севастопольской зоне виноделия, расположенной на юго-западном побережье Крыма. По своим средним климатическим и почвенным показателям эта зона полностью повторяет знаменитый французский терруар – провинцию Бордо. Туристам на заводе предлагают более 13 различных программ: «Слепая дегустация вин 5 чувств», лекция-дегустация «Легкость и ароматы весенних цветов в винах», «Винное казино», «Вино и сыр» и многие другие. Есть также профориентационные программы, а также возможность забронировать индивидуальные экскурсии с дегустацией для более глубокого погружения в историю предприятия, сюда включена прогулка по подземным галереям завода. Расписание экскурсий публикуется на сайте завода.

 www.inkerman.ru



Предыдущая публикация о винодельческих хозяйствах и винном туризме в России см. в ТБ, №4-6, апрель-июнь 2024.

В материале использованы фотографии, предоставленные винодельнями «Дом Захарьиных», «Усадьба Саркел», Инкерманским заводом марочных вин, «Chateau Pinot».

ЗАПОВЕДНОЕ САФАРИ

Заповедники России: где знакомиться с дикой природой.

Побывать в заповедниках, на особых территориях, где сохранились уникальные природные памятники – теперь это возможно. Какими заповедными тропами могут пройти туристы, мы уже начали рассказывать в предыдущем номере. Продолжаем знакомить читателей с этими фантастическими местами.



КРОНОЦКИЙ ЗАПОВЕДНИК, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРКИ «КОМАНДОРСКИЕ ОСТРОВА» И «ШАНТАРСКИЕ ОСТРОВА»

Особо охраняемые природные территории Дальнего Востока славятся своим биоразнообразием, в том числе и морским. Так, в рамках водных прогулок в Кроноцком заповеднике и национальном парке «Командорские острова» (Камчатский край), национальном парке «Шантарские острова» (Хабаровский край) можно наблюдать многочисленные птичьи базары, лежбища ластоногих, а также различные виды китов, которые сопровождают группы.

🌐 www.kronoki.ru 🌐 www.commanderislands.ru 🌐 www.zapovedamur.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «БЕРИНГИЯ»

Самая восточная особо охраняемая природная территория в России расположена в Чукотском АО. Это уникальная локация на стыке двух материков — Евразии и Северной Америки, и двух океанов — Тихого и Северного Ледовитого. На морской прогулке здесь можно встретить косаток и горбачей. А за серыми китами наблюдают прямо с берега. На территории гнездятся десятки тысяч гусей и уток, более двадцати видов куликов, а также краснокнижные белоклювая гагара и лопатня.

🌐 www.park-beringia.ru



ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК

Посетители этой особо охраняемой природной территории Бурятии могут отправиться на катере на Ушканы острова. Это любимое место байкальских нерп, куда они приплывают, чтобы отдохнуть и погреться на солнце на камнях. Для того чтобы не беспокоить животных, построена специальная площадка со смотровыми окнами.

🌐 zapovednoe-podlemorye.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «ОНЕЖСКОЕ ПОМОРЬЕ»

Эта уникальная территория расположена на мысе Глубокий в Архангельской области.

Со смотровой вышки можно наблюдать за акваторией Белого моря, которую называют «родильным домом» зубатых китов – белух. Белухи интересны своим вокальным репертуаром, за что их называют морскими канарейками. Голоса этих животных смогут услышать посетители национального парка.

🌐 www.onpomor.ru



РОСТОВСКИЙ ЗАПОВЕДНИК

На одном из островов этой территории, который окружают воды соленого озера Маныч-Гудило, живут донские мустанги – вольный табун одичавших много лет назад лошадей. Весной и осенью сотрудники заповедника проводят экскурсии, доставляя туристов на остров на специально построенном пароме.

🌐 www.rgpbz.ru

ЗАПОВЕДНИК «КАЛУЖСКИЕ ЗАСЕКИ»

Находится в Калужской области. Первых зубров не завозили сюда специально, они пришли сами с территории национального парка «Орловское полесье». Группа новоселов состояла из 13 особей. Сейчас в заповеднике их более 500. Весной можно пройти по экотропе «Засечный лес», которая оборудована информационными стендами, указателями, есть беседка для отдыха, подкормочная для животных.

 www.zaseki.ru



ЗАПОВЕДНИК «ОСТРОВ ВРАНГЕЛЯ»

На Чукотке — самый северный в России. Его территория охватывает острова Врангеля и Геральд, которые обладают высоким видовым разнообразием флоры и фауны. Заповедник предлагает девять маршрутов продолжительностью от одного до девяти дней с передвижением на квадроциклах, вездеходах и круизных судах. Маршруты проходят по местам отдыха белых медведей, по районам размножения белых сов и песцов, рядом с лежбищами моржей.

 www.ostrovvrangelya.org

ПРИОКСКО-ТЕРРАСНЫЙ ЗАПОВЕДНИК

Находится всего в 100 км от столицы. Здесь также можно понаблюдать за зубрами. Эти животные пережили ледниковый период, но к началу XX века оказались на грани исчезновения. Чтобы увидеть зубра, достаточно пройти по трехкилометровой экотропе «Дорога к зубрам». В теплое время года гостей заповедника ждет высотная экологическая тропа «Сквозь листву», представляющая собой 10 информационных площадок, соединенных подвесными мостами-переправами.

 www.zpt-zapovednik.ru



ОРЕНБУРГСКИЙ ЗАПОВЕДНИК

В заповеднике можно стать попечителем лошади Пржевальского. Лошадь Пржевальского занесена в Красную книгу России и имеет высочайший, нулевой, статус редкости. На территории заповедника реализуется единственная в России программа создания полувольной популяции этого животного. Экологическая тропа «Дыхание степи» ведет туристов к Центру реинтродукции лошади Пржевальского. Установлены онлайн-камеры, с помощью которых в реальном времени можно понаблюдать за жизнью диких лошадей в Оренбургских степях. Также на экотропе можно увидеть степных пресмыкающихся, сурков и околоводных и водных птиц.

 www.orenzap.ru

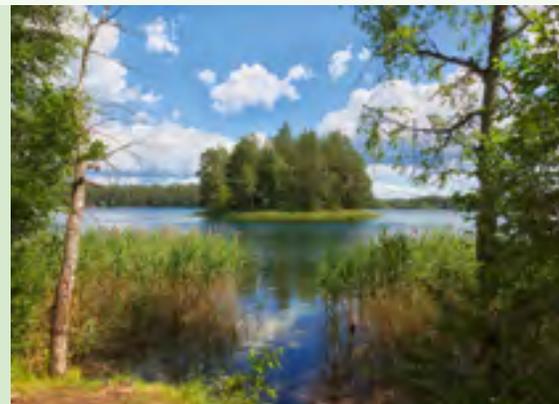
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРКИ «СМОЛЕНСКОЕ ПООЗЕРЬЕ», «ВАЛДАЙСКИЙ» И ВОРОНЕЖСКИЙ ЗАПОВЕДНИКИ

Эти заповедники — вотчины бобров. Увидеть животных можно, например, в нацпарках «Смоленское поозерье» и Валдайский заповедник, в Воронежском заповеднике.

На экотропе «Бобровая» Валдайского нацпарка можно узнать, как живут бобры, почему они «работают» ночью, кто учит их строить хатки.

В нацпарке «Смоленское поозерье» работает экотропа «В гости к бобрам» протяженностью 1,5 км. В Воронежском заповеднике функционирует целый «Бобровый городок». В специально оборудованном двухуровневом аквариуме живет семья бобров, которая обустроила быт в условиях, максимально приближенных к естественным.

 www.poozerie.ru  www.valdaypark.ru  zapovednik-vrn.ru



Въездной туризм: есть он или нет?

Леонид ИСАКОВИЧ, президент группы компаний «Академсервис», одного из ведущих российских въездных туроператоров, в интервью ТБ дает свою оценку рынка въездного туризма в Россию, которая принципиально отличается от официальных статистических данных.



С прошлого года рынок въездного туризма после долгого перерыва наконец пошел в рост. Погранслужба сообщает о росте турпотока в Россию в первом полугодии на 221% по сравнению с прошлым годом. Как вы оцениваете эти данные?

Насколько эта статистика коррелирует с вашими результатами по въезду?

Мы такого роста не чувствуем. Во-первых, что касается турпотока вообще: турпоток из недружественных стран фактически отсутствует, он близок к нулю.

Говоря о турпотоке, мы имеем в виду страны Юго-Восточной Азии: Китай, Иран, Вьетнам, Корея, Индия. По нашим данным, из Индии и Ирана приезжают порядка 100 тысяч человек в год.

На мой взгляд, указанные Погранслужбой данные надо проверить и понять, каким образом они получены. Это, скорее всего, общие прибытия с самыми разными целями. Нельзя серьезно рассуждать о турпотоке из Киргизстана, Узбекистана, Казахстана, Армении. Большой поток из этих стран никакого отношения к туризму не имеет.

Есть, на мой взгляд, разные методы оценки прибытия туристов в РФ. Они действительно разные: по пересечению границы с визой. Или пересечению границы без визы.

Был опыт сотрудничества с операторами сотовой связи и получались данные по количеству включенных роумингов, но этот метод очень шаткий. Приехал человек из Узбекистана, чтобы тут работать. Позвонил два раза — вот вам два туриста. Так что, по моему мнению, рост потока на 221% по сравнению с прошлым годом явно преувеличен.

Вот такой могу предложить метод исследования этого вопроса: поскольку в последние 25-30 лет 80% туристов, которые прибывают в РФ, так или иначе прибывают в Москву и Санкт-Петербург, то можно запросить статистику у музеев Московского Кремля. В лучшие времена это было около 300–400 тысяч посещений в год. Еще раз подчеркну — в лучшие времена! Они эту статистику не скрывают. Она очень четкая. Из договоров с турфирмами, включая те, которые занимаются речными круизами, известна каждая группа, страна, время посещения. Очень трудно себе представить, что человек, который приехал туристом в Москву, не посетил Кремль. Что же он тогда посещал? Надо запросить эту статистику. Все остальное от лукавого.

Насколько рынок еще далек по объемам от допандемийного 2019 года?

Если мы говорим о классическом зарубежном туризме, по своему объему он упал раза в два по сравнению с 2019 годом. Поток из Юго-Восточной Азии вырос, поток из западных стран, таких как Италия, Франция, Германия, Великобритания, упал на 95%. Что касается стран СНГ, я не слышал ни об одной организованной тургруппе оттуда. Возможно, есть частные поездки, когда люди совмещают свои деловые поездки в Москву с походами в музей, но это не вопрос для серьезного обсуждения.

Какие факторы позволяют надеяться на дальнейший рост популярности России у зарубежных гостей?

Если честно, не знаю. Рассматривая Юго-Восточную Азию, стоит заметить, что все-таки визы в Россию остаются и для туристов из большинства этих стран. Плюс еще одна проблема конкретно с Китаем — вопрос перевозки. На регулярных рейсах туристы не летают, а что касается чартерных программ, то нет емкостей ни в России, ни в Китае, которые могли бы обеспечить значимую перевозку. Регулярные рейсы не рассматриваются в силу дороговизны и частого отсутствия билетов.

Ваши ожидания от возвращения в Россию китайских туристов. В 2019 году наша страна принимала 1,2 млн гостей из Поднебесной.

1,2 миллиона — цифра лукавая. Есть две проблемы. Во-первых, приграничный туризм. Это когда люди с целью коммерции пересекают российско-китайскую границу, например, в районе Хабаровска и приграничных областей. Там один человек может носить сумки и пересекать границы пять раз в день. Вторая, меньшая категория — это китайские граждане, прибывающие с целью бизнеса: на выставки, мероприятия. Их можно условно назвать туристами.

И наконец, есть третья и самая важная сторона вопроса. Опыт не только нашей страны, но и всех стран, принимающих китайских гостей, вообще за длительный период времени показывает, что на 90% туристов из Китая обслуживают их же китайские компании, которые в этих странах работают. Извечная проблема: их автобусы, гиды, рестораны и все прочее.

Плюс своеобразные расчеты и взаиморасчеты. Поэтому об этом также нет смысла говорить всерьез. Трудно серьезно надеяться на туризм из Китая и на то, чтобы страна получала налоговые поступления от него. Пока перебороть ситуацию ни одной стране не удалось, и мы не исключение.

Возвращаясь к цифре в 1,2 миллиона. Если это туристы, и они приезжают не на полчаса в Хабаровск, а на 3–4 дня в Москву, то эти 1,2 миллиона мы должны увидеть в Кремле. Реальность же в разы меньше. Мы надеемся здесь на перспективы, но перевозка, наличие полутеневых китайских фирм на рынке и цены — эти три фактора сдерживают развитие.

Какие меры поддержки, предпринятые государством в последнее время, оказались наиболее действенными?

Введение электронной визы, безусловно, положительный шаг. Что еще — не знаю. Действенной политики в отноше-



нии въездного туризма я не вижу. Даже в дружественных нам странах целенаправленной рекламной кампании не ведется, за исключением эпизодов с выставками. Туристических представительств в этих странах как не было, так и нет.

Что может на самом деле сделать государство? Облегчить визовые условия, способствовать организации перевозки с помощью межгосударственных соглашений — сейчас это сложно сделать, так как нет емкостей, бортов нет. Государство может отменить визовый сбор. И государство может — самое главное — проводить целенаправленную рекламную кампанию по продвижению страны как туристического направления, но это долгосрочное дело. Это делали и делают другие страны. У нас сейчас приоритет сделан на внутренний туризм.

Как решаются проблемы с безналичной оплатой услуг?

На сегодняшний день безналичные расчеты между Россией и Китаем фактически остановлены. Где-то в феврале-марте китайские банки во главе с главным Bank of China приняли решение не производить оплату юанями в России. И не производят их, и не только за туризм. Российские туристические компании за свои услуги должны неким образом получить оплату из Китая. На сегодняшний день это невозможно. Окольных путей практически нет. Никто морочиться с этим не будет.

Что касается других стран, например, Таиланда, Вьетнама, Ирана (это отдельная история), то фактически банковские переводы заблокированы. Поскольку они идут через корреспондентские счета в Европе или США, то переводы ни в евро, ни в долларах невозможны.

Что касается самих туристов, то насчет гостей из Поднебесной не знаю, принимаются ли здесь китайские карты. Не уверен в этом. А что касается Таиланда, Сингапура, то их банковские карты у нас в стране не работают. Только наличные. Но любой нормальный человек привык уже все услуги оплачивать картой.

Я также не уверен, что работают страховки, а ни один нормальный турист без страховки в чужую страну не поедет. Это тоже серьезный сдерживающий фактор. **ТЕ**

Туроператоры и агенты не могут друг без друга



Генеральный директор «Арт-Тур» **Дмитрий АРУТЮНОВ** о грядущем сезоне и задачах туристической отрасли

мых рейсов на Занзибар, что непременно найдет отражение в наших программах. Авиакомпания Emirates полетит на Мадагаскар, про граммы туров на этот удивительный остров уже представлены в нашем ассортименте.

Какие предпочтения туристов в нынешнем летнем сезоне вы бы отметили?

Ценовая политика — очень интересная вещь. Возьмем Турцию. В Кемере, к примеру, есть замечательный отель Maхх Royal, в котором четырнадцать ночей, начиная с 18 августа, стоят около двух миллионов рублей на двоих человек с перелетом, all inclusive. В Эмиратах, нашем традиционном направлении, отель Waldorf Astoria на те же даты с перелетом и полупансионом обходится около 300 тысяч рублей — ощущаете разницу?.. А вполне приличный отель в Дубае на двоих, хоть и уровнем ниже, может стоить и вовсе 90 тысяч рублей. Характерно, что из-за растущей дороговизны сами турки все чаще едут отдыхать на греческие острова. Дубай, кстати сказать, успешно перебивает по цене не только Турцию, но и Египет, который становится все дороже.

Есть ли у «Арт-Тур» гвоздь предстоящего сезона, интересные новинки?

Расскажу о Саудовской Аравии, и все станет понятно. Еще сравнительно недавно полностью закрытая для российского туриста, эта крупная и авторитетная ближневосточная страна с 36-миллионным населением продолжает удивлять разнообразием своего турпродукта. «Арт-Тур» стал одним из первых российских операторов, который предлагает в Саудовской Аравии курортный отдых. Не так давно там открылись первые отели проекта Red Sea Project (по завершении строительства в 2030 году на 22-х островах и шести внутренних участках Красного моря планируется возвести 50 отелей на 8 тысяч номеров), где впервые в истории страны появятся пляжные отели, в том числе Ritz-Carlton и St. Regis. Саудовская Аравия как дестинация становится все более актуальной, а готовящаяся отмена виз для россиян и открытие прямого авиасообщения может вывести ее в лидеры ближневосточного направления. Здесь предлагается также роскошная экскурсионная программа — посещение каньона Edge of the World в ста километрах от столицы, который превосходит по масштабам американский Гранд-Каньон, а также знаменитого

Состоялся ли летний сезон?

СВполне!.. Помимо традиционных для нас летом островов Индийского океана, Турции, стран Ближнего Востока и Азии, пользовались спросом и наши африканские программы, о которых мы говорили в прошлой беседе, прежде всего связанные с посещением национальных парков Кении и Танзании. Посол Кении в России присутствовала на награждении наших агентов, вручив приз лучшему продавцу программ по Африке — им оказалась сеть «Розовый слон». Летом неплохо продавались не только Восточная и Южная, но и Северная Африка, в первую очередь Марокко, наши уникальные мототуры по африканскому континенту. У нас появились совместные рекламные бюджеты с некоторыми африканскими странами. Обучающие мероприятия по Африке отныне будем делать в стенах соответствующих посольств в Москве, например, в том же кенийском и танзанийском — соответствующие договоренности уже достигнуты.

«Арт-Тур» успешно сотрудничает с одной из лучших авиакомпаний континента — Ethiopian Airlines, предлагающей прекрасные туроператорские тарифы, и это очень важно, поскольку она летает практически во все страны Африки. Кстати говоря, этой осенью ожидается возобновление пря-

красноморского порта Джедды, оазиса Аль-Ула и проч. Тут, кстати, проводится всемирно известный музыкальный фестиваль «Зима на Танторе», который проходит в ошеломительном Зеркальном театре, стоящем посреди пустыни с оранжевыми песками. Фестиваль включает в себя серию концертов исполнителей мирового уровня. Российские мусульмане смогут побывать в Саудовской Аравии с целью совершения так называемой «умры плюс» — экскурсионного тура в сочетании с малым паломничеством с посещением Мекки и Медины. В целом, туристический потенциал этой страны, имеющей огромные человеческие и финансовые ресурсы, представляется мне просто невероятным. Сегодня мы еще не до конца представляем себе объем его возможного развития — в свое время нечто подобное происходило с восприятием Дубая.

Другой «гвоздик» — собственный блок мест «Арт-Тур» на Дубай на бортах авиакомпании Emirates. У туристов появится возможность приобретать в составе тура билеты по очень привлекательной цене, что весьма важно для агентов. Срок действия предложения — с 1 октября по 13 мая, то есть в течение всего сезона.

Агентам будет важно узнать, что в предстоящем зимнем сезоне мы сохраняем минимальную комиссию в 10 процентов. При этом ее можно достаточно легко увеличить: достижение объема продаж в 50 тысяч долларов дает уже 11%, а в 100 тысяч — 12%. Наверное, это сейчас самая высокая комиссия на рынке.

Помимо этого, мы планируем запустить новую акцию, условное название — «Миллион за Дубай». Она ориентирована на агентов «Арт-Тур» и станет дополнением нашей знаменитой «Золотой лихорадки». По условиям последней агенты получают один грамм золота за бронирование номера в отеле определенной категории, что по итогам каждого года приобретает для некоторых из них форму золотого слитка. Так вот, согласно нашим планам, дополнительно миллион рублей будет вручен тому агенту, который будет успешнее остальных продавать турпакеты именно в Дубай, причем в отдельную категорию попадут те, кто совместит это предложение с перелетом на «наших» креслах компании Emirates. Лучшие агенты будут приглашены также в специальный рекламный тур, где и получают свои призы.

Возвращаясь к «Золотой лихорадке», которой уже очень много лет: в этом году мы повезем ее победителей в замечательный тур по Танзании, с посещением самых известных национальных парков, включая Серенгети, кратера Нгоронгоро, и подножия Килиманджаро, высочайшей точки африканского континента, а само вручение премий состоится затем в культовом отеле Катара — Raffles Hotel Doha.

Хочу подчеркнуть, что в новом зимнем сезоне мы активизируем образовательную работу с агентами, прежде всего по нашим основным направлениям — Эмираты, Ближний Восток, острова Индийского океана, Азия, Африка, Латинская Америка, а также по новым быстро развивающимся направлениям. Речь идет прежде всего о Китае — за последний год он вырос примерно в четыре раза и заслужил в «Арт-Тур» собственный отдел. Его возглавил очень известный профиль-

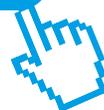
ART TOUR

Leading Russian Tour Operator since 1992

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

www.arttour.ru

Суцевский вал 49, оф. 715



ный специалист, китаевед Юлия Крутицкая. Кроме того, что «Арт-Тур» располагает гарантированными датами вылетов по основным китайским программам, он продолжает оставаться уполномоченным агентством, которое оформляет групповые визы от пяти до пятидесяти человек бесплатно и практически за один день. Динамические цены по Китаю, находящиеся в нашем распоряжении, также предоставляются далеко не всем. С «Арт-Тур» в Китае работают лучшие гиды; при очень высоком спросе на них это большой плюс.

Особое внимание уделяем Гоа, Шри-Ланке, тайским курортам, а также Индонезии (Бали), куда появятся прямые авиарейсы, Малайзии, Сейшелам, Маврикий — все эти направления находятся в поле нашего зрения.

Энергично развивается у нас динамическое ценообразование — за последние четыре года мы не потеряли ни одного партнера по динамическим ценам и подписали много новых контрактов. Маркетинговые мероприятия будут поддержаны развивающимися онлайн-технологиями. Прекрасно работает наш робот, которого мы ласково зовем «Арт-турик». Больше никто из сотрудников не дежурит по ночам и в выходные на телефоне: робот принимает срочные и проблемные телефонные звонки, сам определяет — о каком бронировании идет речь и немедленно передает информацию соответствующим сотрудникам.

Недавно вас избрали членом Правления Российского Союза Туриндустрии. Какие задачи вы ставите перед собой в этой должности?

Прежде всего, это ликвидация представления об агентах и туроператорах как конкурентах или антагонистах. Тридцатидвухлетний опыт работы нашей компании показывает, что те и другие не могут существовать друг без друга. Кроме того, надо бороться за укрепление авторитета туристической отрасли, которая в сложных международных условиях обеспечивает конституционное право граждан на отдых. Многие страны с удовольствием ждут россиян и готовы предоставить им наилучшие условия. Наша задача совместными усилиями с турагентами помочь им в этом. **ТБ**

Такая нескучная жизнь

Обычно с читателями ТБ в этой рубрике делились своими дневниковыми записями руководители региональных турагентств. Сейчас — слово представителю московской компании — генеральному директору и собственнику агентства «Планета-ТОП» **Элеоноре ГРИБАНОВОЙ**.

и в пользу наших туристов. Решила проблему несколькими звонками и сообщениями.

Параллельно приходится решать несколько задач: фоновое — с командой, с клиентами, готовлю контент в соцсети. Провожу собеседования — мы постоянно расширяем штат и ищем новые бриллианты в команду. Работаю всегда из дома, редко заезжаю в офис, только если есть офлайн-встречи.

Сегодня еду на новое обучение по стратегии личного бренда на 20 лет вперед. Как собственник и директор компании, не жалею времени на такие важные курсы. Стратегически мыслить на один, три, пять лет вперед, как мне кажется, я уже научилась, но вот на 20 — это что-то новенькое и необычное. Замечаю, как уходит тревожность в моменте, когда тебе открываются перспективы видения себя и компании так далеко.



Вторник

Вторник — это всегда день общего зума с командой. Мы созваниваемся по видео, обсуждаем текущую ситуацию. Среди прочего разобрали вчерашний случай с заселением туриста не с тем видом. Мы обсудили, что сделать, чтобы в будущем у нас таких ситуаций не возникало и как их решать.

Я всегда ставлю сотрудникам новые задачи и цели на ближайшую неделю-месяц-сезон. Команда выгружает мне важные вопросы, ситуации по клиентам, кому и чем нужно помочь. Как правило, обсуждаем заявки, которые есть



Понедельник

Понедельник начался волнительно, можно сказать, в воскресенье: в 22 часа вечера написал наш турист в Турции, что он недоволен тем, как его заселили в отель Махх

Royal Kemel. Ему не понравился вид из номера. Был забронирован «си вью», но по факту в отеле дали номер, где вид на море закрыт кустами. Это наш постоянный клиент, поэтому я активно включилась в решение вопроса. Благо при моих связях такие ситуации всегда решаются быстро



в работе. Каждый делится тем, что интересного происходит, с чем сталкивается на практике. Даем каждому сотруднику какую-то обратную связь. Возможно, чтобы человек не был наедине с ситуацией со своим клиентом, мы обычно часто все вместе накидываем варианты отелей, экскурсий.

Делимся хорошими новостями: ведь прекрасное настроение — это один из ключевых элементов в коммуникации с людьми. Нам важно быть заряженными, позитивными, чтобы продавать любимый продукт.

Для меня важен не только опыт сотрудников в туризме, но и их соответствие ценностям компании. Возможно, поэтому у нас остается работать много молодых сотрудников, кого я сама обучила. Недавно ко мне подошла моя новая сотрудница и сказала: у нас в агентстве все такие открытые, такие позитивные, такие общительные, такие классные. Дорожу и считаю самым важным в компании сохранить позитивную энергию, атмосферу дружбы и поддержки. Это помогает нам в работе.



Среда

Поступил запрос от нового туриста на отель One&Only на Мальдивах, заезд через пять дней в высокий сезон. Номеров нет в продаже! Мы знаем, что отель сначала всегда подтверждает брони постоянных гостей и только потом направляет в продажу номера для новых.

Наш спаситель «Арт-Тур» — нужное проживание нашлось за два часа: гостю забронировали beach villa. А отель сделал апгрейд: наш турист поедет в beach pool villa!

Кстати, у нас сейчас очень хорошая глубина продаж. С июня-июля активно бронируется Новый год. Мы предлагаем и бронируем наши любимые Мальдивы, Арабские Эмираты. Видим, что во многих отелях уже поставили продажи на стоп.

Сейчас перед сезоном проходим большое обучение по Мальдивам.

Много времени занимает перепроверка презентаций по моему курсу «Турагент с нуля». Мне вскоре предстоит перезаписывать мой популярный тренинг. Для меня это творческий процесс. На данный момент мой курс прошло около 100 человек, но что важнее, 90% дошли до сертификата и получили результат. Знаю, что это очень редкая статистика для обучений. Новую версию хочу сделать еще более качественной и результативной.



Четверг

Снова история с Мальдивами — туристы в первый раз летят на архипелаг на 18 ночей, две семьи с маленьким ребенком. Им очень важно наличие депозита

в отеле для спа-процедур. И полноценный бар в номере — чтобы вечером напитки стояли в номере всегда.

Выбрали отличный отель, все с клиентами согласовали — и по бару, и по депозиту.

У нас идет подготовка к большому корпоративу для всей нашей команды в честь наших первых мест по продажам сразу у нескольких премиум-туроператоров. Созваниваюсь с ассистентом, чтобы проверить, как идет подготовка, что еще нужно докрутить, какие есть вопросы.

Корпоратив должен получиться просто потрясающий! Площадка на западе Москвы, на холме с невероятной панорамой на всю Москву, на Сити, на Москву-реку. Здесь очень красивая площадка. У нас уже есть свои наработки по корпоративам, свой ведущий и свой фотограф. И, кстати, интересный дресс-код — мы назвали его «летние звезды». Без какой-то определенной цветовой гаммы — для того, чтобы каждый выбрал любимое летнее платье!

В течение дня несколько зумов с партнерами — мне нравится такой вид коммуникации.

Во второй половине дня убегаю на студию — в ближайшие три недели буду там частым гостем — записываю уроки и подкасты с командой.



Пятница-суббота

Сегодня почти целый день в студии. Переупаковка курса обучения агентств идет полным ходом, и я очень довольна тем, что получается. Но начинаю понимать, что на это уйдет больше времени, чем я предполагала.

Работа в студии — это запись полноценных видеоуроков. Раньше я вообще проводила обучение «турагент с нуля» в офлайне. У себя в офисе я собирала и обучала девочек. Потом, когда это стало мейнстримом, я перевела курс в онлайн. Очень долго прописывала каждый урок.

То, что выполняешь на автомате в реальной работе, оказалось очень сложно разложить на составляющие, прописать. В результате первую версию курса я писала целых полгода. А вот вторую уже сочинила за два месяца. Не знаю во что у меня выльется запись третьего курса. Беру за основу свои прошлые презентации, убираю то, что сейчас неактуально, какие-то моменты обновляю — многое изменилось за два года. На студии — профессиональный видеоформат, выставленный свет. Это довольно объемная работа, требующая и фокуса, и структурного подхода. Но я прямо искренне кайфу — обучать других — это на сто процентов моя история.



Воскресенье

Ура! Выходной! Обожаю воскресенье, неспешный кофе, возможность провести время с ребенком. А еще сходить спокойно на спорт или просто прогуляться, встретиться с друзьями. Это время перезагрузки, когда важно отпустить все рабочие дела и погрузиться в себя. **15**

Дискавери КМВ



DISCOVERY

Туроператор «Дискавери КМВ» — принимающая компания на Северном Кавказе с 2008 года. Организует туры по Кавказским Минеральным Водам и Северному Кавказу. Все сотрудники родились, живут и работают на Северном Кавказе, любят и знают самые красивые и потаенные места и с удовольствием показывают их гостям!

За 16 лет работы компания завоевала авторитет и репутацию надежного партнера как среди клиентов, так и туристических агентств. Среди наших клиентов — руководители ОАО РЖД, семья Михалковых и многие другие известные люди.

Измайлово Гамма-Дельта



АО ТКК Измайлово Гамма 3*-Дельта 4* были построены к 1980 году для обслуживания гостей Олимпиады. Это два отеля в одном здании с возможностью размещения более 4000 гостей одновременно. Отели вмещают в себя 16 ресторанов и баров, залы для банкетов до 500 человек и фуршетов на 100 персон. Отель имеет 19 конференц-залов вместимостью от 12 до 500 посадочных мест. «Дельта» признана лучшей конгрессной гостиницей 4* Москвы по версии премии Russian Business Travel Awards в 2021 году.

Расположена в экологически чистом районе Москвы в окружении природных и культурных достопримечательностей: «Кремль Измайлово», усадьба «Измайлово», Храм Покрова Пресвятой Богородицы, Серебряно-Виноградный пруд.

Империя туризма



Туроператор въездного и внутреннего туризма, работающий с 2003 года. Профессиональная компания, обладающая богатым опытом. Разрабатывает и реализует мероприятия, туры, трансферы любого уровня сложности.

Компания является одним из ведущих российских туроператоров.

Ее цель — предоставлять услуги высочайшего качества, чтобы клиенты влюбились в Россию и хотели возвращаться сюда снова и снова.

Мама Африка



Принимающий туроператор, DMC в странах Южной Африки. Компания основана в 2000 году. 24-х летний опыт приема туристов в ЮАР, Намибии, Ботсване, Мозамбике, Замбии, Зимбабве, Малави, Лесото, Свазиленде.

Лучшие русскоговорящие гиды в ЮАР, Мозамбике, Намибии. А также в регионах Восточной Африки (Кения, Танзания, Уганда, Руанда) и на Мадагаскаре.

Индивидуальные и групповые туры, MICE, логистика любой сложности, опыт организации тематических выездных конференций и инвестиционных форумов.

С 2024 года мы туроператор возобновил регулярные групповые туры по фиксированным датам.

MANTERA TRAVEL

MANTERA
TRAVEL

Оператор и агрегатор туристических услуг, объединивший в себе отельную, развлекательную и экскурсионную инфраструктуры. Накопленный за годы работы в туризме опыт позволил создать меню интересных маршрутов в Сочи, а также уникальных экскурсий по Абхазии.

MANTERA TRAVEL — часть группы MANTERA, в активы которой входят горные курорты (Красная Поляна, Архыз), тематические парки (Сочи Парк, удивительная деревня «Мандроги»), игровая зона «Красная Поляна», отели (Сочи Парк Отель, отель-замок «Богатырь», Mantera Resort & Congress, Mantera Supreme Seaside), винодельня «Шато де Талю», форелевое хозяйство и рестораны. Такой пул партнеров позволяет создавать интересные пакетные туры.

СПЕКТРУМ



SPECTRUM

Группа компаний «СПЕКТРУМ» — ведущий многопрофильный холдинг на российском туристическом рынке с более чем 30-летней историей. Основанная в 1991 году компания стала пионером в организации чартерных рейсов по популярным туристическим направлениям и продолжает задавать тренды в индустрии. Компания занимается туроператорской деятельностью, авиационным бизнесом, IT-решениями и образованием в сфере туризма.

Сегодня «СПЕКТРУМ» предлагает туры по России и в разные страны мира.

52 серия Workshop «Турбизнес»

Приглашаем к участию
в workshop «Турбизнес»

ОСЕНЬ-2024!

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

970+ деловых встреч

80 городов России и стран СНГ и зарубежья



Календарь workshop «Турбизнес» ОСЕНЬ-2024

1–4 октября

Ярославль – Кострома – Владимир – Нижний Новгород

7–11 октября

Уфа – Набережные Челны – Казань – Самара – Тольятти

14–17 октября

Тюмень – Челябинск – Екатеринбург – Пермь

22 октября

Санкт-Петербург

24 октября

Минск

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Пакет «ЭКОНОМ» 26 тыс. руб.
Пакет «СТАНДАРТ» 36 тыс. руб.
Пакет «СНГ ЭКОНОМ» 29 тыс. руб.
Пакет «СНГ СТАНДАРТ» 39 тыс. руб.
Пакет «ОПТИМАЛЬНЫЙ» 59 тыс. руб.

СКИДКИ

Постоянным участникам Workshop «Турбизнес»
При раннем бронировании и предоплате

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ

Бизнес-завтраки перед началом workshop
Доставка материалов к рабочему месту
Пакеты обслуживания
Заочное участие

T6 Workshop
ТУРБИЗНЕС

Отдел workshop «Турбизнес»:

(495) 723-72-72

wshotels@tourbus.ru

www.tb-workshop.ru

www.tourbus.ru

<https://t.me/workshoptourbus>



Успех компании обеспечивается ее репутацией

внутри клиентского портфеля. Тех коллег, портфель которых состоял только из зарубежных и международных клиентов, кризис чуть ли не разорил. У нас были в основном российские клиенты, которые после пандемии не только восстановились, но и начали резко набирать обороты. Следуя за ними, мы наращивали и свои объемы, так что сейчас они вдвое превышают доковидные.

Основной целью в тот кризисный период было сохранить людей и команду. Здесь нам сопутствовала удача; например, одна крупная партнерская корпорация, сильно поднявшаяся на столь популярной в период ковида службе доставки, предложила временную занятость у себя некоторым нашим сотрудникам из резерва, а по окончании кризиса «вернула» их обратно. Уровень материального достатка людей был сохранен.

Новый качественный прорыв относится уже к нынешнему году. Aerotone Corporate Travel вышел за пределы России, открыв новый офис в Казахстане. У него три основных направления работы: бизнес-тревел, мероприятия, а также новое для нас дело: мы станем принимающей стороной, компанией DMC-профиля, для прибывающих деловых людей и туристов не только из России, но даже в большей степени граждан азиатских стран, у которых с Казахстаном развиваются отношения. Из Китая, например, наблюдается большой туристический и корпоративный поток. В Алматы сформирована классная профессиональная команда, за ней гарантированно придут качественные клиенты. Мы будем передавать казахским коллегам свои регламенты и процессы и рассчитываем на большой успех.

Насколько изменился рынок MICE за последние годы? Сильно возросла конкуренция на рынке? Какие инструменты для завоевания клиентов вы применяете?

Рынок изменился кардинально. Например, ушли в прошлое те времена, когда тендер объявлялся формально — его, как правило, выигрывала традицион-

Юбилейное интервью с **Екатериной КОРСУНСКОЙ**, генеральным директором Aerotone Corporate Travel — ведущей российской MICE- и бизнес-тревел компании.

Екатерина, это уже не первое наше интервью. Последний раз мы подробно говорили в 2018 году. За прошедшее время на рынке произошли кардинальные изменения. Как ваша компания прошла через ковидную пандемию и кризисы последних лет?

Пандемия, надо признать, основательно потрепала туристический бизнес. Провести свой корабль через те бурные воды нам помогли два фактора: адекватные действия по сокращению затрат, а также правильное распределение клиентов

ная компания-поставщик. Появились новые клиентские компании, у которых теперь новые сотрудники решают, с кем работать. Из-за этого появились перспективы стать выбором клиентов. Тем не менее повысилась конкуренция: на рынке остались как старые агентства — акулы рынка MICE с экспертизой и опытом, так и совершенно новые, с новыми идеями, молодыми командами и диджитализированным креативом.

Крупные клиенты стали создавать внутри своих корпораций собственные MICE-отделы, что также подстегивает конкуренцию. Мы проводим ознакомительные поездки для наших клиентов, это стимулирует их к прямому сотрудничеству. «Рабочие инструменты» как таковые остаются прежними: гибкость, индивидуальный подход, способность решать нестандартные задачи, креативный подход.

Сейчас многие эксперты говорят о необходимости еще большей клиентоориентированности. Что вы изменили в формате организации делового туризма?

Клиентоориентированность измерить очень просто: степень вашей внимательности к ожиданиям и требованиям заказчика. Первое, что ценят клиенты (это как раз наш опыт) — индивидуальный подход. Еще крайне важна оперативность. Заказчик иногда не в состоянии оценить трудности, вызванные усложнившимся процессом получения информации, которую мы затем предоставляем клиенту, изменением структуры закупок, порядка выдачи виз и другими объективными факторами. Время ответа клиенту стало значимым фактором, и мы за него боремся. Надеемся в близком будущем подключить для оптимизации своих ресурсов искусственный интеллект, но не торопимся: все модное не обязательно идет во благо.

О форматах делового туризма: мы создали две линии обслуживания своих корпоративных клиентов, разделив потоки. Есть стандартная линия для организации командировок, и есть «выделенная» линия для топ-менеджеров, где обслуживанию можно придать дополнительную скорость. Такое технологическое решение подсказала сама жизнь.

В структуре вашей компании давно и успешно работает креативная команда Elki-project. Какие интересные MICE- и event-проекты вы провели в последнее время?

Символ вечнозеленого новогоднего деревца олицетворяет, как мы полагаем, способность человека к постоянному творчеству, или креативу, которая лежит в основе любой MICE-деятельности. Elki-project — это брендированный креативный департамент внутри компании Aerotone. Вот пример того, какие задачи приходится решать: сейчас мы проводим Summer Fest — «летний праздник» для очень крупного корпоративного клиента. В двадцати с лишним городах России требуется устроить яркое однодневное мероприятие смешанного жанра. В нем должны сочетаться элементы как тим-билдинга, сплочения команды, так и развлечения, причем воплощение всех сценариев должно быть выдержано в единой узнаваемой стилистике. Поверьте, это очень емкая,

мягко говоря, задача! Но для заказчика игра стоит свеч: утверждение корпоративной культуры означает закрепление у себя ценных сотрудников — а кадры превращаются сейчас в России во все более ценный ресурс.

Ваш новый проект, который вы не так давно анонсировали, российский аналог букинга — система бронирования отелей Numeroid. С чем связано появление этого проекта? Как вы его развиваете?

Живая, деятельная компания всегда задается вопросом — как развиваться дальше? К таким мыслям побуждает и объективное падение рентабельности в освоенных областях. Сталкиваясь с постоянно растущими, часто безбожно завышаемыми ценами на отели у консолидаторов, особенно по зарубежным направлениям, мы инициировали этот b2b (и b2c в дальнейшем) проект. Numeroid будет помогать нам и нашим клиентам, а может быть, и сторонним турагентам получать адекватное ценообразование на зарубежных направлениях.

Ваш прогноз: какие тренды будут определять развитие рынка MICE и бизнес-трел в ближайшем будущем?

В деловом туризме на первый план выдвигается консалтинг, экспертиза — в наш век технологий все прикладные аспекты передвижения по миру крупные клиенты научились обеспечивать самостоятельно.

Что касается MICE, то его объемы уже превзошли доковидные и продолжают расти. Клиенты желают, чтобы их сотрудники были максимально вовлечены в задачи компаний, имели больше очных коммуникаций. Появился особый формат с упором на экологию — например, совместная посадка зеленых насаждений ради благополучия природы. Прогрессируют совсем новые технологии, направленные на создание ярких впечатлений. Например, 3D-mapping — проецирование различных изображений и видео на любые, в том числе разнообъемные поверхности. Компьютер синхронизирует графические изображения с архитектурными элементами объекта, и в результате ты можешь вдруг оказаться в джунглях. Обычные пресс-воллы перестали быть плоскими, также получив три измерения, и так далее.

С какими настроениями компания встречает в августе свой 15-летний юбилей?

Очень важно, чтобы Aerotone продолжал развиваться теми же темпами, что и все эти годы. Глобальные масштабы деятельности нас не влекут; не могу не отметить, что за все годы существования мы не взяли ни единого кредита, развиваясь только на заработанные средства. Желаем сами себе сохранить ту стабильность, которой обладаем сегодня. Наконец, самое главное — хранить свою репутацию и свой имидж, которым мы очень дорожим. Наши клиенты всегда отмечают в Аэротоне гибкость и индивидуальный подход к любым запросам заказчика. «Они уже не такие, как были» — такую фразу о нашей компании надеюсь не услышать никогда. **15**

Беседовал Геннадий Габриэлян



MICE: перемены к лучшему

Рынок MICE переживает ренессанс. Анализ позитивных перемен и рекомендации для игроков рынка дает

Дарья САЛАМАНОВА, директор Конгресс-центра Центра международной торговли Москвы.

тий относительно нового для нас сегмента — «гибких ниш» — различных тренингов по предпринимательству, проектов в области психологии, коммуникаций и личного роста. Параллельно идет процесс омоложения участников рынка. А вместе с новым поколением приходят и новые стандарты, и требования: растут ожидания клиентов в скорости реагирования на запросы, в способах коммуникации — теперь мессенджеры уже не где-то в личном телефоне, а интегрированы непосредственно в рабочую CRM. В способах продвижения: на баннеры уже не реагируют, а прежде всего ориентируются на рекомендации и пользовательский опыт.

Что нового появилось в структуре мероприятий?

Вовлеченность участников и креативный контент. Сейчас уже недостаточно просто провести мероприятие с церемонией открытия, деловой частью и завершающим фуршетом. Важно, как ты все упакуешь и покажешь, что у тебя тут происходило, насколько вкусно, интересно, эстетично было. Необходимо заранее планировать: что нового узнают гости, с кем познакомятся, что запомнят, придут ли снова сами на мероприятие и порекомендуют ли его коллегам и друзьям, наконец, какие эмоции останутся. Организаторы, со своей стороны, следуя за спросом, насыщают программу креативными сценариями, топовыми спикерами, активностями, украшают площадку необычным декором и застройкой, удивляют меню и подачей. Например, выступление ведущего эксперта по ораторскому искусству на конференции по недвижимости, — казалось бы, не обязательная часть программы, но добавляет пользы и эмоций гостям мероприятия.

Из нового — появление в структуре мероприятий отдельных треков для молодежи — школьников и студентов. Они представляют свои проекты и стартапы, участвуют в соревнованиях, питчингах, для молодых участников формируют специальную культурную программу и привлекают к выступлениям ведущих блогеров, популярных в их среде селебрити.

Российский рынок MICE в течение нескольких лет заметно изменился. Какие тренды сейчас для него характерны?

На нашу долю выпало немало испытаний.

От рекордного в финансовом плане 2019 года до ковида с запретом мероприятий, затем вновь массовые отмены в начале 2022 года, введение Западом экономических санкций и уход из России международных компаний.

Но оказалось, что это время перемен открывает и новые возможности для развития. Какие тренды хотелось бы выделить? Прошлый год стал настоящим ренессансом офлайна, уровень активности значительно превысил показатели прошлых лет. Запросы на проведение мероприятий росли как в госсегменте, так и со стороны корпоративных заказчиков.

Не новый тренд, но значительно усилившийся после 2022 года: переориентация на внутренний спрос. Зарубежные участники, если и представлены на мероприятиях, то в минимальном количестве и в основном это онлайн-формат.

Есть некоторая надежда на увеличение спроса со стороны компаний из стран БРИКС и ШОС, но пока это только надежда.

И третье: состав и портрет участников событийного рынка серьезно изменился. Появились как новые игроки — это и компании-организаторы, и новые аудитории. По итогам 2023 года в Конгресс-центре ЦМТ доля новых заказчиков составила 40%, тогда как в 2019 году была на уровне 27%. Это связано в том числе с увеличением количества мероприя-

Ваши рекомендации MICE-агентствам и корпоративным клиентам: как эффективнее провести мероприятие.

Хороший вопрос, но ответить на него непросто, ведь у каждого мероприятия так же, как и у каждого заказчика, агентства, организатора, свои цели, задачи и, естественно, свои критерии и бенчмарки успешности и эффективности: кому-то нужно уложиться в бюджет, а кому-то впечатлить гостей, кто-то ставит целью привлечь как можно больше посетителей, а кому-то важны представители конкретных компаний или отраслей. Универсального решения здесь быть не может. Тем не менее постараюсь поделиться своим опытом, который помогает нам в работе.

Мы так или иначе всю жизнь развиваем свою насмотренность, но, если делать это прицельно, «осознанно» — можно получить много полезной информации. Старайтесь смотреть шире: следите за аккаунтами креаторов не только в вашей нише, но и за ее пределами, подпишитесь на полезные каналы трендсеттеров событийной индустрии, посещайте разные форматы мероприятий: выставки современного искусства, мастер-классы, фуд-тестинги. Подмечайте интересные детали: музыкальное сопровождение, будь то DJ или живой оркестр, дресс-код, использование ароматов, зонирование пространства, анализируйте зацепившие вас идеи и актуальные тренды, будьте в комьюнити — знакомьтесь, общайтесь, обменивайтесь опытом с коллегами.

Уделяйте больше внимания эмоциональной составляющей мероприятия. Выбирайте не просто подрядчиков, исполнителей, поставщиков, выбирайте прежде всего партнеров, единомышленников, которые разделяют ваши ценности и готовы вместе с вами делать все для достижения целей. Выбирайте тех, для кого детали — это не мелочи, а такая же важная составляющая успеха мероприятия, как и для вас.

И последняя рекомендация — начинайте подготовку заранее. Если решение о проведении мероприятия принято, не откладывайте бронирование площадки, привлечение спикеров и подрядчиков.

Что вы можете сказать о партнерстве в отрасли?

Еще тренд последнего времени — рост роли и значения ассоциаций и комьюнити на рынке MICE. Это одно из положительных наследий периода эпидемиологических ограничений 2020–2021 годов, когда игроки отрасли перестали видеть друг в друге только конкурентов, стали более открытыми, а сама отрасль более прозрачной. И результат не заставил себя ждать. Отраслевые ассоциации сыграли большую роль в принятии Стратегии развития конгрессно-выставочной деятельности на период до 2030 года и активно участвуют в подготовке проекта закона «О выставочной и конгрессной деятельности». В закрытых чатах могут порекомендовать надежного поставщика, помочь выйти на топового спикера, поделятся опытом и аналитикой, в конце концов предостерегут от недобросовестных подрядчиков.

Для проведения каких мероприятий особенно подходят площадки Конгресс-центра ЦМТ?

У нас своя уникальная ниша на рынке. Мы и не выставочный павильон, где нужно застраивать все с нуля, и не классическая отельная площадка — у нас площадь 6 000 кв. м и более 30 залов, высокие потолки и конструктивные возможности, которые позволяют реализовать любые идеи, вплоть до полной смены образа основного зала. Поэтому все зависит от фантазии и возможностей организаторов.

Безусловно, могут быть как классические конгрессы, конференции, в том числе с экспозицией, так и современные онлайн-студии, роуд-шоу, конкурсы, премии и церемонии награждения, закрытые кинопоказы, частные торжества, свадьбы.

В основном зале даже выстраивали полноценный октагон с трибунами и проводили ММА-бои. Но, конечно, основной наш формат — это классические конференции и форумы. **ТБ**



Конгресс-центр является частью Центра международной торговли Москвы (ЦМТ), одного из крупнейших многопрофильных бизнес-комплексов России. На территории ЦМТ в центре Москвы собрана вся необходимая инфраструктура для эффективной работы и полноценного отдыха: офисные помещения, гостиницы 4* и 5*, собственная банкетная служба, кафе и рестораны, бизнес-центр, салоны красоты и магазины, фитнес-центр, собственная парковка на 2000 мест и другие услуги.

КОНГРЕСС-ЦЕНТР ЦМТ — ЭТО:

- 6 000 кв. м многофункционального пространства;
- более 30 конференц-залов;
- зал-трансформер до 1 500 гостей «театром»;
- бизнес-пространство «Ладога» с 9 функциональными зонами (до 350 гостей);
- конференц-этаж с 8 залами (30–200 гостей).



Поток гостей растет, а прибыль — не очень

Заботы отельеров России — это главная тема интервью ТБ с управляющим партнером «Кронвелл Хоспиталити групп» **Алексеем МУСАКИНЫМ.**

Алексей, каковы предварительные итоги работы российского гостиничного рынка в этом году? Ситуация в целом хорошая. Прогноз по итогам 2024 года — средняя загрузка 68–75%, в зависимости от категории и локации отеля. По сути, во многих регионах туристический поток превосходит показатели доковидных лет. Но пока прибыль на гостиничном рынке ниже, чем в 2019-м. Она снизилась на 15–20 процентных пунктов от доковидных показателей.

Вырос ли поток зарубежных туристов в российских отелях?

По сравнению с прошлым годом, да. За первое полугодие услугами российских отелей воспользовалось 1,8 млн иностранцев, что на 42% больше, чем за тот же период годом ранее. Основной вклад вносят традиционные центры притяжения — Москва, Санкт-Петербург и Казань, где гости из стран Ближнего Востока и Китая практически полностью заменили европейцев. Причем туристы с Ближнего Востока едут не только летом, но и зимой. Приезжают и группы, много индивидуальных поездок. Помимо представителей арабских стран, наши отели принимают также туристов из Гонконга, Индонезии, Ирана.

Какие новые интересные гостиничные объекты появились в России в этом году?

Действует программа льготных кредитов на строительство отелей — уникальная и перспективная. По проекту к 2025 году рост номерного фонда должен составить несколько тысяч номеров и прирост по этому показателю будет на уровне 7–8%.

Байкал, Камчатка, Дагестан, Анапа, Калининградская область — все эти территории претендуют на звание новых курортов. Так, в 25 километрах от старой Анапы, около ста-

ницы Благовещенской строится Новая Анапа, считается, что этот курорт дополнительно привлечет в регион до пяти миллионов туристов в год. Планируется возведение четырехзвездных гостиниц Alean Select, «Азимут Парк Отель Анапа», «Domina Анапа».

В Дагестане планируется открытие «Каспийского прибрежного кластера», который будет принимать около 350 тысяч туристов в год. Здесь будут возведены гостиницы и коттеджи на 12,5 тысячи мест.

На берегу Байкала построят четырехзвездную гостиницу «Грин Флоу Байкал» на 153 номера. В Челябинской области хотят создать горный курорт «Врата Урала», в Воронежской области на берегу Дона появится отель «Ямань Spa Resort» на 400 номеров.

В целом в прошлом году почти на 60 тысяч номеров увеличился фонд российских гостиниц, санаториев и других коллективных средств размещения.

Из Минэкономразвития поступило предложение обнулить НДС для гостиниц до 2030 года. Это поможет развитию гостиничного рынка?

Это хорошая новость. С учетом роста процентных ставок сроки окупаемости увеличились, поэтому правительством было принято решение продлить обнуление до 2030 года, первоначально льгота действовала до 2027 года.

Отельерам, конечно, нужны некоторые дополнительные меры поддержки и, прежде всего, хотелось бы стабильности. Конечно, участникам рынка важна постоянная, а не разовая поддержка.

Недавно в Госдуму был внесен законопроект о классификации объектов туризма. Пожалуйста, прокомментируйте его.

Законопроектом предусматривается классификация не только гостиниц, но и всех объектов размещения, где оказываются туристские услуги, например, модульных гостиниц и глэмпингов, которые по факту сегодня остаются вне поля зрения государства: нередко уходят от налогов, не контролируются с точки зрения качества предоставляемых ими услуг. Отдельная глава законопроекта определяет механизм регионального государственного контроля по соблюдению этих норм, а также правил оказания гостиничных услуг и услуг иных средств размещения, которые еще предстоит разработать.

Мне кажется, закон хорош для выравнивания конкуренции. Цель — сделать ровнее рынок, что приведет к порядку в едином реестре объектов классификации в сфере туристской деятельности. Сейчас, например, некоторые объекты не считаются средством размещения и продажу тура не надо фиксировать в системе. С расширением типов размещения изменится и подход к учету турпродуктов, включающих проживание туристов в таких объектах.

В чем главные проблемы гостиничного рынка?

Я бы сказал, что проблемы только начинаются. Первое — это низкая доходность. Бизнесу просто не хватает денег на своевременную реновацию фондов, что снижает качество услуг.

Второе — персонал. Его не хватает, и он не мотивирован в нужной мере. Для сравнения: средние зарплаты по итогам

2023 года в России — это приблизительно 75 тыс. руб., тогда как в гостинично-ресторанном бизнесе — 55 тыс. руб. За первое полугодие зарплаты подросли где-то на 19%, но все равно не достигли средних показателей по стране. Опять же, повторюсь, персонала не хватает физически. А учитывая выше озвученные перспективы строительства курортов и расширения отельной базы, кадровый голод станет все более ощутимым.

И третье — важное и злободневное: нет хорошего гостиничного образования. У нас более 80 вузов в стране, где есть профильные факультеты. Но по факту — люди оттуда выходят немотивированные и сплошь — теоретики. А нам нужны практики и этот вопрос нужно решать «еще вчера».

Какие основные факторы будут оказывать влияние на гостиничный рынок в ближайшем будущем?

Первый решающий фактор — это открытие границ. Нам важно, чтобы турист приезжал с большим средним чеком, и чтобы не только в Москву и Питер, но и в регионы. Второе — возможность соответствующего замещения европейских курортов на наши, внутренние. Для примера — это Шерегеш. Туда теперь с удовольствием едут люди, привыкшие к альпийским курортам, и нам важно, чтобы после открытия границ они туда ездить не перестали.

И, конечно, важные факторы — это изменения доходности, ставка кредитования и финансовая политика. **ТЕ**

ТАРИФ НА ВЫБОР

ТУРИСТЫ СМОГУТ ВЫБИРАТЬ МЕЖДУ ВОЗВРАТНЫМ И НЕВОЗВРАТНЫМ ГОСТИНИЧНЫМ ТАРИФОМ

Российские отели получат право предлагать туристам невозвратные тарифы. Изменения в правилах предоставления гостиничных услуг подготовлены Минэкономразвития.

«Возвратное бронирование — вид бронирования, предусматривающий в случае отказа от бронирования полный возврат внесенных при бронировании денежных средств.

При возвратном бронировании исполнитель ожидает потребителя до расчетного часа дня, следующего за днем запланированного заезда, после чего он вправе отказаться от договора и аннулировать бронирование», — говорится в документе.

Невозвратное бронирование — вид бронирования, предусматривающий удержание исполнителем уплаченной ему платы (в полном объеме или в части) при отказе

от бронирования. Возможность выбора невозвратного бронирования предоставляется потребителям до заключения договора в качестве альтернативы возвратному.

По невозвратному бронированию туристы также смогут получить полный возврат оплаты в особых случаях, подтвержденных документами. Это болезнь потребителя, болезнь или смерть родственника, включенного в бронь, введение режима ЧС, призыв на военную службу по мобилизации. Невозвратные бронирования предлагается ввести наравне с возвратными, чтобы турист имел право выбора, исходя из своих предпочтений и ситуации. Это позволит соблюсти баланс интересов туристов и бизнеса.

Генеральный директор сети Azimut Hotels Максим Бродовский напомнил, что невозвратные тарифы



уже применяются при продаже авиабилетов и показали свою эффективность.

«С применением невозвратных тарифов в гостиничном бизнесе сможет выстроиться выгодная форма взаимодействия между отелем и гостем, который сможет получить более низкую стоимость за номер, а гостиничный оператор — гарантированное проживание», — цитирует его пресс-служба Минэкономразвития.

В Cosmos Hotel Group также считают, что инициатива положительно повлияет на загрузку отелей. В Российском союзе туриндустрии поддержали инициативу по введению невозвратных тарифов в гостиницах. По словам президента РСТ Ильи Уманского, узаконивание невозвратных тарифов для отелей позволит снять с объектов размещения риски недозагрузки, а стоимость номера для потребителя может снизиться на 10–15%.

Семь жемчужин Кубы

Не только знаменитые морские курорты, но и города с богатым культурным наследием — подлинное туристическое богатство Кубы. Что нужно обязательно включить в программу посещения Острова Свободы?



мест на острове Свободы: значительную часть своих произведений он написал именно здесь. В 1962 году, через год после смерти писателя, в пригороде Гаваны в Сан-Франциско-де-Паула в поместье «Финка Вихия», где Хемингуэй прожил более 20 лет, был открыт дом-музей.

Завершить путешествие по Гаване можно на шоу «Тропикана», посмотреть фееричное кубинское ассорти из танцев и зажигательных песен. В такое место вечного веселья и азартных игр «Тропикана» превратилась в 50-е годы прошлого столетия. Именно тогда американцы нарекли Гавану «Карибским Лас-Вегасом».

СТАРАЯ ГАВАНА

Каждое здание Старой Гаваны, входящей в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО — историческая ценность, заслуживающая отдельного описания. Одной из главных достопримечательностей можно назвать бывшую резиденцию кубинского парламента — Капитолий. Это здание, построенное в начале XX века, расположено на бульваре Прадо, оно напоминает и вашингтонский Капитолий, и собор Святого Петра в Ватикане.

Рядом с Капитолием находится Большой театр оперы и балета им. Федерико Гарсиа Лорки, перед которым расположена стоянка кабриолетов. Ретроавтомобили — настоящая фишка Гаваны, прокатиться на авто шестидесятилетней давности — один из пунктов обязательной программы для туриста на Кубе.

Заслуженной популярностью пользуется Музей рома Havana Club. Сам бренд появился на острове Свободы еще в 1934 году и быстро стал популярным во всем мире.

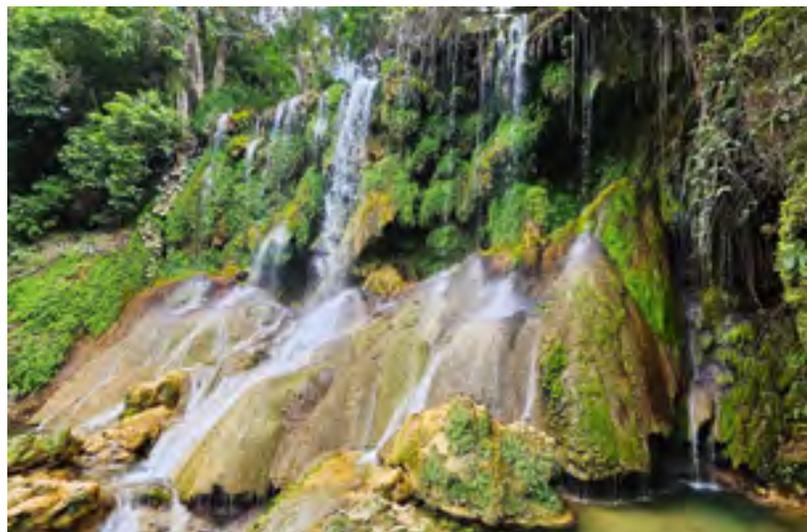
Непростительно пройти в Гаване и мимо любимого бара старины Хэма — «Эль Флоридита» и не попробовать его любимый коктейль Дайкири. Вообще с Хемингуэем связано много

ТРИНИДАД

Городом-музеем Тринидад называют отнюдь не случайно. Со времен своего основания в 1514 году конкистадором Диего Веласкесом центр города мало изменился, сохранив многочисленные памятники колониальной эпохи. А местная вилла Сантисима-Тринидад-де-Куба в 1988 году была объявлена ЮНЕСКО Культурным достоянием человечества. На Главной площади города дель Хигуэ стоит памятный крест в честь первого богослужения в декабре 1514 года, а рядом растет фиговое дерево, посаженное на месте основания Тринидада еще первыми колонистами-поселенцами.



Ознакомиться с историей города можно в музее Тринидада, размещенном в бывшем дворце Кантеро. Здание в стиле неоклассики было возведено в начале 1800-х годов. Среди экспонатов — документы, исторические карты, а также аутентичные предметы, связанные с индустрией работорговли и войной за независимость. На краю Главной площади стоит Приходская церковь Святой Троицы — самая большая церковь Кубы, где хранится статуя Сеньор-дела-Вера-Крус (Христос Истинного Распятия), вырезанная из дерева еще в XVIII веке. Во дворце Брюне расположился «Романтический музей» с богатой коллекцией изделий из стекла и фарфора, образцами искусства и старинной мебели. Еще одна достопримечательность — Музей колониальной архитектуры — находится в поместье Санчеза-Изнага. Усадьба состоит из двух зданий XVIII века, объединенных в единый объект в начале XIX века.



СЬЕНФУЭГОС

Сьенфуэгос — это крупный морской порт с богатой историей, расположенный на юге Кубы. Главная достопримечательность — исторические постройки в стиле позднего неоклассицизма. Как выдающийся образец градостроительства в Латинской Америке «Жемчужина юга», как еще называют Сьенфуэгос, пополнила список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО в 2005 году.



Большинство исторических достопримечательностей города расположены на одной из крупнейших площадей страны — Парке Хосе Марти. В ее центре установлен памятник Хосе Хулиану Марти-и-Пересу — кубинскому поэту и национальному герою, а также расположен Губернаторский дворец — историческое здание, уже давно ставшее символом города. Внимания туристов заслуживает и Городской театр Томаса Терри, построенный в 1887-1889 годы.

Обычно туристам, отдыхающим в Гаване или на Варадеро, предлагается однодневная поездка с посещением Тринидада и Сьенфуэгоса.

ПАРК ЭЛЬ НИЧО

«Природное чудо Кубы», «Райский парк» — именно так называют парк-заповедник в горах провинции Сьенфуэгос — Эль Ничо. Некогда закрытый военный полигон, теперь это одно из самых посещаемых мест на острове Свободы. Нетронутые девственные леса, живописные водопады, природные бассейны — все это на высоте 500 м над уровнем моря.

Эль Ничо в переводе означает «ниша», так же называется и водопад, вокруг которого образовался парк. Дорога к парку ведет по серпантину — с него открываются великолепные виды на зеленые горные склоны и долину. Путешествовать по парку лучше в сопровождении гида. Стекающие

со склонов многочисленные водные каскады и созданные природой заводы и обзорные площадки, с открывающимися панорамами на фоне изумрудных джунглей — эти виды незабываемы.

Обязательно стоит искупаться в одной из природных «ванн» с освежающей в жаркий день горной водой, прямо под каскадами водопадов.

МАТАНСАС

Название города в переводе обозначает буквально «убийство» и, по одной из версий, оно возникло из-за частых нападений аборигенов на проплывавшие суда. Матансас находится всего в 32 км от излюбленного российскими туристами курорта Варадеро. Город художников, поэтов и романтических натур, предпочитающих называть свою малую родину не иначе как Городом мостов или кубинской Венецией.

Через каждые 100 метров здесь открыты галереи современного искусства. Именно здесь расположен знаменитый «Театро Сауто», где в свое время выступали Сара Бернар, Анна Павлова и Энрико Карузо. Театр был открыт в 1863 году в историческом центре города, на площади Вихия, а в 1978 году был объявлен национальным памятником Кубы.

Матансас по праву считается и родиной кубинской румбы, зародившейся здесь в конце XIX века. В 2016 году этот танец



был включен в Репрезентативный список нематериального культурного наследия ЮНЕСКО.

Среди основных достопримечательностей стоит выделить часовню Монсеррат, замок Сан-Северино, а также Площадь Свободы, на которой расположен концертный зал «Уайт», названный в честь темнокожего скрипача Хосе Уайта.

КАМАГУЭЙ

Многие считают, что именно Камагуэй является истинно кубинским городом. Город основан в 1514 году, в нем множество достопримечательностей: на улицах расположено около 4000 зданий, представляющих историческую ценность. Центр Камагуэя включен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Этот город называют Городом кувшинов — за использование кувшинов для сбора дождевой воды. Глиняный кувшин (тинахон) — символ города.



САНТЯГО-ДЕ-КУБА

Второй по величине город Кубы, основанный в 1514 году испанским конкистадором Диего Веласкесом-де-Куэльяром, расположен в юго-восточной части острова, примерно в 870 км от Гаваны. Один из старейших городов — он наделен особой атмосферой. Здесь практически нет колониальных зданий, что многие местные жители считают скорее достоинством. Подчеркивая его самобытность и независимость от испанской культуры, сами кубинцы называют его «самым карибским поселением». Здесь много интересных достопримечательностей, включая Кафедральную базилику Девы Марии Успенской, датированную 1528 годом. В церкви находится чудотворная деревянная скульптура святой, к ногам которой возлагают дары паломники со всего мира. Эрнест Хемингуэй преподнес святой свою Нобелевскую медаль.

Стоит уделить внимание и кладбищу Санта-Ифигения — главному пантеону восточной Кубы. Возведенный в 1868 году во время войны за независимость, он имеет более 8000 исторических захоронений. Среди них памятник-мавзолей Хосе Марти, могила Эмилио Бакарди и Томаса Эстрада Пальма (первого президента Кубы). В 10 км от города в бухте Сантьяго находится крепость Кастильо-де-Сан-Педро-де-ла-Рока-дель-Морро. Ее строительство началось в конце XVI века.

Кстати, именно в Сантьяго-де-Куба Факундо Бакарди в 1838 году начал производство своего знаменитого рома Bacardi Fancundo. Сегодня в городе открыт Музей Эмилио Бакарди, основанный в 1899 году.

Визитной карточкой Сантьяго-де-Куба можно по праву назвать одну из самых красивых улиц-лестниц Падре Пико, на ступенях которой любят фотографироваться туристы и проводить время жители города. С ее верхней части открывается круговая панорама города. **ТБ**

ТАТЬЯНА БУТУРЛИНА

ТУРИСТЫ ИЗ РОССИИ СТАВЯТ РЕКОРДЫ

За восемь месяцев 2024 года на Кубу прибыло 132 882 туриста из России, что на 143% больше, чем за тот же период в 2019 году и на 125% больше, чем было годом ранее.

Как отмечает советник по туризму посольства Республики Куба в РФ Кристина Леон Изнага, российские туристы теперь занимают третье место по числу прибытий на Остров Свободы. «При сохранении текущей динамики российский турпоток на Кубу поставит исторический рекорд и к концу года, при условии увеличения объемов

авиаперевозок число прибытий может вырасти до 200 тысяч». В настоящее время на Кубу из Москвы летают три авиакомпании: Copviasa с рейсом раз в две недели в Гавану, Nordwind с двумя еженедельными рейсами в Варадеро и Кайо-Коко один раз в десять дней, и «Россия» с двумя рейсами в неделю на Варадеро. Ожидается, что в октябре авиакомпания «Россия» возобновит полеты в Гавану в еженедельном режиме. Кристина Леон Изнага подчеркивает, что «возможность использования карт «Мир», безвизовый

режим и, конечно, теплый прием на Кубе повлияли на то, что россияне все чаще стали выбирать страну в качестве места отдыха. Бронирование туров на зимний сезон, каникулы и рождественские праздники активно идет уже с июня. В лидерах — Варадеро и Кайо-Коко.

Представительная делегация Кубы традиционно примет участие в выставке «Отдых» в Москве и затем 20 сентября в воркшоп в Санкт-Петербурге. 23-25 октября запланированы презентации Кубы в рамках традиционного, уже 11-го по счету



роудшоу Cuba UNICA, которое пройдет по маршруту Минск — Челябинск — Екатеринбург — Тюмень. Информация и регистрация для участия в роудшоу — www.cuba-workshop.ru.



Игорь Золотовицкий: о любви к сцене, путешествиям и вкусной еде

Советский и российский актер театра и кино, заслуженный артист России, ректор Школы-студии МХАТ — **Игорь ЗОЛотовицкий** уверяет, что он — счастливчик. Приехав в Москву из солнечного Ташкента, он поступил в Школу-студию МХАТ, а впоследствии стал ректором этого легендарного вуза. Игорь Яковлевич ставит замечательные спектакли, снимается в кино, играет на сцене родного МХАТа и не только. Он много времени проводит в поездках и считает, что самое лучшее на свете — это путешествия!

Игорь Яковлевич, а вы вообще путешественник или больше человек домашний?

Моя профессия накладывает определенный отпечаток «заядлого путешественника» и обязывает к перемене мест. Я считаю, что самое лучшее на свете — это путешествия! Где я только не бывал, объездил и всю Россию, и в разные точки мира летал. Но все равно продолжаю открывать для себя что-то новое. Вот, на прошлый день рождения мне мои друзья подарили отличный подарок — путешествие в Горно-Алтайск. Восторг полный! А недавно у меня закончились съемки на Кавказе, в регионе Кавказских Минеральных Вод — прекрасное место, много всего интересного.

А что снимали, если не секрет?

Это был новый проект — сериал «Улица Шекспира». Частично про любовь, частично про криминальные дела. История начинается с того, что успешный московский адвокат (его играет Дмитрий Чеботарев) встречает свою первую любовь, это дочь цыганского барона (Елизавета Юрьева). Она обращается к нему с просьбой, от которой нельзя отказаться. Более того, в процессе выясняется, что сам герой Чеботарева отнюдь не тот, за кого себя выдает. По сюжету успешная жизнь московского адвоката переворачивается за один день, когда в его жизни появляется женщина из прошлого, первая любовь.

Все было прекрасно во время съемок в Кавминводах: прекрасная природа, прекрасная еда.

Вы любите вкусно поесть?

Это видно по мне. При этом комфортно себя чувствую. Как куда приезжаю, то с удовольствием «инспектирую» местные ресторанчики. Вот в Сочи барашек очень понравился. Я мясоед. Очень люблю мясной тартар, карпаччо. Я много лет преподавал во Франции, и нас французы учили готовить мясо. Это, кстати, здоровая кухня. К мясу можно добавлять овощи на гриле. А так, дома сам готовлю. Папа у меня был знатным кулинаром, все обожали его баклажанную икру. Помню, как из Ташкента в Москву настоящие обозы с этой икрой приходили к нам, вечно голодным студентам. А еще варенье с орехами, дыни и арбузы...

Вы же родились в Ташкенте! Часто детство вспоминаете?

Мой отец из Смоленска, а детство матери прошло в Одессе. Во время войны их еще детьми эвакуировали в Ташкент. Там они познакомились, родился я. В те годы в Ташкенте жили дружно люди разных национальностей.

Ташкент моей памяти — это, скорее всего, город 70-х годов, которого сегодня, к сожалению, уже нет. Солнце, дыни, виноград — прекрасные воспоминания! Ташкент мне очень нравится. В чем-то он сегодня стал лучше, хотя, на мой взгляд, стал слишком уж среднеазиатским.

Мой отец, как железнодорожник, имел право раз в год бесплатно возить своих детей по всему Советскому Союзу. И в 1972 году я как раз впервые приехал в город Сочи. Помню, мы сначала поехали до Москвы, а оттуда — на знаменитый

курорт. Высадились, быстро нашли комнату и через два часа папа уже готовил плов на всех соседей. Был такой тогда прекрасный интернационал. Старое слово, но родное. Мы тогда не спрашивали, кто какой национальности...

Вы не раз говорили, что считаете себя счастливым. Приехали в столицу из Ташкента, тут же здесь освоились...

Я вообще всегда гордился тем, что был одним из первых покорителей Москвы за всю историю Ташкента! А еще 37 лет назад я вытянул главный «счастливый билетик» — познакомился с замечательной девушкой Верой, которая стала моей женой. И мы до сих пор живем вместе, вырастили двух сыновей, Алексея и Александра, которые тоже выбрали театральную дорогу.

Говорят, что вы познакомились в поездке, в поезде?

Это произошло, когда я с другом возвращался с гастролей. Причем на меня Вера обратила внимание много позже, ей больше понравился мой товарищ. О любви с первого взгляда речи тогда совсем не шло. Она представилась нам художницей, хотя тоже была молодой актрисой. Но я серьезно решил ее завоевывать, пригласил сначала на свидание, а потом на свой день рождения. На свидание она не явилась, на праздник опоздала, но все равно вышла за меня замуж — видно, судьба.

Ваша жена — актриса, режиссер. И оба ваших сына пошли по вашим стопам. Вы их с детства готовили к актерскому ремеслу или, наоборот, — отговаривали?

Они оба у нас «закулисные» дети и исколесили с нами на гастролях всю страну. У старшего, Алеши, сейчас вообще три образования — он сначала окончил журфак МГУ, потом учился в Щуке, еще пять лет в ГИТИСе. Плюс — за плечами джазовая школа. А младший, Сашка — парень очень одержимый. Я горжусь, когда они читают стихи или пьесы в оригинале на английском языке, играют джаз, рок-н-ролл. Но, конечно, большое спасибо Вере, это она сначала привила детям любовь к музыке, а там дальше как-то все закрутилось вокруг искусства. Кстати, я единственный, кто в нашей семье без музыкального образования...

С ректорской высоты сыновьям что-то советуете?

Конечно, стараюсь следить за тем, что они делают. Ходили вот с женой на спектакль-концерт младшего сына в МХТ «Соня-9». Мне очень приятно, что эта постановка для подростков стала лидером по продажам. Так мало такой драматургии, в которой совсем молодым был бы дан голос со сцены. Признаюсь, что у меня иногда бывают разногласия с сыновьями из-за разных взглядов на творческие процессы, но так, наверное, и должно быть. Наверное, это правильно. Мы сами такими были...

Кстати, а как ваши родители отнеслись к тому, что вы выбрали путь артиста? Они же были далеки от всего этого?

Моя мама работала в торговле, а отец был железнодорожником, но родители очень поддержали мой выбор. Папа лично привез меня в Москву и даже ходил со мной по приемным



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ РКА, АВТОР ЕВГЕНИЙ ЕВТЮХОВ

комиссиям. Причем в первый год я не поступил. Тогда мне сказали: хочешь — поступай через год, но иди-ка ты поработай сначала. И я пошел на 84-й ремонтный авиазавод. Я, между прочим, слесарь третьего разряда.

А помните свою первую гастрольную поездку?

В 1983 году, когда я только пришел в МХАТ, мне сразу сказали: в театре все загранпоездки под контролем. Так что ты вообще невъездной, о зарубежных гастролях забудь. Но тем не менее в январе 1988 меня почему-то выпустили. И сразу в капиталистическую страну — ФРГ! Наш спектакль «Чинзано» по рассказу Людмилы Петрушевской имел огромный успех, на него невозможно было попасть. Очень скоро нас стали нарахват приглашать на сцены других зарубежных театров. В итоге, за пять лет мы объездили 25 стран! Помню, сэкономили в поездках на всем. Возили с собой банки с сосисками, такие раньше из Китая к нам в родные магазины доставляли. У меня иностранные коллеги спрашивали: «А что вы в рестораны с нами не ходите? Все сосиски едите. Так их любите?» А что я скажу?

Позже, на протяжении нескольких лет, моя жизнь была связана с Парижем: я постоянно ездил туда проводить занятия в театральной школе.

Вы — ректор Школы-студии МХАТ с 2013 года. Это трудно: возглавлять такой известный театральный вуз?

Ректорство — это, конечно, большая ответственность. Когда преподавал, я никогда не думал про кресло ректора и сильно изменился на этой должности. Переживаю, что меньше стал заниматься педагогикой, а больше бюрократией, что мне не нравится. Но, к счастью, я периодически выхожу на сцену как актер. И не только на сцену родного МХАТа. С «Современником», например, меня связывают очень личные отношения. Так что для меня МХАТ и «Современник» — единый творческий организм. **ТЕ**

Беседовала Татьяна Бутурлина

ПРИГЛАШАЕМ НА ОДИННАДЦАТОЕ **ROADSHOW** **CUBA UNICA!**



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

20 сентября, пятница — Санкт-Петербург
21 октября, понедельник — Минск
23 октября, среда — Челябинск
24 октября, четверг — Екатеринбург
25 октября, пятница — Тюмень

УЧАСТНИКИ ROADSHOW:

Министерство туризма Кубы, гостиничные сети Blue Diamond Hotels & Resorts, Iberostar Cuba Hotels & Resorts, Melia Hotels International Cuba, Roc Hotels Cuba, Barcelo Hotel Group, туристические компании HAVANATUR RUSSIA, PEGAS Touristik, Туроператор Anex, Квинта Тур, Enjoy Travel Group и др.

ОРГАНИЗАТОР:



Представительство
Министерства
Туризма Кубы в России

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

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

XV ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-ТУРИЗМА И MICE



RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD 2024

17 номинаций
Все участники рынка
делового туризма и MICE
mice-award.ru

Голосование за номинантов
1 июля — 30 сентября 2024

*Ваше решение
на MICE-карте России*

Ваше мероприятие

15 ЛЕТ
СОЗДАЕМ
ТЕРРИТОРИЮ
MICE!



Всероссийский
ДЕНЬ MICE MICE КАРТА
РОССИИ

Дополнительная информация: Лариса Тарасюк • L.tarasyuk@tourbus.ru • +7 (495) 723-72-72

ОРГАНИЗАТОРЫ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ



МЕДИА ПАРТНЕР



ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



ПАРТНЕРЫ



РЕКЛАМА