

№15 Ноябрь 2012

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

# Турбизнес

*Travel Trade Russia*

Новый год  
и Рождество

**Breeze**

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

**КРУИЗЫ  
ОТ БРИЗА**



Генеральный директор  
ИВАН КАЛАШНИКОВ  
Заместитель генерального директора,  
главный редактор  
ЕЛЕНА БОРИСОВА  
Заместитель главного редактора  
ЯН ХВИЛЕР  
Заместитель главного редактора,  
главный художник  
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН  
Редакция  
СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ,  
АННА ЮРЬЕВА  
Корректор  
МАРИНА МАРТЫНОВА  
Художник  
КОНСТАНТИН ПОТАПОВ  
Дизайнер  
СВЕТЛАНА ОБУХОВСКАЯ  
Фотографии ЕВГЕНИЙ РОГОВ,  
БОРИС ПАЛТУСОВ  
Редактор сайта www.tourbus.ru  
МИХАИЛ ШУГАЕВ  
Отдел рекламы ОЛЬГА МАЛЬЦЕВА,  
НАТАЛИЯ ЖЕЛЕЗОВА  
Отдел распространения  
ЛАРИСА ТАРАСЮК  
Отдел workshop ЛЮДМИЛА СИВОВА  
Приложения «Турбизнес»  
АЛЕКСАНДР ПОПОВ  
Учредитель ООО «Турбизнес»  
Издатель ООО ИД «Турбизнес»  
Отпечатано в России  
Тираж 9 000 экз.  
Адрес редакции  
Москва, Суворовская площадь, д. 2, стр. 3  
Почтовый адрес  
107031, Москва, а/я 32  
Тел./факс (495) 723-72-72  
E-mail редакции  
tb@tourbus.ru  
E-mail рекламного отдела  
reclama@tourbus.ru  
E-mail отдела workshop  
workshop@tourbus.ru  
Интернет www.tourbus.ru  
Журнал «Турбизнес  
на Северо-Западе» (СПб)  
(812) 335-08-83, 310-32-45  
E-mail tourbus@westcall.net



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

## ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

Британский дискаунтер easyJet получил разрешение на выполнение пассажирских рейсов между Лондоном и Москвой. Полеты будут выполняться два раза в день с весны 2013 года. Стоимость билета в оба конца составит около 125 фунтов стерлингов, что примерно в два раза дешевле, чем у авиакомпаний, которые сегодня работают на этом маршруте. В более отдаленной перспективе easyJet может начать полеты из пяти городов РФ в Лондон, Эдинбург и Манчестер, а также в города Швейцарии.



## В НОМЕРЕ

### СОБЫТИЯ

- 4 Ноябрьские тезисы
- 10 Миллион для Испании

### 5 ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК – РОССИЯ

### РЕДАКЦИОННАЯ ПОЧТА

- 6 Шерше лё фонд

### АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- 8 Добровольно-обязательно

### ТЕМА НОМЕРА

- 12 Веси и пенаты
- 15 Сказка с хорошим концом
- 18 Только раз в году
- 20 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫПУСК  
ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ

### ТРАНСПОРТ

- 27 Опереться на лидера
- 28 Намазано медом, но с ложкой дегтя
- 31 Воздушные пирамиды

### РЕГИОНЫ РОССИИ

- 32 Вулканы для всех

### ГОСТИНИЦЫ

- 36 Гостей отфутболят в гостиницы

### РЫНКИ

- 38 Зимняя Аура, культурная Валлетта
- 40 Догнать и перегнать конкурентов
- 43 Сакура, умэ и другие мацури
- 46 Хайнань – путевка на 21 день
- 48 Вьетнам, которого мы не знали

### КРУИЗЫ

- 51
- 55 TOURIST BOARDS

### РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ

### ТУРОПЕРАТОРЫ

### ВАШ КОНСУЛЬТАНТ

- 60 Турагентства: выжить и преуспеть

### VIP-КЛИЕНТ

### ГОД В ИСТОРИИ

»» **56,9**  
млн пассажиров перевезли российские авиакомпании за 9 месяцев 2012 года, — сообщает Росавиация. Это на 15,2% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Процент занятости пассажирских кресел составил 79,4%.

## С наградой Global Travel Award

В торжественной церемонии, состоявшейся в рамках открытия выставки WTM, принял участие генеральный директор UTS Travel **АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ**

**Н**аградой Global Travel Award компания Reed Travel Exhibitions (RTE), организатор выставки World Travel Market, ежегодно отмечает ведущие и наиболее динамично развивающиеся туристические фирмы, отели, гостиничные сети, офисы по туризму из разных стран. В этом году награды удостоились компании из Великобритании, Германии, Италии, Испании, США, Канады, Бразилии, Индии, Китая и России. Как отметила директор выставки и президент RTE Фиона Джеффри, UTS Travel отмечена престижной наградой за выдающийся вклад в развитие цивилизованного туристического рынка России, внедрение высоких стандартов работы, образовательных программ для руководителей ведущих российских компаний, лоббирование интересов туротрасли. И особенно — за активный личный вклад Алексея Крылова как вице-президента Ассоциации туроператоров России в разработку и введение в России механизма финансовых гарантий защиты прав потребителей туруслуг.

На церемонии награждения в Лондоне: президент RTE **ФИОНА ДЖЕФФРИ**, генеральный директор UTS Travel **АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ**, бывший CEO и президент компании Burger King **БЕРРИ ГИБОНС** и генеральный директор ИД «Турбизнес» **ИВАН КАЛАШНИКОВ**.



## Выгодное предложение

Туроператоры «НТК Интурист», «БайкалТурСервис» и авиакомпания S7 Airlines договорились о введении специального авиатарифа для клиентов, желающих посетить регион Байкала

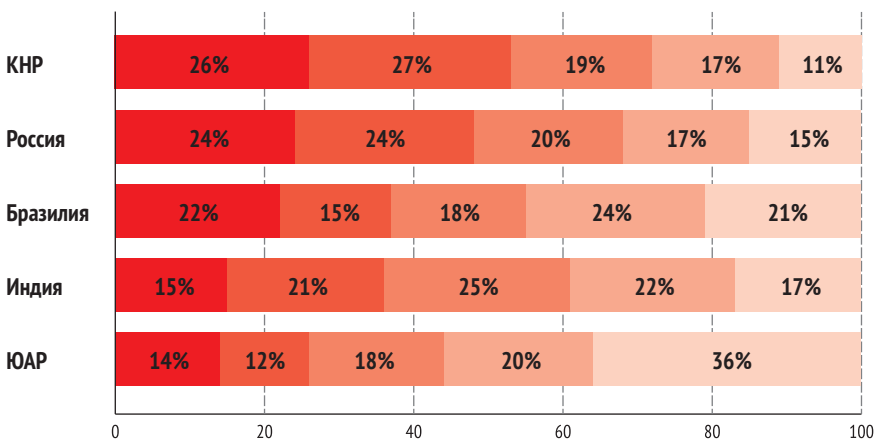
**Л**ьготные цены распространяются и на туристов из Восточной Сибири, путешествующих по регионам России. Для туристов, путешествующих с «НТК Инту-

рист», стоимость перелета между Москвой и Иркутском составит 13,8 тысячи рублей, между Москвой и Улан-Удэ — 15,2 тысячи рублей. Воспользоваться новым тарифом для путешествий по России смогут клиенты, бронирующие сертифицированные туры «НТК Интурист». В Иркутской области уполномоченным оператором тарифа выступает компания «Байкалов», в Бурятии — «БайкалТурСервис».

По словам представителя «НТК Интурист» в Восточной Сибири Дениса Янушковского, основным требованием к применению тарифа будет обязательное наличие у туриста путевки от одного из уполномоченных туроператоров и соответствие поездки туристическим целям. Полный перечень уполномоченных туроператоров и сертифицированных туров будет опубликован на сайтах туристических компаний.

«Благодаря данному соглашению стоимость недельного тура на Байкал с учетом перелета от компании «НТК Интурист» не превысит 30 тысяч рублей, что является самым выгодным предложением на рынке», — отмечает генеральный директор «НТК Интурист» Виктор Тополкараев.

### ЗНАЧЕНИЕ СТРАН БРИК КАК РЫНКОВ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА\*



По шкале от 1 (наиболее важно) до 5 (наименее важно)

Источник: опрос специалистов туриндустрии, World Travel Market 2012 Industry Report

## Тема здоровья на МИТТ-2013

В четвертый раз в рамках выставки «МИТТ Путешествия и Туризм» пройдет Московский конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму

**П**опулярность данного направления на российском рынке растет из года в год. Повторяет тенденции рынка и растущая экспозиция раздела «Медицинский туризм». С момента создания в 2010 году количество его участников выросло к 2012 году с 35 до 129. Раздел «Медицинский туризм» и

двухдневный Московский конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму — это место встречи крупнейших поставщиков медицинских и оздоровительных услуг. Все 4 дня выставки МИТТ в разделе «Медицинский туризм» свои услуги российским клиентам будут представлять частные и государ-

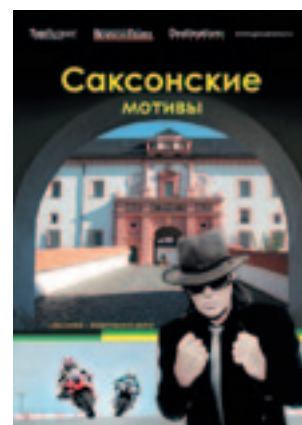
ственные медицинские фонды; диагностические центры и клиники; реабилитационные центры; лечебные курорты; консультационные, сервисные и страховые компании; специализированные туроператоры; представители авиакомпаний — национальных и частных перевозчиков, санитарной авиации.



## Новые выпуски Destinations

**ИД** «Турбизнес» в рамках проекта Destinations традиционно представил тематический выпуск «Горные лыжи-2012/2013». В нем рассказывает о горных курортах одиннадцати европейских стран, а также США. Материал об американских лыжных центрах подготовлен в сотрудничестве с некоммерческим партнерством VisitUSA Russia. Ранее совместными усилиями был издан тематический выпуск «Америка. Путешествие в страну мечты». Его расширенная онлайн-версия размещена на сайте [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru).

Кроме pdf-версий других печатных изданий, на сайте выставлены десять информационных онлайн-буллетеней, подготовленных в этом году совместно с туристическими организациями Саксонии, Франкфурта и отделом маркетинга мюнхенского аэропорта. До конца года выйдут тематический выпуск «Путешествие за здоровьем», посвященный оздоровительному и медицинскому туризму, обновленная страноведческая брошюра «Откройте Оман» и несколько информационных онлайн-буллетеней.



## ПРИГЛАШЕНИЕ

**ПРИГЛАШЕНИЕ**  
**Moscow International M.I.C.E. Forum**  
 Московская Международная Выставка Делового и Инcentив Туризма  
**18 марта 2013**  
 Москва, Тишинская пл., 1, ТВР «Тишинка»

Участники M.I.C.E. Forum  
 Зарубежные и российские туристические агентства и туроператоры  
 Курорты и отели • Круизные компании • Авиалинии • Деловая авиация  
 Конгресс, конференц- и бизнес-центры • ВМС • СПА курорты  
 Гольф-курорты • Специалисты в выставочном бизнесе

Телефон организатора:  
**+7 (495) 926-96-95**

Для посещения мероприятия не забудьте зарегистрироваться на сайте:  
**[www.miceforum.ru](http://www.miceforum.ru)**

**International M.I.C.E. Forum**  
**MOSCOW**

# Ноябрьские тезисы

Большая пресс-конференция главы Ростуризма **АЛЕКСАНДРА РАДЬКОВА**, состоявшаяся 1 ноября в Москве, подвела предварительные итоги года перестройки системы отраслевого управления. По мнению корреспондента «ТБ», руководитель департамента предпочел обороне наступление и в своих ответах на вопросы отметил направления для активных действий всех «боевых единиц» отечественной туриндустрии.

ТЕКСТ ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН

»»» Особую роль при реализации национального турпродукта сейчас начинают играть событийные мероприятия. Это общемировой тренд: турист больше не желает ограничиваться осмотром культурно-исторических объектов — ему хочется быть участником каких-то событий. Туристов привлекает участие в крупных, массовых мероприятиях. У нас, например, есть Масленица, есть много других известных, брендовых событий. Все больше проходит различных исторических реконструкций. Те, что состоялись в Москве, например, привлекли много туристов из России и из-за рубежа.

## Какова динамика въездного и выездного турпотоков?

Руководитель департамента сообщил, что за 9 месяцев 2012 года Россию посетили 21,27 млн иностранных граждан — на 13% больше, чем за аналогичный период прошлого года. И это несмотря на кризис в Евроне и стагнацию европейских рынков. Особую роль сыграла маркетинговая активность Ростуризма. Ведомство провело рекламные кампании в европейских и азиатских странах, что позволило не только сохранить, но и увеличить турпотоки. Объем выезда российских граждан за рубеж составил 37,3 млн человек (+9,7%). Традиционными лидерами спроса остались Турция и Египет. Хорошие показатели у Испании и Греции — ожидается, что по итогам года на этих направлениях рост турпотока россиян составит 30–35%.

## Почему регионы не смогли освоить туристские бюджеты в рамках ФЦП?

Александр Радков признал наличие опережающего спроса на внутреннем рынке, что тормозит его развитие. Не все регионы смогли освоить туристские бюджеты в рамках Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». В частности, по процедурным причинам, после смены заказчика-координатора: раньше это было Министерство туризма и молодежной политики, сейчас — Федеральное агентство по туризму. «Деньги из федерального бюджета идут на обеспечивающую инженерную инфраструктуру — дороги, коммуникации, свет, водопровод и т.д., а строит объекты частный инвестор, и доля его составляет почти 70%. Свои обязательства инвесторы смогли выполнить не во всех регионах», — отметил глава Ростуризма. Главное для регионов — найти «якорного» инвестора, то есть такого, который не только не бросит начатого, но и будет наращивать вложения.

## Какова готовность туристической инфраструктуры по регионам России?

Успешно стартовали пилотные проекты ФЦП в Ярославле, Ивановской, Рязанской и Псковской областях, а также в Бурятии и Алтайском крае. Однако качество услуг в российском туризме не всегда соответствует цене. Причины кро-



ются и в недостаточном количестве гостиниц туристского класса, и в транспортных проблемах. «Часто на долю транспортных услуг приходится до 70% стоимости турпакета. Нужно, чтобы было больше перевозчиков на рынке, чтобы повышалась конкуренция, появлялись бюджетные авиакомпании. Обсуждается вопрос обнуления НДС для внутренних перевозок. Мы полностью поддерживаем эту идею. Я знаю, Минтранс придерживается того же мнения», — отметил Александр Радков. Он сообщил о выделении части средств в рамках ФЦП на создание автотуристских кластеров — они должны появиться на федеральных трассах и крупных транспортных артериях. Речь идет о полностью оборудованных стоянках для автомобилей с семейными прицепами.

## Когда отдыхать в России станет модно?

«Поездки по стране должны стать неотъемлемой частью образа жизни любой семьи, и надо добиваться, чтобы хотя бы раз в жизни школьник из отдаленных регионов России смог побывать в Москве и Санкт-Петербурге», — подчеркнул Александр Радков. Ростуризм и Министерство культуры обсуждают формат соответствующей государственной программы, которая, вероятнее всего, будет нацелена на социально незащищенную категорию граждан.

Александр Радков также сообщил, что работа над составлением календаря основных событий в России, интересных туристам, продолжается при активном сотрудничестве с регионами. Всего от субъектов РФ получено более 400 заявок с предложениями, связанными с продвижением регионального турпродукта. Наполнение компенсационного фонда Ростурпомощи начнется в этом году, однако основные средства будут поступать с 2013 года.

# ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

№2

РОССИЯ

Ежемесячный вестник Департамента туризма и региональной политики Министерства культуры РФ

## В ФОКУСЕ



**АЛЛА  
МАНИЛОВА**

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

## Отрасль номер один

«Туризм сегодня находится на острие государственной политики. Еще никогда к отрасли не было такого внимания со стороны руководства страны. С туризмом связывают возможность экономического роста, решения социальных проблем, развития регионов, воспитания патриотизма, улучшения имиджа нашей страны, – заявила Алла Манилова, заместитель министра культуры РФ, на первом координационном совете по туризму.

Координационный совет по туризму сформирован при Минкультуры для обеспечения согласованных действий министерства и органов исполнительной власти субъектов РФ при проведении государственной политики страны в сфере туризма. Предполагается, что к работе в рамках координационного совета будут привлекаться эксперты-практики, представляющие турбизнес и смежные отрасли. Заседания совета планируются проводить как минимум два раза в год.

## ХРОНИКА

## Внимание малым городам

В Министерстве культуры РФ состоялось первое заседание рабочей группы по развитию культуры и туризма в малых городах. Директор Департамента туризма и региональной политики Минкультуры РФ Сергей Корнеев констатировал, что в регионах практически отсутствуют системные меры по развитию культуры в малых городах, лишь отдельные вопросы решаются в рамках региональных целевых программ развития культуры. Участники встречи высказали идею о передаче полномочий в этой сфере с уровня городских и сельских поселений на уровень муниципального района. Все предложения рабочей группы будут учтены в проекте государственной программы «Развитие культуры и туризма в Российской Федерации».

## ПАРТНЕРЫ



## Год российского туризма в Китае

16 ноября в Шанхае состоялась торжественная церемония закрытия Года российского туризма в Китае, стартовавшего 23 марта. За все время было проведено более 200 мероприятий с целью раскрытия туристического потенциала России и расширения географии поездок китайских туристов в нашу страну. Успешное проведение перекрестных годов туризма между странами должно привести к взаимному увеличению туристских потоков.

## В ЦИФРАХ

За первое полугодие 2012 года Россию посетили почти 113 тысяч туристов из КНР, что на 43% больше, чем за аналогичный период годом ранее. В Китае за этот период побывали 573 тысячи россиян, это немного меньше прошлогоднего показателя. Тем не менее Россия стабильно занимает 3-е место в мире по количеству туристов, посещающих Китай. В прошлом году в Поднебесной отдохнуло более 2,5 млн наших соотечественников, что на 7% превышает показатель 2010 года.



### КОНТАКТЫ:

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

Телефон приемной: 8-495-788-50-90  
<http://www.mkrf.ru/>

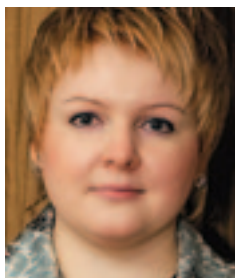
# Шерше лё фонд

Эксклюзивное интервью нашему журналу Эдуарда Кузнецова, руководителя Ростурпомощи – недавно созданного объединения туроператоров и специального фонда, – стало гвоздем октябрьского номера «ТБ». Наглядно – материал занял в журнале пять полос! – и содержательно – вопросы и ответы были самые конкретные – эта беседа показала глубину проблем операторского бизнеса, с одной стороны, и масштаб планируемых мер по спасению всех утопающих сразу, с другой. Редакционная почта принесла отклики из Северной столицы.

ПОДГОТОВИЛ  
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



**МАРИЯ БАКЕРИНА,**  
директор представительства  
Pegas Touristik  
в Санкт-Петербурге



До последнего времени каждый туроператор, если у его туристов возникали проблемы за рубежом, старался решать их самостоятельно. В нашей компании, например, есть круглосуточная служба поддержки клиентов, которая способна оказать им помощь. Но если речь идет о банкротстве какого-то крупного оператора, нужен другой инструмент. Да, при банкротстве Wind Jet в этом году операторы справились сами, но наличие координирующего центра, имеющего необходимые финансовые резервы, – несомненный плюс. Централизация помощи, которая может поступить быстро и снять остроту проблемы, в этом случае – благо. Создание централизованного органа, который будет координировать действия и отслеживать ситуацию на выездном рынке, можно только приветствовать: в этом случае туристы получают дополнительные гарантии качественного отдыха.

На мой взгляд, механизм помощи должен быть абсолютно прозрачным, понятным и способным работать в экстренном порядке. А решения о том, кому и как помогать в той или иной ситуации, надо принимать коллегиально: это может делать группа учредителей фонда, состоящая из профессионалов отрасли, при обязательном участии представителей властей (Ростуризма). Ведь нельзя сбрасывать со счетов ситуацию, когда кто-то попытается получить деньги мошенническим путем, и именно участие ряда профессионалов, знающих истинное положение дел, может предотвратить утечку средств. Что касается объемов финансирования фонда, то его организаторы должны очень четко прописать, от каких

конкретно показателей будут идти расчеты. А Ростуризм совместно с налоговыми органами должны жестко отслеживать соответствие показываемого оборота реальности. Поэтому либо Ростуризм, либо Ростурпомощь должны иметь соответствующие полномочия, которые позволяли бы им проверять данные, предоставляемые компаниями.

**ТАМАРА ХАЛЕЦКАЯ,**  
генеральный директор  
компании «Солвекс-Турне»



Можно обсуждать, насколько плохо или хорошо законодательство, которое предполагает организацию

Ростурпомощи и соответствующего фонда, но выполнять предписанные им действия все равно придется. Поэтому сейчас надо от обсуждения перейти к разработке конкретных механизмов, которые позволят максимально качественно реализовать хорошую идею. И от того, насколько эффективны и реально выполнимы они будут, как раз и зависит ее судьба.

Что касается процедуры принятия решений в каждом конкретном случае, то, на мой взгляд, делать это нужно только коллегиально. И участвовать в решении вопроса, кому и каким образом помогать, необходимо компетентным представителям и туристического бизнеса, и государственных органов. В первую очередь Ростуризма как профильного государственного ведомства, призванного контролировать ситуацию в целом. Он же, скорее всего, должен осуществлять контроль за финансами, которые будут поступать в фонд помощи туристам. Для этого крайне важно выработать прозрачные и недвусмысленные правила определения оборота опе-

**ТАМАРА  
ХАЛЕЦКАЯ**

« Крайне важно выработать прозрачные и недвусмысленные правила определения оборота операторов с той целью, чтобы избежать попыток обойти их и заплатить в фонд меньше »»



раторов с той целью, чтобы избежать попыток обойти их и заплатить в фонд поменьше. Увы, но практика введения новых финансовых гарантий показала, что компаний, желающих тем или иным образом понизить свои реальные показатели, у нас предостаточно. И если негативный опыт определения размера фингарантий не будет использован, то и с отчислениями в фонд может случиться аналогичная история. Поскольку речь идет об огромных деньгах, деловое туристическое сообщество заинтересовано в их справедливом и рачительном использовании не меньше, чем сами туристы. Ведь если этот инструмент будет использован правильно, он позволит упрочить весь рынок и гарантировать туристам качественный отдых.



**ДМИТРИЙ СМОРНОВ,**  
генеральный директор  
компании «Атлас»

Что касается эффективности и полезности такого нового для нашего туристического рынка инструмен-

та, как Ростурпомощь, то в конечном итоге все будет зависеть от успешности реализации механизма его работы. Идея, конечно, хорошая, и в целом она вполне отвечает интересам как туристов, так и операторов. Но хороших инициатив у нас в стране и прежде было достаточно. А на практике получается, как всегда... У меня лично преобладает сдержанный оптимизм: надеюсь, что на этот раз организаторы Ростурпомощи и операторского фонда учли не только международный опыт, но и нюансы работы в России. Вопросов пока больше, чем ответов — эффективность покажет только практика использования нового инструмента. Мне, например, пока не совсем ясно, будут ли входить в зону ответственности Ростурпомощи те туристы, которые купили путевки, но так и не смогли уехать отдыхать за рубеж.

Что касается прозрачности финансовой деятельности этой организации и внесения средств со стороны операторов в фонд, то ситуация довольно проста: если будут разработаны и применены однозначные, четкие параметры определения оборота компаний и распределения денег, то вряд ли кому-то удастся «спрятать» реальные цифры. Тем более что участвовать в принятии решений, как мне видится, должны и профессионалы рынка. В данном случае проще и лег-

че будет закон выполнить, чем думать, как его обойти. Хотя уже сейчас понятно, что, несмотря на существование хороших законов и подзаконных актов, правоприменительная практика от них подчас сильно отличается: не исключено, что кто-то все же попытается решать общие проблемы за чужой счет.



**ГАЯНЭ КАЛЕНДЖЯН,**  
директор департамента  
комплексного страхования  
путешественников  
ООО «Страховое общество  
«Помощь»

Создание Ростурпомощи с соответствующим финансовым фондом, безусловно, факт положительный, поскольку с его помощью будут решаться оперативные проблемы туристов, застрявших за рубежом. Однако надо понимать, что новая система никоим образом не дублирует страховую защиту, Ростурпомощь — своего рода инструмент быстрого реагирования, тогда как страховщики возмещают расходы уже по факту наступления страхового случая. Что касается выплат в резервный фонд, то определенные законом параметры (не менее 100 тысяч рублей) для относительно небольших компаний, с учетом необходимости получения фингарантий, — сумма достаточно весомая. И нельзя исключить, что некоторые операторы не смогут соответствовать новым параметрам и будут вынуждены изменить свой статус. Или вовсе уйти с рынка. Практика летнего сезона 2012 года (в частности, случай с Wind Jet) показала, что при определенных условиях проблемы наших туристов за рубежом могут решать и сами операторы, но наличие какого-то координирующего центра и резервного фонда упростит процесс помощи. Однако есть нюанс: как и в случае с банкротством этого лоукостера, помощь получают только те туристы, которые купили путевку у турфирмы — люди, самостоятельно организующие поездку, по-прежнему будут вынуждены выбираться из сложной ситуации сами. Вместе с тем понятно, что для выработки эффективного и четко работающего механизма помощи организованным туристам понадобится не один год. Это касается и вопросов взаимодействия между Ростурпомощью и страховщиками по поводу возмещения расходов — приемлемый для всех сторон механизм наверняка будет обсуждаться и шлифоваться.

## ГАЯНЭ КАЛЕНДЖЯН

« Ростурпомощь — своего рода инструмент быстрого реагирования, тогда как страховщики возмещают расходы уже по факту наступления страхового случая >>>

# Добровольно-обязательно

«Создается объединение добровольно, а членство в нем обязательное, что является достаточно сложной юридической конструкцией».

О правовых коллизиях и организационных иллюзиях в операторской деятельности говорит **ГЕОРГИЙ МОХОВ** — юрист, заместитель председателя Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы, основатель «Юридического агентства Персона Грата».



## ДЛЯ «ВЫЕЗДНЫХ»

Новая редакция федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» предполагает создание объединения «выездных» туроператоров и формирования компенсационного фонда, предназначенного для финансирования расходов на экстренную помощь туристам (эвакуацию) в случае неисполнения туроператором условий договора.

Организационно-правовая форма данного объединения уже определена — это ассоциация, созданная инициативной группой туроператоров в сфере выездного туризма и названная «Ростурпомощь». Регистрационные процедуры уже начались, Министерство юстиции РФ рассматривает документы, и с большой долей вероятности в ближайшее время ассоциация будет зарегистрирована и вступит в законные права Общероссийского объединения, обязательного для всех участников рынка выездного туроперейтинга. «Общероссийский» статус устанавливается отдельным постановлением правительства РФ, равно как и порядок оказания экстренной помощи туристам будет определяться отдельным нормативным документом.

Создается объединение добровольно, а членство в нем обязательное, что является достаточно сложной юридической конструкцией. Норма закона об обязательном членстве отложена на один год.

## НА ЯЗЫКЕ ЗАКОНА

### Статья 11.2. Функции объединения туроператоров в сфере выездного туризма (введена федеральным законом от 03.05.2012 №47-ФЗ)

Объединением туроператоров в сфере выездного туризма осуществляются следующие функции: обеспечивается в порядке, установленном правительством Российской Федерации, оказание экстренной помощи туристам в случаях невозможности исполнения, неисполнения или ненадлежащего исполнения туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта;

реализуется в соответствии со статьей 11.5 настоящего федерального закона право требования страховой выплаты или выплаты по банковской гарантии, а также право требования к туроператорам;

осуществляется учет взносов в компенсационный фонд на основании содержащейся в реестре информации об общем объеме денежных средств, полученных туроператором, осуществляющим деятельность в сфере выездного туризма, от реализации туристского продукта.

В федеральном законе от 03.05.2012 №47-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» установлен следующий срок: «Туроператоры, осуществляющие деятельность в сфе-

»»» Требованиям к членству туроператора в объединении туроператоров в сфере выездного туризма является уплата взносов в компенсационный фонд в сроки и в размере, определенные в соответствии с законом.

ре выездного туризма, обязаны вступить в члены объединения туроператоров в сфере выездного туризма в течение одного года после дня официального опубликования настоящего федерального закона. В течение указанного срока туроператоры, которые осуществляют деятельность в сфере выездного туризма и сведения о которых содержатся в едином федеральном реестре туроператоров, вправе осуществлять свою деятельность, не являясь членами объединения туроператоров в сфере выездного туризма».

Также отложено применение положений части третьей статьи 4.1 федерального закона №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» — «Туроператоры, осуществляющие деятельность в сфере выездного туризма, должны быть также членами объединения туроператоров в сфере выездного туризма, действующего в соответствии с настоящим федеральным законом» — данная норма применяется по истечении ста восьмидесяти дней после дня официального опубликования настоящего федерального закона.

Таким образом, произошла некоторая коллизия с двумя нормами №47-ФЗ и №132-ФЗ относительно обязательного вступления в объединение. Согласно норме 47 закона, обязательное членство наступает через год, но туроператорам, уже имеющим реестровый номер, разрешено работать без участия в объединении до 5 мая 2013 года (один год после вступления изменений закона в силу). А норма закона №132-ФЗ об обязательном членстве применяется через 180 дней, то есть с 5 ноября 2012 года, но не содержит упоминания о туроператорах, уже входящих в реестр, соответственно, она касается только новых предприятий, намеренных осуществлять туроператорскую деятельность в сфере выездного туризма.

Поскольку закон устанавливает обязательное членство в объединении, без которого невозможно войти в федеральный реестр туроператоров и получить реестровый номер, закон устанавливает самый простой порядок вступления. Во-первых, отказать во вступлении нельзя, если предприятие соответствует параметрам, установленным для туроператоров, — зарегистрировано как юридическое лицо и имеет соответствующее финансовое обеспечение в сфере выездного туризма. Объединение туроператоров в сфере выездного туризма является открытым для вступления новых членов.

## УПЛАТА ВЗНОСОВ

Закон устанавливает следующий порядок уплаты взносов.

1. Финансирование расходов на администрирование работы объединения

Для финансирования расходов, связанных с текущей деятельностью ассоциации, члены ассоциации уплачивают взносы в размере, пропорциональном объему денежных средств, полученных каждым туроператором от реализации в сфере выездного туризма туристского продукта, но не более чем 0,05% объема денежных средств, полученных каждым туроператором от реализации в сфере выездного туризма туристского продукта по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года.

2. Взнос в компенсационный фонд

Компенсационный фонд формируется за счет взносов туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, перечисляемых в денежной форме в размере 0,1% полученных каждым туроператором от реализации в сфере выездного туризма туристского продукта по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, но не менее чем в размере 100 тысяч рублей.

Указанный взнос подлежит перечислению в этот компенсационный фонд ежегодно в течение 15 дней с даты опубликования или представления бухгалтерской отчетности, но не позднее 15 апреля текущего года.

Таким образом, все туроператоры в сфере выездного туризма при вступлении в объединение в начале следующего года обязаны будут уплатить не менее 100 тысяч рублей в качестве взноса в компенсационный фонд и 0,05% от оборота от реализации турпродукта за предыдущий год. Следующий взнос в компенсационный фонд уже будет рассчитываться исходя из 0,1 % оборота от реализации турпродукта за предыдущий год.

По существу взнос в компенсационный фонд рассчитывается от той же суммы, что и финансовое обеспечение туроператора, и Ростуризму будет легко проверить соответствие этих цифр.

Установление иных требований к членству туроператора в объединении туроператоров в сфере выездного туризма, равно как и иных оснований для прекращения членства туроператора в данном объединении, не допускается. При прекращении членства туроператора взносы, уплаченные в компенсационный фонд, не возвращаются.



## БУДЕТ ИНТРИГА

>>> Основная интрига будет развиваться в начале 2013 года, когда вся масса туроператоров в сфере выездного туризма, а их более 2 тысяч, должна будет войти в объединение и уплатить взнос в компенсационный фонд для последующего продления реестрового номера в ЕФРТ. Полагаю, многие проигнорируют такую обязанность или будут искать легальные способы «мимикрировать» в турагентов. В любом случае, с увеличением финансовой нагрузки, связанной с подтверждением статуса туроператора, часть предприятий, получивших реестровый номер для профформы или на всякий случай, прекратят членство в реестре. Оценить, насколько сократится федеральный реестр, сейчас не представляется возможным, подождем весны.

Участники встречи не испытывают трудностей перевода в диалоге.



# Миллион для Испании

Посол Испании в РФ Хосе Игнасио Карбахаль Гарате заявил о готовности упрощать визовые формальности для россиян. С ним солидарна генеральный секретарь по туризму Исабель Мария Боррего Кортес: «Мы будем работать над дальнейшим продвижением регионов нашей страны на российском рынке и открытием новых авиарейсов из разных городов России».

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ,  
ФОТО БОРИС ПАЛУСОВ

»» **40,7**  
млн туристов посетили Испанию в январе – августе 2012 года – это на 3,6% больше, чем годом ранее. В августе страна приняла 7,9 млн гостей из-за рубежа (+5%).

**30** октября в резиденции посла Испании в Москве состоялась пресс-конференция, посвященная прибытию в страну миллионного российского туриста. В мероприятии приняли участие посол Испании в РФ Хосе Игнасио Карбахаль Гарате, генеральный секретарь по туризму Исабель Мария Боррего Кортес, советник по туризму посольства Испании Феликс де Пас Гарсиа, генеральный директор компании «Натали Турс» Наталья Воробьева и первый заместитель генерального директора компании «Трансаэро» Дмитрий Столяров.

В этом году количество российских туристов, выбравших местом своего отдыха Испанию, впервые превысит миллион человек. Еще два года назад эта цифра была в два раза меньше. За период с января по сентябрь 2012 года в Испании побывали 1,12 млн россиян (+38%), в том числе миллион туристов (+40%). Наибольшей популярностью у наших соотечественников пользуются Каталония, Балеарские и Канарские острова, Андалусия. Об этом рассказала Исабель Боррего. «Понять, кто именно стал миллионным туристом из России, очень сложно, — отметил Феликс де Пас Гарсиа. — Поэтому посольство Испании, «Натали Турс» и «Трансаэро» выбрали «своего» миллионного туриста. Им стала Ольга Таганова. Она отправится сегодня на первом

регулярном рейсе «Трансаэро» из Москвы в Малагу. «Мы будем работать над дальнейшим продвижением регионов нашей страны на российском рынке и открытием новых авиарейсов из разных городов России», — пояснила Исабель Боррего. «По прогнозам, в 2013 году турпоток россиян в Испанию вырастет на 25–30%», — добавила она.

Компания «Натали Турс» планирует в 2013 году расширить свою продуктовую линейку по Испании. «В этом году мы стали предлагать отдых в регионе Альмерия. На следующий планируем расширить географию полетов на острова Канарского архипелага. До сих пор мы летали только на Тенерифе», — рассказала Наталья Воробьева. Она также отметила, что своим нынешним успехом Испания во многом обязана консульству: процедура оформления испанской визы максимально упрощена, а сроки рассмотрения документов сократились до 3–4 дней. Стремительно растет количество индивидуальных поездок в страну.

«Мы стали первой страной ЕС, которая смогла получить миллионного туриста из РФ. Теперь мы должны убедить наших партнеров из ЕС, что нет необходимости сохранять визовый режим с Россией. Он вводится либо при угрозе чрезмерной миграции, либо при угрозе безопасности страны. К России ни первое, ни второе не относится», — подчеркнул в конце встречи Хосе Карбахаль Гарате.



«Миллионерша» ОЛЬГА ТАГАНОВА отправилась на первом регулярном рейсе «Трансаэро» из Москвы в Малагу.

НАТАЛЬЯ ВОРОБЬЕВА и ФЕЛИКС ДЕ ПАС ГАРСИА признают, что своим нынешним успехом Испания во многом обязана консульству.



## Почему мы ее выбираем?

По итогам 2012 года турпоток из России в Испанию может вырасти на 30%. О том, с чем это связано и каким был уходящий год для туристического рынка страны, рассказывает советник по туризму посольства Испании в РФ ФЕЛИКС ДЕ ПАС ГАРСИА.

### Какие регионы Испании наиболее популярны у россиян?

По информации Института исследований в области туризма Испании (IET), распределение туристического потока за первые 8 месяцев текущего года было следующим: Каталония — 10,4 млн туристов, Балеарские острова — 7,8 млн, Канарские острова — 6,6 млн, Андалусия — 5,4 млн, Валенсийское Сообщество — 3,8 млн, Сообщество Мадрид — 3,0 млн. Число туристских прибытий в страну через аэропорты за январь — август увеличилось на 4,6%. Количество прибытий иностранных туристов в Испанию на автомобилях также постоянно растет. При этом почти треть наших гостей приобретают турпакеты, свыше 60% останавливаются в гостиницах.

### Какую долю во въездном турпотоке сейчас занимают туристы из РФ?

За период с января по август 2012 года Испанию посетили чуть более 860 тысяч россиян — на 37% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Российский рынок выездного туризма в последние годы консолидируется, сегодня он считается самым динамично развивающимся в Европе. Испания занимает четвертое место среди стран, которые россияне выбирают для своего отдыха за рубежом, и третье место по объемам предложения продукта «солнце и пляж». Стоит отметить, что за период с января по август средние затраты российского туриста в Испании увеличились до 1546 евро. По итогам 2012 года мы ждем увеличения потока российских туристов в Испанию на 30–35%.

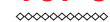
### Какие факторы определяют успех испанского направления в мировом туризме?

Испания зарекомендовала себя как страна, предлагающая очень качественный отдых по формуле «солнце и пляж». Кроме того, это направление с богатым культурно-историческим наследием. На российском рынке Испания перестала быть «однополярным» направлением, превратившись в страну, которая предлагает отдых на всем побережье Средиземного моря и на островах. К услугам туристов также экскурсионные туры, туры по городам, поездки за покупками. Положительной динамикой роста турпотока способствовали гибкая визовая политика, увеличение интереса к стране в регионах РФ.

### На чем вы собираетесь сделать акцент при продвижении страны в России?

По оценкам специалистов IET, за 10 месяцев 2012 года число российских туристов в Испании перейдет отметку в миллион человек. По такому случаю отдел туризма посольства Испании в Москве совместно с российским туроператором запланировал проведение различных мероприятий, направленных на закрепление достигнутого успеха. Мы хотим придать наибольшую осязаемость нашему девизу «Испания, ты мне нужна!» Люди, посетившие нашу страну, хотят возвращаться сюда и выражают свою любовь к Испании в социальных сетях. Наша кампания предполагает превращение этих «испанозависимых» туристов в авторитетных клиентов, подающих пример другим, в настоящих послов Испании, которые своим личным опытом могут вдохновлять новых путешественников.

## TOP-5



### РЕГИОНЫ ИСПАНИИ

- Каталония
- Балеарские острова
- Канарские острова
- Андалусия
- Валенсийское Сообщество

### ГОРОДА ИСПАНИИ

- Барселона
- Мадрид
- Севилья
- Валенсия
- Бильбао





# Веси и пенаты

Продажи новогодних и рождественских туров в самом разгаре. Лидеры спроса среди программ по России, по оценкам операторов, — Санкт-Петербург, курорты Подмосковья, Великий Устюг, Карелия, города Золотого кольца, Черноморское побережье Кавказа. Спрос на топовые направления увеличился почти в два раза. Не отстает и ближнее зарубежье. Хитом сезона единогласно названа Белоруссия — рынок констатирует увеличение спроса на зимние туры в страну на 40–50%.

ТЕКСТ ЛЮДМИЛА ТИТОВА

»» На **10%** в среднем подорожали рождественские и новогодние туры по России по сравнению с прошлым сезоном.

«**П**родажи новогодних пакетов в Санкт-Петербург выросли на 50% по сравнению с прошлым годом, — говорит директор департамента туризма компании «Мультитур» Алена Загорец. — Также мы отмечаем увеличение спроса на экскурсионные туры, особенно по Великому Устюгу. Продажи подмосковных объектов увеличились почти на 50%. Это связано с тем, что в этом году многие подмосковные отельеры выставили цены намного раньше».

## БРЕНДЫ ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Бесспорное лидерство подмосковных новогодних программ отмечают в компании «Дельфин». «Продаются лучше всего летние хиты — парк-отель «Солнечный», санаторий «Озеро Белое», дом отдыха «Сенеж», — рассказывает генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. Стоимость новогодних туров в подмосковных объектах начинается от 13 тысяч рублей (4–5 дней), брендовые отели и пансионаты предлагают пятидневный отдых по цене от 30 тысяч рублей, но это не оста-

навливают клиентов. Именно такие объекты, по мнению эксперта, раскупаются в первую очередь. В компании «Солвекс-Трэвэл» также отмечают рост продаж по Подмосковию, хотя в лидеры оператор эти программы не выдвигает. «Цены по Подмосковию поднялись незначительно, многие объекты оставили их на уровне прошлого года. Пансионаты, такие как «Солнечный», предлагают хороший all inclusive, анимацию, спа, зимние развлечения и многое другое», — говорит заместитель генерального директора компании «Солвекс-Трэвэл» Людмила Сысойкина. Она также отмечает, что в этом году активнее продаются Сочи и пансионаты Черноморского побережья Кавказа. На 20% вырос спрос на отдых на горнолыжных курортах России и стран ближнего зарубежья. «Красная Поляна, Приэльбрусье, Южный Урал, Карпаты в этом сезоне продаются активнее. Вырос интерес к зимним курортам Абхазии», — констатирует заместитель руководителя департамента внутреннего туризма компании «Роза ветров» Ирина Глазкова.

## НЕ ОПОЗДАТЬ К ДЕДУ МОРОЗУ

Раньше других закрываются продажи туров в Великий Устюг. В этом году основная часть квот была выкуплена уже в начале октября. Связано это не только с популярностью главного волшебника страны, но и с дефицитом мест в его сказочной деревне. В самой резиденции всего 60 мест. Есть еще гостиничные комплексы «Дружба» и «Лесная сказка», которые расположены рядом, но в них могут одновременно разместиться не более 100 человек. Места в гостиницах в самом Великом Устюге и его окрестностях также раскупаются очень быстро. В декабре найти места на новогодние и рождественские даты практически невозможно.

«Великий Устюг испытывает дефицит мест в зимние каникулы, поэтому мы ищем всевозможные варианты размещения в самом городе или недалеко от резиденции Деда Мороза», — отмечает Сергей Ромашкин. — Есть хорошая альтернатива — санаторий «Бобровниково». Он находится в нескольких километрах от резиденции. Условия там скромные, зато очень насыщенная программа тура и богатый ассортимент зимних развлечений». Менеджер компании «Орфей» Светлана Корсакова отмечает, что в этом сезоне фирма решила предлагать не только обычные короткие трехдневные туры в Великий Устюг, но и туры на все рождественские каникулы со 2 по 8 января. В компании «Лабиринт» в качестве альтернативы представили 4-дневный рождественский тур на родину Деда Мороза на поезде с экскурсионной

**Холидей Инн Москва Симоновский**

- 217 просторных номеров
- 7 конференц-залов
- Ресторан Sanctuary
- Лобби Бар
- Фитнес Центр
- Охраняемая подземная парковка
- Бесплатный Wi-Fi

Размещение индивидуальных гостей и групп.  
Проведение корпоративных мероприятий,  
конференций, банкетов и свадеб.

**Holiday Inn**  
Москва, Симоновский Вал, 2  
Т. +7 (495) 287 1404  
reservations.simonovsky@ihg.com  
www.hi-moscow-simonovsky.ru

программой в Вологде. «Это наше новое предложение, которое пользуется хорошим спросом наравне с классическими программами в Великий Устюг, несмотря на то, что людям приходится 3 ночи подряд провести в поезде», — подчеркивает Ирина Маслова. Заезды выполняются со 2 по 5 января.

## КРЕАТИВНАЯ КАРЕЛИЯ

Рекордсменом по количеству новых программ и разнообразию предложений операторы единогласно называют Карелию. Хитом продаж во многих компаниях стал тур «Зимнее очарование Карелии». «Это настоящий красивый и сказочный зимний тур с посещением старинных карельских деревень, катанием на снегоходах, путешествием в Кижы, — рассказывает Светлана Корсакова. — Все, что только можно придумать из зимних развлечений, есть

**Резиденция Деда Мороза в Великом Устюге, по прогнозу, в 2012 году примет 35 тысяч туристов. Это на 10% больше, чем годом ранее. В новогодний период резиденцию ежедневно посещают от 4 до 6 тысяч человек.**





## ЭКСКЛЮЗИВ

« С каждым годом все больше клиентов интересуются дорогими экзотическими программами на Новый год и Рождество. Одна из таких программ — «Новый год на краю земли» — встреча праздника на Кольском полуострове. Продолжительность тура составляет 4–5 дней. Хорошим спросом пользуется джипинг по Адыгее с экскурсией на плато Лаго-Наки. Тот, кто хочет встретить Новый год или Рождество в самом холодном месте земли — на Полюсе холода, может отправиться в Оймякон, где в январе температура воздуха опускается до – 60 градусов и ниже »»

## МАРИЯ ПОДТЯЖКИНА

Исполнительный директор компании  
Russia Discover

в карельских программах. Это конные туры, путешествия на оленях и собачьих упряжках, походы на лыжах, зимняя рыбалка и многое другое». По мнению Сергея Ромашкина, турпоток в Карелию растет, прежде всего, благодаря разнообразию активных туров. «На родину Деда Мороза мы отправляем несколько сотен человек, в Карелию — в разы больше», — отмечает эксперт. В этом сезоне операторы разнообразили туры по региону. Если раньше большинство программ подразумевало проживание в Петрозаводске, то теперь туристам предлагают размещение в маленьких деревнях и отдаленных пансионатах в самых живописных местах края. Есть и дорогие новогодние и рождественские туры в Карелию, которые пользуются высоким спросом уже не первый год. Например, «Большое новогоднее (или рождественское) путешествие в Карелию». «Стоимость пятидневного тура — 39 тысяч рублей, но для такого путешествия это невысокая цена. Программа хорошо продается на рынке уже пять лет, — свидетельствует исполнительный директор компании Russia Discovery Мария Подтяжкина. — Это, на наш взгляд, самый насыщенный с точки зрения анимации тур из всех предложений по Карелии. Помимо всевозможных зимних развлечений, в турпакет включены трехразовое питание, банкет, проезд и многое другое. Доплачивать ни за что не придется».

## БЕЛОРУССИЯ В НОВОМ ФОРМАТЕ

Операторы дружно отмечают растущий интерес россиян к зимним путешествиям по странам ближнего зарубежья. Привлекает своими ценами Прибалтика — пятидневные туры в Литву, Латвию, Эстонию на базе отелей 4\* продаются в среднем за 300 евро. Хорошо реализуются новогодние и рождественские программы в Киев. Все рекорды побила Белоруссия — продажи по этому направлению выросли в 2,5 раза. Во многих компаниях Белоруссия продается даже активней, чем туры по России.

«В этом году объем продаж туров в белорусские санатории в два раза больше, чем в прошлом сезоне, — отмечает Сергей Ромашкин. — Привлекают цены. 11 дней за 20 тысяч рублей в хорошем санатории — это большой плюс в пользу направления. Причем люди едут не на короткий срок, а на все каникулы — на 10–12 дней». Отпраздновать Новый год в санатории Белоруссии (30 декабря — 2 января) можно за 8 тысяч рублей, включая банкет. Это почти в два раза дешевле аналогичных программ в Подмосковье. По мнению Людмилы Сысойкиной, раньше спросом пользовались в основном санатории и пансионаты Белоруссии. В этом году активно продавались и программные туры, например, «В гости к белорусскому Деду Морозу».

**VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ТУРИСТСКАЯ ВЫСТАВКА  
ИНТУРМАРКЕТ**

**2013**  
16-19 марта

Москва, МВЦ «Крокус Экспо», Павильон (ИТ)

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

Специализированная программа деловых мероприятий  
**Hosted Buyers**  
(Профессиональные покупатели)  
регистрация  
**ОТКРЫТА!**

www.itmexpo.ru

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

Федеральное агентство по туризму

Комитет по торговле и инвестициям при Правительстве Москвы

СТРАНА ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ

Китай

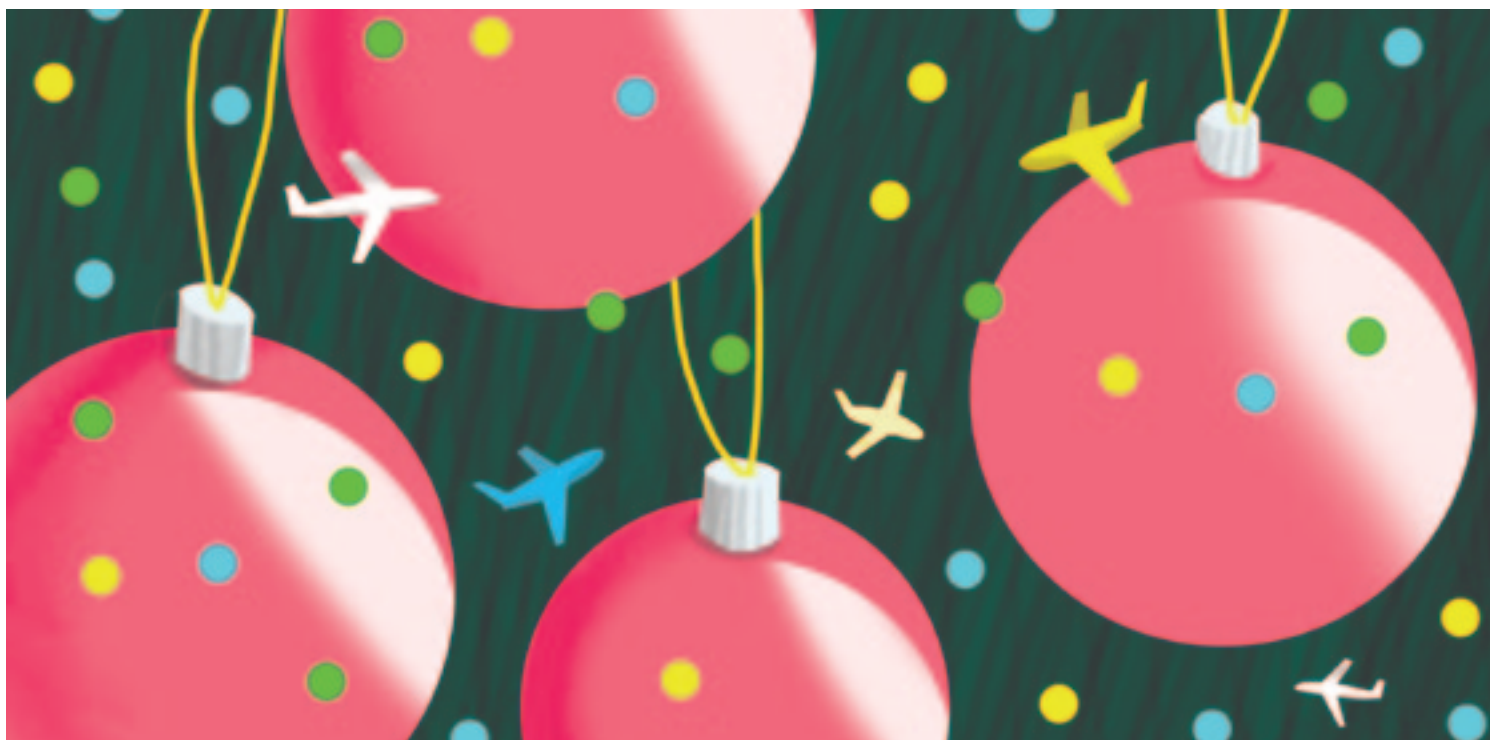
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РОССИЙСКИЙ ПАРТНЕР

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ

экспотур





# Сказка с хорошим концом

Рождество в Европе – особое время для каждого путешественника. Это отличная возможность открыть для себя новые города, получить много ярких впечатлений, увидеть воочию то, о чем раньше приходилось только слышать. По оценке ведущих операторов, в этом сезоне спрос на праздничные туры может вырасти на 20–30%.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

**Т**радиционной популярностью на Рождество и Новый год у россиян пользуются поездки на горнолыжные курорты и в страны, где можно почувствовать настоящий дух зимнего праздника. Это Австрия, Франция, Швейцария, Германия, Финляндия, Андорра, Италия, Великобритания, Чехия и Финляндия. «Популярность этих направлений легко объяснить: здесь можно совместить горнолыжный отдых с насыщенной экскурсионной программой. В этих странах развитая инфраструктура, сюда выполняются удобные перелеты, к услугам гостей — широкий выбор предложений на любой вкус. Россияне достаточно консервативны в своих предпочтениях, поэтому картина в целом от сезона к сезону меняется незначительно», — говорит руководитель отдела стран Европы компании «Русский Экспресс» Ирина Марчук. Коммерческий директор компании Ras Group Алевтина Философова также отмечает, что за последние годы география «праздничных» пред-

почтений наших соотечественников практически не изменилась. По оценке заместителя директора по зарубежному туризму компании «Роза ветров» Екатерины Куклиной, россияне предпочитают встречать новогодние праздники в Праге, Париже, Риме, Вене, Амстердаме, Брюсселе. «Тем, кто привык к европейскому комфорту и хочет встречать Новый год при температуре воздуха около +25, но не собирается отправляться в экзотические страны, отлично подойдет португальский остров Мадейра», — считает начальник европейского отдела компании «Квинта Тур» Алексей Родионов. В компании также отмечают рост интереса к материковой Португалии, Дании, Норвегии.

## РОЖДЕСТВЕНСКАЯ СПЕЦИФИКА

Рождественский отдых нужно планировать заранее. «Пакеты с блочными местами наши агентства начинают продавать с сентября. Чем раньше клиент позаботится о своей поездке, тем боль-

## TOP-5


### ЛУЧШИЕ ГОРОДА ДЛЯ РОЖДЕСТВЕНСКОГО ШОПИНГА В ЕВРОПЕ

- 1 Париж
- 2 Барселона
- 3 Рим
- 4 Амстердам
- 5 Берлин

Источник: ebookers.ie



**Новый год в Израиле**



**★ НЕТАНИЯ  
ТЕЛЬ-АВИВ**  
на 8дн/7н  
Заезд: 30.12  
Цена **от 1485 \$**

**★ НЕТАНИЯ  
ОТАВЬХ В ЭЙЛАТЕ**  
на 11дн/10  
Заезд: 29.12  
Цена **от 1485 \$**

**★ НЕТАНИЯ  
ОТАВЬХ НА МЕРТВОМ МОРЕ.  
РОЖДЕСТВО В НЕРУСАЛАНМЕ**  
на 11дн/10н  
Заезд: 29.12  
Цена от 1562 \$  
Цена **от 1565 \$**

Тел.: +7 (495) 721 1707  
www.kmp.ru

ше у него возможностей для выбора. Кроме того, если говорить, например, о регулярных перелетах в страны Скандинавии, то дешевые авиабилеты заканчиваются в сентябре — начале октября», — отмечает Алексей Родионов. Агентствам также надо помнить, что на новогодние даты взяты жесткие блоки и зачастую изменение дат по программе невозможно. А большинство туров, например, в Португалию и Финляндию, раскупаются еще до конца октября.

### ДОБРАТЬСЯ ДО ПРАЗДНИКА

Как правило, новогодние и рождественские каникулы — достаточно напряженный период в плане перевозки. Поток пассажиров увеличивается в разы, соответственно, растет стоимость билетов. По оценке Алексея Родионова, в этом сезоне ситуация с авиаперевозкой стабильная, никаких проблем не наблюдается. «Места есть, стало больше регулярных рейсов и железнодорожной перевозки. Появился новый рейс в Португалию авиакомпании «Трансаэро». Для поездки в Финляндию, как и прежде, мы предоставляем прямой чартерный поезд в Куопио с популярным пакетом отдыха на семейном курорте «Бомба», — рассказывает Алексей Родионов.

Компания Ras Group на финском направлении предлагает туры продолжительностью 6–9 дней с заездами в период с 28 декабря по 11 января,

пакеты включают авиаперелет или проезд до Финляндии по железной дороге. По сравнению с прошлым годом оператор увеличивает объемы перевозки на 10%, предлагая перелет до Рованиеми, Куусамо, Каяани. Программы по Норвегии и Швеции подготовлены на базе полетов в Тронхейм (Норвегия) в период с 29 декабря по 10 января. Рейсы в Осло будут выполняться в самый разгар новогодних праздников — с 30 декабря по 8 января и со 2 по 9 января. В Италию, Австрию и Францию Ras Group организует групповые туры на базе авиаперелетов S7 и ее «дочки» — компании «Глобус». Туры в Австрию выполняются на регулярных рейсах S7 в Мюнхен из Москвы и Новосибирска. На праздничные даты со 2 по 12 января предусмотрено два дополнительных рейса из российской столицы.

### ПРАЗДНИЧНЫЕ НОВИНКИ

Среди новинок компании «Русский Экспресс» — 8-дневные туры «Волшебное Рождество в Мюнхене» и «Рождество в Берлине» в период празднования католического Рождества. Эти программы позволяют увидеть огни рождественских ярмарок, живописные Баварские Альпы или нарядные улицы столицы Германии, побывать на интересных экскурсиях и ощутить атмосферу настоящего праздника. Традиционный праздничный хит оператора — туры



**ЕКАТЕРИНА ЕФИМОВА**, директор департамента выездного туризма компании «КМП групп»

Самые популярные «рождественские» страны — Франция, Италия, Великобритания. Все больший интерес у туристов вызывает Германия и с ее прекрасными городами: Мюнхеном, Кельном, Гамбургом, Берлином. Самое важное, о чем всегда

должны помнить агентства, работая с новогодним турпродуктом, — визовый вопрос. Из-за рождественских праздников многие посольства под Новый год не работают, поэтому подавать документы в консульство нужно не позднее начала декабря. Кроме того, в Европе больше отмечают Рождество, а не Новый год. Поэтому основные празднества там проходят до 25 декабря. В январе для европейцев вообще наступают обычные рабочие будни. Надо предупреждать туристов, что в это время они уже не почувствуют той

праздничной атмосферы, к которой они привыкли. Цены на авиабилеты в этом году выше, чем в прошлом сезоне. В первую очередь это касается «Аэрофлота» и «Трансаэро». Но рейсы в Париж начал предлагать новый авиаперевозчик — Eagle Azur, у которого очень привлекательные тарифы. В целом в этом году мы отмечаем очень хороший спрос на праздничные туры и ждем увеличения турпотока примерно на 35%. Новый год активно бронируют уже с середины лета и сейчас спрос увеличивается.

на новогодние каникулы (2–9 января) «Рождество в Вене», «Рождество в Берлине» и «Рождество в Мюнхене». Комбинированная программа «Новогодние каникулы в Германии и Бенилюксе» продолжительностью 8 дней позволяет увидеть праздничные Кёльн, Амстердам, Брюссель, Дюссельдорф.

«Квинта Тур» разработала много интересных праздничных программ по Португалии. Это эксклюзивный тур «Легенды Португалии», стартовый 29 декабря и 3 января, комбинированная программа «Лиссабон + Мадейра» (вылет 29 декабря), а также классические экскурсионные туры с вылетами 28, 31 декабря и 4, 5 января. «Мы готовим предложения с посещением ярмарок в Эльзасе. Этот регион особенно хорош в новогодний период. Интересна и новая программа отдыха в Финляндии, разработанная специально для школ. Она рассчитана на группы из 16 школьников и двух сопровождающих педагогов, которые едут с группой бесплатно», — рассказывает Алексей Родионов.

Компания Ras Group подготовила специальную подборку туров на Новый год и Рождество на родину Санты — в Финляндию. В ассортименте оператора — туры продолжительностью 6–9 дней с заездами в период с 28 декабря по 4 января, включающие авиаперелет или железнодорожный переезд до Финляндии. К услугам туристов — прямой чартерный поезд до Каяани и Куопио, собственные гиды на всех курортах, возможность заказать при бронировании тура экскурсии и услуги инструктора, широкий выбор коттеджей, прямые контракты со всеми отелями, большая квота номеров. В программы по Рованиemi уже входят экскурсии в резиденцию Санта-Клауса и входные билеты в «Санта-парк». Оператор также организует туры к норвежскому Санта-Клаусу. Туристы смогут провести у него в гостях 7 дней, отправившись в поездку 29 декабря или 4 января. Программы включают посещение усадеб Санта-Клауса, праздничный банкет с фейерверком и вручением подарков, развлечения, дискотеки, просмотр детских фильмов. Дополнительно предлагаются сафари на собачьих упряжках или снежном скутере, катание на конной повозке и верховая езда, подледная рыбалка, поездка в Ророс.

## НОВОГОДНИЕ ПРОГНОЗЫ

По словам Алевтины Философовой, в этом году оператор задействовал несколько инструментов, повлиявших на динамику бронирования. Цены на зимний сезон были опубликованы



## ЕКАТЕРИНА КУКЛИНА

Заместитель директора по зарубежному туризму компании «Роза ветров»

«Лидеры продаж нынешней зимой — Чехия, Франция, Италия, Австрия, страны Бенилюкса. Предлагаю клиентам рождественские и новогодние туры, агентства обязательно должны уточнять, включены ли в стоимость новогодние ужины. Среди наших самых успешных праздничных программ — туры «Римские каникулы», «Весь Париж», «Чехия Мини», а также автобусный тур «Прогулка по Европе» (без ночных переездов). Спрос на рождественские туры в этом сезоне неплохой. Все спешат воспользоваться акцией раннего бронирования. Есть надежда, что турпоток вырастет по сравнению с прошлым годом на 20%»

раньше обычного, запущена программа раннего бронирования. В результате глубина продаж увеличилась в полтора раза. По оценке оператора, спрос на рождественские туры из года в год стабильно растет. Потенциал у рынка есть, а значит, есть предпосылки к увеличению емкости направления.

Оптимистично настроены и в компании «Русский Экспресс». «Мы не ожидаем кардинальных изменений в структуре спроса. Специфика рождественских туров определяет некую стабильность предпочтений в плане выбора направления поездки. Есть хорошие предпосылки для увеличения турпотока по сравнению с прошлым годом. Однако пока трудно предсказать эффект от изменения дат отдыха россиян в этом году, ведь 9 января будет первым рабочим днем», — говорит Ирина Марчук.

16 лет на рынке

### КВИНТА ТУР

✓ БЛОКИ МЕСТ НА НОВЫЙ ГОД И РОЖДЕСТВО

Финляндия	28.12 – 07.01	07.01 – 07.01	от 2 115 USD
Австралия	27.12 – 12.01	12.01 – 15.01	от 6 340 USD
	04.01.12 – 07.01.12	07.01 – 12.01	от 2 087 USD
Малайзия	30.12 – 12.01	от 3 770 USD	
Тайланд	28.12 – 12.01	от 3 359 USD	
о. Маврикий	30.12 – 10.01	от 3 210 EUR	
о. Бали	29.12 – 10.01	от 3 267 USD	

✓ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МАРШРУТЫ ПО ВСЕМУ МИРУ  
✓ ЛУЧШИЕ ЭКСКУРСИОННЫЕ ТУРЫ ON-LINE  
✓ РОСКОШНЫЙ ОТДЫХ НА ОСТРОВАХ

125008, Москва, Калашный пер. 4. Тел: +7 (495) 933-08-03. WWW.RAZAVETROV.RU



# Только раз в году

Согласно статистике, самые продолжительные поездки в страны Балтии совершаются во время новогодних каникул – на этот период приходится сезонный пик турпотока из России. Эстония традиционно остается излюбленным направлением «зимней сказки» для россиян. Рекламная кампания в Санкт-Петербурге и Москве проводится в октябре и дает старт продажам праздничных туров.

**ТЕКСТ**  
ЕВГЕНИЙ ГОЛОМОЛЗИН

## СТОЛИЧНЫЕ ШТУЧКИ

По словам Ирины Свидлов, координатора по маркетингу таллинского Департамента по туризму, главные праздничные события будут проходить на Ратушной площади, где традиция отмечать Рождество зародилась еще в 1442 году. На этот раз в период Рождественской ярмарки здесь установят ледяные скульптуры, построят

детскую горку, организуют мини-зоопарк. Рождественские деревни будут действовать в Музее под открытым небом и Музее прибрежных народов в Виймси, расположенных в пригородах столицы. В первую неделю января пройдет Таллинский музыкальный фестиваль Баха и выставка эстонского пряного печенья.

Необычную новогоднюю программу под названием «Золотая студия» предлагает Radisson Blu Hotel. Праздничный вечер пройдет на «съёмочной площадке», где любой желающий сможет стать героем фильма и попасть на экран телевизора. В Meriton Grand Conference&Spa Hotel гостей будут развлекать клоун и фокусник Питер Пэн, фольклорная группа «Кандали», ансамбль «Иветта Трио», варьете Katrin&Boys и детская анимационная группа «Карамелька».

Праздничная программа в Sokos Hotel Viru основана на сказках. В течение вечера гостей ждут игры, видеовикторины, шоу-номера, подготовленные по мотивам русских и эстонских сказок. Кульминацией станет лазерное и водное шоу, в котором смогут принять участие самые активные зрители.

## ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО ТУРИЗМА

	2011 ○○○○	2012 ○○○○	2013 ○○○○
ВВП	+2,4%	+0,1%	+1,2%
Число туристских прибытий	+4,8%	+3,0%	+2,7%
Доходы от въездного туризма	+2,3%	+2,6%	+2,4%
Объем услуг воздушного транспорта	+1,5%	+3,5%	+3,3%
Объем гостиничных услуг	-0,2%	+2,1%	+2,0%
Объем розничной продажи туруслуг	-1,6%	+1,8%	+2,0%

Источник: Euromonitor International, WTM 2012 Global trends report

## ВЕСЕЛОЕ ЗАСТОЛЬЕ

Ряд таллинских отелей подготовился к праздникам, разработав специальное новогоднее меню. Например, на вечере в Tallink SPA&Conference Hotel посетитель будет развлекать Анне Вески, а «гвоздем» застолья может стать конфит из утиной ножки с капустой, тушеной в темном пиве Saku Tume. Гурманы наверняка оценят соленые огурцы с медом, паштет из дичи с кремом из черемши и креветочный террин с йогуртовым соусом и васаби.

Праздничное настроение в Tallink City Hotel будет создавать пианист. Здесь ожидается много музыки и танцев. Новогодний ужин пройдет в формате «шведского стола». Ассортимент блюд велик, из экзотики можно отметить индюка в шалфее со сливовым соусом, маринованного в джине лосося и тыквенный салат.

Гостиница Pirita TOP SPA предлагает встретить Новый год в стиле ретро — в ритмах дискотеки 1980-х годов. В программе — танцевальные состязания, конкурсы, игры. Во время застолья можно попробовать истинно эстонский деликатес — яйцо с начинкой из балтийской кильки. В меню также значатся заливное из морепродуктов, курица в вине, креветки в чесночном масле, цветная капуста, запеченная с сыром.

## С ЛЕГКИМ ПАРОМ

В настоящее время в Эстонии действует более 40 отелей, предлагающих лечебные водные процедуры, благодаря чему страна получила неофициальный титул «спа-салона Европы». В Новый год эстонские отельеры предлагают совместить приятное с полезным — отме-

тить праздники и запастись энергией на следующий год. Для этого в праздничные турпакеты они включили оздоровительные процедуры.

Например, отель Grand Rose SPA на острове Сааремаа предлагает четырехдневный тур, включающий не только праздничный ужин и развлекательную программу, но и четыре расслабляющие процедуры на выбор. Это могут быть согревающие носки с маслом из чайного дерева и молочно-медовые перчатки, экзотическое обертывание с горным воском, массажная ванна с ароматическими маслами и другие процедуры, особенно приятные в зимнее время года.

Восьмидневный новогодний оздоровительный пакет спа-отеля Laine, расположенного в курортном городе Хаапсалу, включает праздничный «шведский стол», прием врача, составление персонального плана лечения и тринадцать лечебных процедур. На новогоднем вечере гостей будет развлекать ансамбль Justament.

По старой российской традиции, появившейся благодаря фильму «Ирония судьбы», желающие в канун Нового года смогут посетить водно-банный центр. После праздника наступит оздоровительный этап — ежедневная утренняя гимнастика, принятие жемчужно-травяных ванн, музыкальная терапия, массаж на водяной кровати и прочие приятные мероприятия.

Отель Laulasmaa Baltic Beach Spa, расположенный на побережье залива Лахепере в 35 км от Таллина, подготовил для гостей гала-ужин из пяти блюд, бокал шампанского и стопочку водки. Развлекательная программа на русском, эстонском и английском языках включает игры, лотерею, мюзикл Келли Уустани и выступление иллюзиониста. Детей до 12 лет ждут мастер-класс по изготовлению украшений и детская дискотека.

## TOP-10

### РОЖДЕСТВЕНСКИЕ БАЗАРЫ ЕВРОПЫ

- 1 Кёльн
- 2 Вена
- 3 Нюрнберг
- 4 Дрезден
- 5 Брюссель
- 6 Мюнхен
- 7 Прага
- 8 Таллин
- 9 Берлин
- 10 Копенгаген

Источник: [travelintelligence.com](http://travelintelligence.com)

## На хуторе близ Таллина

В часе езды от эстонской столицы на побережье Балтийского моря находится усадьба «Вихула». Старинное здание расположено на северо-востоке Национального парка Лахемаа среди старых рыбацких деревень и столетних усадеб. Для тех, кто ищет деревенской тишины, свежего воздуха и первозданного снега, разработана специальная новогодняя программа.

Гости приезжают в усадьбу накануне праздника — 30 декабря. Сразу после прибытия их ожидает ужин из трех блюд при свечах в ресторане La Boheme. На следующий день

после завтрака с бодрым названием «Проснись и пой» все отправляются на прогулку по заснеженному парку Лахемаа, где предусмотрен походный обед с эстонским гороховым супом и особой водкой поместья Вихула. Желающие могут совершить прогулку на снегоступах или лыжах, отправиться к ветряной мельнице, чтобы с ее смотровой площадки полюбоваться прекрасным видом. Для детей есть горки и ледяной каток.

После возвращения в усадьбу есть возможность понежиться в бане, поплавать в бассейне и выпить



кружку травяного чая с местными пирожными. Встреча Нового года пройдет в зале Constance, где гостей встретят бокалом шампанского. Благодаря старинным интерьерам туристы в полной мере

смогут почувствовать, как праздновали зимние праздники пару сотен лет назад. В полночь в парке ожидается грандиозный фейерверк, а музыка в старинной усадьбе будет звучать до самого утра.



# Ярославская область

Ярославский край по праву считается колыбелью русской государственности и родиной русского христианства. Оказавшись в любом из городов Ярославской области, путешественник может узнать об истории и культуре России намного больше, чем из учебников, путеводителей или исторических книг. Это та самая «настоящая Россия», которую так мечтают увидеть туристы, выехав за пределы Москвы и Санкт-Петербурга.

## ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ



### КАК ДОБРАТЬСЯ

Благодаря удачному географическому положению региона добраться сюда несложно. На автомобиле, например, от Москвы до Ярославля можно доехать по федеральной автомагистрали М-8 примерно за 4 часа. Столько же времени займет поездка на поезде, а к 2018 году скоростное сообщение между Москвой и Ярославлем на поезде «Сапсан» сократит время в пути до двух часов. Для тех, кто привык путешествовать по воздуху, свои услуги предлагает международный аэропорт Туношна, который находится в 17 км от Ярославля. С января 2012 года он принимает регулярные рейсы из Москвы и Санкт-Петербурга. На комфортабельном самолете SAAB 340-В перелет между Москвой и Ярославлем займет час, между Санкт-Петербургом и Ярославлем — полтора часа. Около четверти туристского потока в область — пассажиры круизных лайнеров. Это не

удивительно, ведь города Ярославской области расположены на берегах великой русской реки Волги, а круизы по Волге очень популярны как у отечественных, так и у зарубежных туристов.

### ИСТОРИЯ, КУЛЬТУРА И НЕ ТОЛЬКО

Первое, чему поражается турист, оказавшийся на ярославской земле, — это огромное количество памятников истории и культуры — без малого 6 тысяч объектов. В Ярославской области 12 исторических городов. Трех из них — Ярославлю, Ростову и Угличу — более тысячи лет. Ростов Великий — колыбель христианства Древней Руси, в этом году город отметил 1150 лет со дня своего основания. Столица Ярославской области — древний город Ярославль, основанный в 1010 году князем Ярославом Мудрым на месте слияния рек Волги и Которосли. В 2005 году весь исторический центр Ярославля был внесен в список объектов



«« Фестиваль воздухоплателей «Золотое кольцо России» проходит на Ярославской земле с 2002 года. Полеты на тепловых аэростатах над старинными русскими городами Переславль-Залесский и Ростов Великий – яркое зрелище и незабываемый опыт.



«« Шоу «Автоэкзотика» – ежегодный праздник драйва, уникальных автомобилей и красивых девушек, бросающий вызов городской скуке.

Всемирного культурного наследия человечества ЮНЕСКО. В 2010 году город отметил свое тысячелетие. В Угличе, возраст которого 1075 лет, разворачивались драматические события, связанные с царствованием Ивана Грозного и Бориса Годунова. В 2012 году 860 лет исполнилось ПереславлЮ-Залесскому. Этот город был основан князем Юрием Долгоруким, здесь родился знаменитый русский полководец Александр Невский. Среди городов-памятников, которыми гордится Ярославская область, стоит упомянуть Рыбинск – древнюю столицу хлебной торговли, купцов и бурлаков, родину знаменитых братьев Нобелей и основателей Голливуда братьев Шенкеров. Мышкин – маленький купеческий город-музей под открытым небом на Волге, основанный в XV веке, – гордится единственным в мире Музеем мыши и десятком других самобытных музеев, привлекающих тысячи туристов. Эти и другие исторические жемчужины края образуют неповторимое ожерелье туристских центров, окруженных живописными пейзажами и атмосферой радушия и гостеприимства нашего населения. В Ярославской области насчитывается более 250 музеев, многие из которых имеют мировое значение. Например, коллекция Ярославского историко-архитектурного музея-заповедника составила почти половину экспонатов выставки «Сокровища дома Романовых», которая с триумфом проходила в США. Кроме крупных государственных музеев, в каждом городе есть небольшие оригинальные музеи, созданные на основе русских традиций.

Пребывание на ярославской земле с недавнего времени открывает возможности участия в событиях и мероприятиях разного уровня и направленности. Ярославль – крупная конгрессная площадка. Здесь проходил Мировой политический форум с участием глав государств, политиков, крупнейших мировых экспертов от науки. Второй год подряд в Ярославле проводится международный туристический форум Visit Russia, на который съезжаются ведущие представители туристической отрасли из более чем 20 стран мира.

### ГОСТИНИЧНЫЙ СЕКТОР

В связи со значительным увеличением туристского потока за последние несколько лет в регионе быстрыми темпами развивается гостиничная инфраструктура. Два года назад областной департамент экономического развития при участии немецких консультантов разработал план по вводу в строй гостиниц и увеличению номерного фонда с учетом роста турпотока. План рассчитан на период до 2020 года. В рамках его реализации только в 2011 году введены в строй 8 новых гостиниц на 750 мест. Сегодня в области 183 гостиницы на 10,4 тысячи мест. В целом, рост числа гостиничных мест второй год подряд превышает 10% и является одним из самых высоких в Центральном федеральном округе России. Учитывая последние тенденции, особое внимание обращается на строительство небольших, комфортабельных и недорогих гостиниц – малых отелей. Ярославль

»»» Самые популярные виды туризма в Ярославской области – культурно-событийный (28% общего турпотока), конгрессный и бизнес-туризм (27%), а также водный туризм (31%). Сегодня ярославские туроператоры предлагают почти 200 маршрутов и программ по региону. Среди них – широко известные международные маршруты, такие как «Золотое кольцо России», и специализированные туры, например, так называемый «красный туризм» для гостей из Китая.

**Музыкальный фестиваль »»**  
**«Преображение»** в Ярославском кремле — культурное явление международного масштаба с двадцатилетней историей. Ежегодно на фестиваль съезжаются гости со всей России и из-за рубежа. «Преображение» — это синтез классической и современной музыки, колокольного звона, театральных представлений и уникальных музейных экспозиций.



стал примером областного центра, сумевшего при поддержке правительства объединить отельеров в независимую отраслевую организацию — «Объединение малых отелей области». Такая ассоциация, безусловно, облегчает продвижение безопасных и доступных средств размещения для прибывающих в область туристов.

### НЕ ПРОПУСТИТЕ

В Ярославской области традиционно насыщенный календарь туристских событий. Среди

известных программ и праздников — Международный театральный фестиваль имени Федора Волкова, музыкальные фестивали «Джаз над Волгой», «Доброфест» и «Преображение», фестиваль «Автоэкзотика», праздник «Главная Масленица страны» в Ярославле, фестиваль воздухоплателей на тепловых аэростатах «Золотое кольцо России» в Переславле, Фестиваль мыши в Мышкине. «Дорачивание» многочисленных праздников и мероприятий до статуса двигателей событийного туризма, без сомнения, способно привлечь в регион новых гостей.



**АЛЕКСАНДР ШУТОВ**, директор департамента экономического развития Ярославской области

Наши достижения в развитии туристской отрасли — результат активной и слаженной командной работы. Мы не упускаем из поля зрения традиционные виды въездного

и внутреннего туризма, стараемся внедрять и развивать новые. Так, только что мы получили радостную новость о том, что в Ростуризме на координационном совете был поддержан наш проект туристско-рекреационного кластера «Золотое кольцо», его включили в первый приказ по выделению федерального финансирования. Это значит, что крупному курорту международного класса в области — быть.

Второй наш проект — «Ярославское взморье» под Рыбинском — имеет все шансы попасть в Федеральную целевую программу на 2013 и последующие годы, этот вопрос уже вынесен на декабрьское заседание Координационного совета по туризму. Один из новых проектов по развитию транспортной инфраструктуры — модернизированный аэропорт Туношна. Регулярные пассажирские рейсы позволяют иностран-

ным туристам, которые гостят в Москве или Санкт-Петербурге, за полтора-два часа прилететь в Ярославль и окунуться в «настоящую Россию». Еще одно новое и важное направление — водный туризм. Из 1,8 млн гостей, принятых нами в 2011 году, около 450 тысяч — водные туристы. На территории области, помимо древних русских рек, есть крупнейшее в Европе рукотворное море —

Рыбинское водохранилище. Его глубина в ряде мест достигает 30 метров, что открывает уникальные возможности не только для круизов, но и для дайвинга, яхтинга, подводной фотосъемки. В развитии территории Рыбинского моря как туристско-рекреационного кластера мы стремимся к межрегиональному сотрудничеству — с этой целью мы заключили соглашение о совместной работе с Вологодской областью.





«« Волга под Рыбинском. «Ярославское взморье» – масштабный проект по созданию уникальной курортной зоны в европейской части России. Он предусматривает комплексное развитие территории Рыбинского района Ярославской области площадью более 100 кв. км.



«« Красочный фестиваль «Зимние забавы» в Угличе.

Не так давно Ярославскую область признали «самым сказочным» регионом России, в котором самое большое в России количество туристских брендов из русских народных сказок. Здесь «родились» Баба-яга, Берендей, Алеша Попович и многие другие русские сказочные герои.

### ДЛЯ АКТИВНЫХ И ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫХ

Ярославская область — территория пляжного, активного, спортивного и этнографического туризма. В живописных местах идет ускоренное строительство курортов международного класса. В бухте Рыбинского моря расположен курорт «Ярославское взморье». Уже сегодня здесь созданы комфортабельные условия и инфраструктура для яхтинга, рыболовного туризма, спортивного и пляжного отдыха. В дальнейших планах инвесторов — создание курортной зоны площадью более 100 квадратных километров. Под Переславлем строится еще один крупный туристический комплекс — «Золотое кольцо». На территории курорта возводятся гостиницы и коттеджи, развлекательные и учебные объекты, которые смогут принять одновременно до 4 тысяч человек. Ярославская земля предоставляет массу возможностей для активного отдыха. Это отдых в спортивных парках и центрах, конные туры и пешие походы по лесным дорогам, велосипедные туры, путешествия на байдарках, рафтинг. Развивается и гастрономический туризм, ведь Ярославская область — это родина двух видов сыра: «Российского» и «Пошехонского». К новому, 2013 году, на «Вкусной карте России» Ярославль будет отмечен как родина русского хрена. В Ярославской области есть все необходимые составляющие запоминающейся туристической

поездки. Сюда можно с комфортом добраться по суше, воде и воздуху, здесь масса возможностей для удобного и недорогого размещения, можно прикоснуться к древней русской истории, расширив свой кругозор и эрудицию, побывать на увлекательных событиях, расслабиться и отдохнуть на курортах, активно провести время в спортивных центрах и парках развлечений. Наверное, именно благодаря такому разнообразию туристических возможностей 40% российских туристов и 10% иностранцев посещают Ярославскую область повторно.

**Хотите почувствовать, как бьется пульс настоящей России? Приезжайте в Ярославскую область!**

### ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

150014, г. Ярославль,  
ул. Свободы, 62  
Телефон : (4852) 40-19-03  
Факс : (4852) 40-01-54  
Email : der@region.adm.yar.ru

**ТАТЬЯНА МОРОЗОВА**, начальник отдела развития туризма

Ярославская область приобретает все большую популярность как туристическое направление. О нас узнают, мы вызываем интерес. Это результат активной работы на протяжении последних нескольких лет. В конце 2012 года на популярнейшем международном телеканале Travel Channel International, вещающем на 19 языках для 117 стран,

выходит фильм знаменитого продюсера и телеведущего Генри Коула о путешествии из Петербурга в Москву, и самая значительная часть фильма посвящена именно Ярославской области. Будут показаны даже такие наши «изюминки», как уникальный колокольный завод Николая Шувалова под Тутаевом. Так получилось, что съемочная группа



хотела снять короткий сюжет за один день, но влюбилась в Ярославль и задержалась здесь надолго.



## Под защитой Дханвантари

Генеральный директор страховой компании ERV Европейское Туристическое Страхование **АНДРЕЙ ТЮРИН** уверен, что на здоровье экономить нельзя, поэтому предлагает клиентам качество и гармонию отдыха

**БЕСЕДОВАЛА**  
СВЕТЛАНА ФУНТУСОВА

**Андрей, расскажите, пожалуйста, о своем детстве.** Я родился в Москве и вырос в районе Замоскворечье. Наша семья жила в доме на набережной рядом с Домом музыки. Моя мама — учитель английского языка высшей категории, папа возглавлял Московское производственное меховое объединение «Труд» (впоследствии — «Русский мех»).

Я учился в спецшколе №1259 с углубленным изучением иностранных языков, недалеко от станции метро «Павелецкая». Последние два школьных года отучился в школе-лицее близ Красных ворот, где давали профильное образование для поступления в Московский государственный областной университет. Любимым предметом в школе был английский язык. Мне всегда было интересно его изучение во всех тонкостях.

**Какие сохранились воспоминания о школьных годах?** В первую очередь яркие детские впечатления связаны с многочисленными путешествиями,

поскольку вспоминаются частые командировки отца в Швейцарию, Италию, Китай и другие страны. Родственники по маминей линии также много путешествовали, поскольку были дипломатами. Они жили какое-то время в Колумбии и Канаде. Поэтому мое детство ассоциируется с путешествиями. Так получилось, что моя нынешняя работа тоже связана с путешествиями, правда, в области страхования.

Первая интересная и самостоятельная поездка за границу случилась, когда мне было 16 лет. Я поехал в Дели к старшему брату, который работал в то время в РИА «Новости». Там для меня открылся совершенно другой мир. Другой ритм жизни, очень спокойный. Ты приезжаешь туда и понимаешь, что в Москве — абсолютно безумный мир, а в Индии есть прекрасная возможность поразмышлять о своей жизни. Конечно, тогда мой возраст не располагал к серьезным размышлениям, но я почувствовал, как во мне сформировалось что-то новое.

### Как сложилась жизнь после окончания школы?

Я поступил в Московский государственный областной университет (бывший Педагогический университет им. Н.К. Крупской), на экономический факультет со специализацией «Менеджмент». Параллельно получил дополнительное образование по специальности «Преподаватель английского языка».

В компанию ERV я пришел в январе 2007 года, увидев объявление о вакансии в интернете. Все получилось случайно, но очень гармонично. В тот момент я еще учился на пятом курсе университета, но уже решил начать трудовую деятельность. Сначала я работал ассистентом в отделе по страхованию на полставки. В компании еще только готовились к выходу на российский рынок и собирали информацию о нем.

Потом я перешел в отдел маркетинга и стал заниматься рекламой и изданием печатной продукции. Спустя некоторое время я возглавил этот отдел, а в октябре 2010 года мне предложили занять должность генерального директора компании.

### Знание иностранного языка является необходимой составляющей для работы в вашей компании?

Несомненно. ERV — на 100% немецкая компания. Головной офис расположен в Мюнхене. Но, учитывая присутствие группы ERV в более чем 20 странах мира, официальным языком коммуникации является английский. Поэтому как минимум на разговорном уровне язык должен быть. Дальнейшее зависит от позиции, на которую претендует соискатель. Например, руководитель департамента должен уметь не только поддержать беседу, но и вести деловую переписку на иностранном языке, поскольку у нас очень много партнеров в разных странах. Кроме того, к нам постоянно приезжают иностранные коллеги, мы сами ездим за рубеж для участия в семинарах и деловых встречах. В нашем офисе серьезно подходят к изучению языков. Ежегодно группа ERV старается организовывать курсы-тренинги по английскому языку для своих сотрудников. Например, с выездом на Мальту с проживанием в семьях с носителями языка. Организуется team-building, например, спортивные соревнования на Мальорке, на которые мы отправляли двух специалистов компании.

### Как началась ваша разговорная практика?

Языкового барьера у меня никогда не было, я никогда не испытывал сложностей с общением. Вероятно, потому что я начал обучение в семь лет и почти полностью был погружен в атмосферу иностранного языка. На профессиональном уровне моя практика английского началась сразу с приходом в ERV. За рубежом непонимание если и возникало, то скорее в случаях сложного диалекта. Например, в Индии — где есть свои особенности. Также я изучал французский язык, но, к сожалению,

он оказался невостребованным и потерялся. Сейчас изучаю немецкий. Есть желание изучить испанский, но совершенно не хватает времени на это.

### Сколько в вашей компании сотрудников?

У нас 25 человек. Офис в Москве открылся в августе 2006 года как представительство ERV с австрийской составляющей в 75% и немецкой — в 25%. В 2007 году мы получили лицензию и стали работать как закрытое акционерное страховое общество. В конце 2011 года немецкая компания стала единственным акционером.

**Вы строгий руководитель?** Не строгий, но требовательный. Особенно по форме работы и результату. У меня было всего один-два случая, когда приходилось увольнять сотрудников. Это всегда непросто сделать. Тогда все было по обоюдному согласию — мы понимали, что человеку неинтересно и тяжело работать у нас. Изначально мы искали специалистов из турбизнеса. Это необходимая стратегия, чтобы понять рынок и определить вектор движения компании. Сейчас есть люди, которые пришли к нам сразу после университета. У таких соискателей должны «гореть глаза», им должно быть интересно развивать компанию и развиваться в ней самому. Это ценится даже больше, чем когда к нам приходит специалист и четко выполняет работу строго в рамках проекта, не давая себе свободу мышления.

**Должна ли существовать дистанция между начальником и подчиненным?** У нас в офисе дистанция в одну дверь. Она не такая большая. Знаете, важна не дистанция, а субординация. Любой сотрудник может подойти ко мне или исполнительному директору с любым вопросом или аргументированным мнением. У нас хороший коллектив. Мы всегда празднуем дни рождения сотрудников или выезжаем на экскурсии. Одна из последних — автобусная поездка на выходные в Муром и Дивеево.

В прошлом году мы отметили пятилетие компании, посетив курсы Итальянской академии в Москве, где нас обучали готовить блюда итальянской кухни. Всем очень понравилось.

В этом году не стали помпезно отмечать день рождения компании, поскольку решили социально проявить себя. Мы сотрудничаем с Торгово-промышленной палатой РФ, у которой есть Благотворительный фонд, учрежденный Е.М. Примаковым. Туда мы перечислили сумму, заложенную в бюджете на корпоративный праздник. Эти деньги пойдут на строительство игровой площадки в Шуйском детском доме.

**Мечтали ли вы работать в туризме?** Честно говоря, нет. Я никогда не формировал для себя строгих рамок того, где бы хотел работать, и даже не представлял сферу деятельности. На самом деле достаточно

## ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

### Ф.И.О.

Тюрин Андрей Владимирович

### МЕСТО РОЖДЕНИЯ

Москва

### ОБРАЗОВАНИЕ

высшее, Московский государственный областной университет

### ДОЛЖНОСТЬ

генеральный директор  
ЗАО «Европейское Туристическое Страхование»

### ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ

английский, базовый  
немецкий

### МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА

Москва

### СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

холост

### ХОББИ

спорт и музыка



»» Я бы порекомендовал не сосредотачиваться на популярной ныне среди туристов сумме страхования в 30 тысяч евро. Лучше взять максимально возможную сумму и дополнить продукт как минимум страхованием от несчастного случая. Разница в стоимости небольшая, как говорят наши европейские коллеги — «в одну кружку пива». Но при необходимости — отдача гораздо существенней.

тяжело размышлять на данную тему, поскольку становишься «заложником» своих мыслей. Хотя в школьные годы я мечтал стать музыкантом. У нас даже была своя рок-группа, были репетиции и локальные концерты. Сейчас стараюсь не забывать о своих увлечениях, а также поддерживать спортивную форму.

**Насколько вы склонны к экстриму?** Все в разумных пределах. В 2009 году коллега сделала мне подарок — прыжок с парашютом в тандеме с высоты четыре километра. Скорость свободного падения 220 км/ч. Это было в подмосковной Коломне. Впечатления потрясающие, но мне сложно сказать, прыгнул бы я второй раз или нет.

**Можно сказать, что экстремальные туристы — «любимые» клиенты?** Нет. Конечно, для них разработаны специальные страховые предложения, но на самом деле не «сумасшедшие головы» делают статистику по страховым случаям, а те страны, куда направлены массовые потоки туристов. Наиболее частые страховые случаи: инфекции, простуды и только потом — травмы. Спросите, какой самый экстремальный вид спорта, где больше всего травм? Исключительно по причине популярности — горные лыжи. Кроме того, тут нужно учитывать не только травмирование себя, но и травмы других туристов. Поэтому мы всегда рекомендуем приобретать не только страховку для себя любимого, но и оформить страхование гражданской ответственности.

**Куда сейчас движется ваша компания?** Мы ориентированы на рынок электронной коммерции: нас интересует все, что связано с бронированием и продажами в интернете. Например, в начале 2012 года мы запустили услугу интернет-магазина, которая оказалась на удивление очень востребованной. Оформить страховой полис можно дома, не приходя в офис. Сейчас мы готовим проект с авиакомпанией Air Baltic: на их сайте есть возможность приобретения страхового полиса при одновременной покупке билета на самолет. Статистика показывает, что на российском сайте этой компании происходит более 300 покупок в день, что говорит о популярности перевозчика на российском рынке. Эта компания умеет успешно преодолевать трудности.

**В чем преимущества вашей компании перед другими страховщиками?** Наш страховой продукт разрабатывался с учетом международных возможностей компании ERV. Сейчас он дорабатывается и продолжает совершенствоваться. Офисы во всех странах находятся на постоянной связи между собой. Страховые компании в странах со схожим менталитетом (Польша, Чехия, Украина) также принимают участие в наших проектах. Мы идем не на жесткие меры «усечения» страховых продуктов, как это делают другие страховщики, а расширяем

спектр услуг. Также мы уделяем максимальное внимание каждому клиенту: с ним общается специалист именно по туристическому страхованию, а не сотрудник-секретарь call-центра. Кроме того, у нас есть быстрая и прямая связь с руководством при необходимости.

И еще. В нашей компании нет внутренней политики «не платить», чем могут грешить страховые компании. Одновременно у нас нет ориентированности на копеечные продукты. Невозможно сделать хороший продукт дешевым, поэтому наши цены начинаются от одного евро за день.

**Что вы скажете о конкуренции в страховом секторе?** Разумеется, конкуренция — двигатель прогресса, и она сильна. Но ее усиление происходит потому, что туристический бизнес не понимает — борясь за низкую цену, он проигрывает в качестве продукта и обслуживании туриста. Очень часто туристические компании устанавливают страховщику рамки ценовой политики. Кто-то соглашается с этим, а мы не готовы. Мы стараемся объяснить: какого качества продукт мы можем предложить за эту цену. Удешевление полисов при общем глобальном подорожании всего вокруг — это ненормально. Это качество лечения, на котором экономить нельзя. Кроме того, я доверяю больше сотруднику страховой компании, работающему в офисе, или самому себе. Ведь можно приобрести полис на сайте компании, а не у людей, сидящих в машинах у консульств и «на коленках» выписывающих страховые полисы. Мы живем в XXI веке, нужно быть цивилизованным.

**Какие путешествия впечатлили вас больше всего?** Больше всего нравится Великобритания. Сейчас мой брат переехал жить в Лондон, я часто его навещаю. Очень люблю, взяв напрокат машину, путешествовать по этой стране. В Уэльсе предлагается много интересных экскурсий. Например, большое впечатление произвели рудные шахты с восковыми фигурами. Шотландия интересна своей мрачной атмосферой легенд и огромными озерами. Здесь чувствуешь пронзительное одиночество. Но при этом можно спуститься с горы, сесть в машину и спокойно продолжить путешествие по хорошей дороге. Также прекрасна Австрия, причем не только Вена. Летом я ходил в поход по австрийским горам и получил впечатления, которые трудно передать словами. Побывал в Доминикане, где тишина и прекрасный океан. На новогодние праздники обычно ездим с друзьями кататься на горных лыжах в Европу. По работе часто ездю в Прагу и Мюнхен. Очень хочется побывать в США и вернуться в Индию, но не туристическую, а в аутентичную, с ее будничной жизнью. К сожалению, отпуск как таковой бывает очень редко, поэтому стараюсь совмещать пляжный отдых с экскурсионным.

# Опереться на лидера

«Чем шире линейка услуг, предлагаемая оператором, тем больше у агентств возможностей для получения дополнительной прибыли. Большой пул поставщиков и длительный опыт совместной работы с ними делает турпродукт компании привлекательнее и надежнее», — считает генеральный директор компании «Випсервис» **ДМИТРИЙ ГОРИН**.



**Дмитрий, какую роль в современном турбизнесе играют налаженные партнерские связи компании с агентствами? И как меняется роль агента на туристическом рынке в современных условиях?** Наш долгий и плодотворный опыт работы с агентствами позволил понять, что им необходимо для успешного развития бизнеса и доходности. Поэтому мы всегда учитываем потребности наших субагентов. В частности, мы постоянно дорабатываем «Портбилет», дополняя его новыми функциями. Тенденции настоящего времени таковы, что агентства должны из «магазина типовых продуктов» превращаться в гибкие компании, способные удовлетворить запросы индивидуального клиента. И у нас есть все, чтобы это сделать.

**Сколько партнеров-агентов сейчас работают с вами, какова их география? Какова доля продаж крупнейших агентов в общем объеме реализации услуг «Випсервиса»?**

Сегодня с нами работают более двух с половиной тысяч агентств. Общее число точек продаж уже превышает 5 тысяч. География агентств охватывает не только всю Россию, но и страны СНГ. Кроме того, мы активно присутствуем в Израиле и в нескольких других странах, где много выходцев из России. На долю самых крупных партнеров приходится около 15% общего объема продаж. Наша сеть очень дифференцирована, что повышает устойчивость бизнеса. Важно, что даже не очень крупные фирмы с нами успешно сотрудничают и совсем неплохо зарабатывают.

**Каковы планы компании по расширению агентской сети на ближайшую и среднесрочную перспективу?** Мы собираемся сохранить и усилить наши лидерские позиции. Делаем все, чтобы наш продукт и инструменты были выгодны нашим партнерам, а новые агентства выбрали нас.

Наша последняя революционная доработка, которая заметно меняет и улучшает «Портбилет», —

это возможность строить собственную сеть внутри системы. Из личного кабинета вы можете управлять агентской сетью. Кроме того, мы расширяем возможности моментального пополнения баланса. Теперь для этого можно будет использовать банковские карты и платежные системы, которые имеют сеть автоматов для приема наличных средств. Разумеется, ведутся работы и над новыми продуктами, но пусть это будет приятным сюрпризом.

**В чем преимущества «Випсервиса» с точки зрения агента по сравнению с другими консолидаторами, работающими на отечественном рынке?** Это преимущества лидера:

серьезные финансовые гарантии, финансовые инструменты, которыми мы поддерживаем наших партнеров. Это круглосуточная поддержка партнеров как онлайн, так и по телефону. И, конечно, «Портбилет» как инструмент b2b. Благодаря ему агентства могут обслужить своих клиентов гораздо более оперативно, предлагая максимально широкий выбор турпродукта. Совместно формируя варианты поездок, учитывая все индивидуальные пожелания. Работать с нами комфортно, безопасно и выгодно.

**Какие требования предъявляет компания к своим агентам, как проводит их отбор и обучение сотрудников?** Если говорить про нашу классическую субагентскую сеть, то мы должны быть уверены, что сотрудники прошли обучение и у них есть специально оборудованные кассовые помещения. Это требования не только наши, но и самих систем бронирования (ГДС).

В то же время наш уникальный инструмент — «Портбилет» — позволяет работать с ним сотрудникам, имеющим самую минимальную компьютерную грамотность. Мы специально разработали инструмент, который не требует специальных навыков и сертификатов. Это еще один шаг навстречу нашим партнерам — агентствам.



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

## ТОР-10

### ЕВРОПЕЙСКИЕ АВИАДИСКАУНТЕРЫ

1. Ryanair
2. easyJet
3. Air Berlin
4. Vueling
5. Aer Lingus
6. Wizz Air
7. Pegasus Airlines
8. Germanwings
9. Flybe
10. Transavia

Источник: About.com Europe Travel



# Намазано медом, но с ложкой дегтя

На протяжении последнего года в нашей стране неоднократно высказывались идеи о возрождении сегмента бюджетных авиаперевозок. Такие заявления делали как властные структуры, так и авиакомпании. Далеко не все озвученные планы выглядят жизнеспособными, но всем ясно — воздушный лоукост нужен рынку и, возможно, именно сейчас закладывается фундамент для появления в нашей стране новых перевозчиков-дискаунтеров.

ТЕКСТ ЯН ХВИЛЕР

»»» **8%** от  
выручки — такова в среднем  
сумма возвратов денежных  
средств пассажирам, отказав-  
шимся от перевозки, в круп-  
нейших российских авиаком-  
паниях.

**В**ице-президент корпорации Airbus по Европе, Азиатско-Тихоокеанскому региону Кристофер Бакли, выступая на девятом международном авиационном форуме «Крылья России», провел сравнительный анализ европейского и российского авиарынков. В своем докладе он, в частности, отметил, что бюджетные авиакомпании в странах Старого Света — это высокоразвитая и динамично развивающаяся бизнес-модель. Европейские дискаунтеры постоянно увеличивают свою долю на рынке, расширяют авиапарк, имеют успешный опыт привлечения на свои рейсы бизнес-пассажиров.

### ХОТИМ, НО НЕ УМЕЕМ

В России становлению этой бизнес-модели препятствует целый ряд факторов: низкая доля интернет-продаж, недостаточно развитая инфраструктура региональных аэропортов, низкая мобильность населения и его концентрация в крупных городах. «Пока российские бюджетные перевозчики заметной роли на рынке не играют», — констатируют эксперты Airbus. Вместе с тем темпы роста авиаперевозок в России сегодня опережают среднемировые. По прогнозам Airbus, в 2011–2030 годах пассажи-

ропоток в мире будет расти примерно на 4,8% в год, тогда как в нашей стране он ежегодно будет увеличиваться на 5,6%. Таким образом, Россия — при создании определенных условий — весьма перспективное поле деятельности для авиадискаунтеров.

Похоже, это уже начинают понимать и российские власти. В начале 2012 года Минтранс выступил с инициативой превращения калужского аэродрома Ермолино в базовый хаб для перевозчиков-дискаунтеров. «Для развития бюджетных авиаперевозчиков необходимо развивать региональные аэропорты в ближнем Подмоскowie. Если лоукост будет развиваться в России, то им не будут нужны аэропорты Москвы, так как в них дорогое обслуживание, — заявил министр транспорта Игорь Левитин. — Бюджетным компаниям будут интересны такие аэропорты, как Ермолино». Мысль, конечно, справедливая, хотя расположенный в 61 км от Внукова аэропорт Ермолино можно считать «ближним» Подмоскowieм лишь условно. В июне Минтранс РФ выступил с другим предложением — вернуться к практике так называемых невозвратных авиабилетов, что, по мнению представителей ведомства, позволит снизить цены и создаст условия для появления в России лоукост-перевозчиков. Для этого необходимо внести соответствующие поправки в Воздушный кодекс РФ. По данным министерства, в авиакомпаниях «Аэрофлот», «Трансаэро», «Россия», S7 и UTAir (на их долю приходится до 70% всех пассажирских авиаперевозок в РФ) сумма возвратов, осуществляемых в связи с отказом пассажира от перевозки, составляет в среднем 8% от выручки.

Министерство транспорта, Федеральная антимонопольная служба и Министерство экономического развития договорились о том, что в аэропортах, которые обслуживают свыше миллиона пассажиров в год, должны работать как минимум две топливозаправочные компании, а в аэропортах, обслуживающих более 5 млн пассажиров, — три. «Это сможет обеспечить конкуренцию в топливной сфере», — подчеркивает глава ФАС РФ Игорь Артемьев. По его словам, правительство РФ активно обсуждает вопрос приглашения иностранных лоукостеров на российский рынок авиаперевозок, в том числе для выполнения внутренних рейсов.

## К НАМ ЛЕЯТ ДИСКАУНТЕРЫ

Осенью стало известно о том, что крупнейший бюджетный авиаперевозчик Европы Ryanair подал заявку на полеты в Россию из Ирландии.

Ryanair, безусловно, — один из знаковых игроков на европейском лоукост-рынке. В 2011 финансовом году пассажиропоток авиакомпании составил почти 76 млн человек, а по итогам 2012 финансового года (он заканчивается в марте 2013 года) этот показатель должен увеличиться до 80 млн пассажиров. Но переоценивать значение возможного прихода дискаунтера в нашу страну не стоит.

Аналитики уверены, что пока речь идет о своеобразном тестировании отечественного авиарынка. Причем наиболее вероятен приход Ryanair не в Москву, а в Санкт-Петербург. «Мы всегда будем идти навстречу аэропортам, которые заинтересованы в привлечении Ryanair на свой рынок, — поясняют в авиакомпании. — Однако мы ведем переговоры более чем с 50 аэропортами, так что конкуренция за приход Ryanair достаточно высока. Мы говорим со многими аэропортами, но это не значит, что мы туда полетим».

А вот другой известный дискаунтер — easyJet — настроен более решительно. В конце октября перевозчик выиграл право (в конкурсе также участвовали British Airways и Virgin Atlantic) начать пассажирские перевозки между Лондоном и Москвой на рейсах, «освободившихся» после ликвидации авиакомпании bmi.

EasyJet — второй по величине европейский лоукостер по объему бизнеса (в прошлом году он перевез 55 млн пассажиров). В рейтинге Skytrax перевозчик признан лучшей бюджетной авиакомпанией Европы. Планируется, что полеты из Москвы (предположительно — из Внукова) в лондонский Гатвик начнут выполняться два раза в день весной 2013 года. Билет в оба конца будет стоить около 125 фунтов стерлингов — это примерно в два раза дешевле, чем сейчас у конкурентов — «Аэрофлота», «Трансаэро» и British Airways. «Мы надеемся, что наши рейсы будут популярны как у бизнес-пассажиров, так и у туристов», — заявила исполнительный директор easyJet Каролин Макколл. Делегация перевозчика также побывала в Пулкове, откуда дискаунтер планирует открыть рейсы летом 2013 года. В более отдаленной перспективе авиакомпания рассматривает возможность полетов из пяти городов РФ в Лондон, Эдинбург и Манчестер, а также в города Швейцарии, где у британского перевозчика есть дочернее предприятие.

## ДОМОРОЩЕННЫЙ ЛОУКОСТ

Российские авиакомпании тоже не сидят сложа руки. Своеобразной сенсацией стало сообщение о намерении возродить бюджетную авиа-



«<< Сегодня у российских авиакомпаний есть возможности экономить только 5–12% от цены билетов — на коммерческих расходах и бортипитании >>>

## ОЛЬГА ПЛЕШАКОВА

Генеральный директор авиакомпании «Трансаэро»

>>> Около **125** фунтов стерлингов (6,4 тысячи рублей) будет стоить билет из Москвы в Лондон и обратно у авиадискаунтера easyJet — это в два раза дешевле, чем у авиакомпаний, которые сегодня работают на этом маршруте.



«Пассажир должен за багаж платить, если мы говорим о лоукостере. Мы также должны разрешить лоукостеру не кормить пассажира на рейсах»

## ВИТАЛИЙ САВЕЛЬЕВ

Генеральный директор авиакомпании «Аэрофлот»

компанию «Авианова». Учредителями «старой» «Авиановы» были структуры А1 (51%) и инвестиционного фонда Indigo Partners (49%). Владельцами 51% в новом проекте хотят стать российские инвесторы, интересы которых представляет бывший топ-менеджер А1 Дмитрий Черняк. Еще 49% хотел бы получить венгерский дискаунтер Wizz Air. Эта авиакомпания была создана в сентябре 2003 года. В авиапарке лоукостера 36 воздушных судов, к 2017 году флот должен увеличиться до 132 авиалайнеров. Объем перевозок в 2011 году составил 11 млн пассажиров, причем 570 тысяч человек обслужила дочерняя компания «Виз Эйр Украина».

Российские эксперты к перспективам возрождения «Авиановы» отнеслись более чем сдержанно. «Поскольку ничего нового я не услышал, а предыдущий проект сгенерировал убытки в 800 млн рублей, да еще и пришлось разбираться с перевозкой нескольких десятков тысяч пассажиров, мы проект не поддержали», — заявил руководитель Росавиации Александр Нерадько. Более серьезными выглядят планы авиакон-

пании «Трансаэро». Летом 2012 года генеральный директор предприятия Ольга Плешакова сообщила о том, что «Трансаэро» изучает возможности создания бюджетного перевозчика. В качестве перспективных в этом отношении направлений рассматриваются рейсы из Москвы в Центральную и Южную Россию, а также в Санкт-Петербург. Новый лоукостер может получить часть самолетов Boeing 737, которые уже есть у «Трансаэро», а также авиалайнеры «Сухой Суперджет».

Вместе с тем, по словам Ольги Плешаковой, сегодня у российских авиакомпаний есть возможности экономить только 5–12% от цены билетов — на коммерческих расходах и бортипитании. Понятно, что такое удешевление билетов сложно назвать лоукостом в полном смысле этого слова. Нужны дополнительные источники экономии, воспользоваться которыми можно будет только после изменения ряда действующих нормативно-правовых актов.

## Суд да дело

Главным лоббистом решения правовых проблем российских дискаунтеров решило выступить руководство «Аэрофлота». В стратегии развития национального перевозчика до 2025 года прописано создание лоукостера на базе одной из дочерних региональных авиакомпаний. Долгое время ничего более конкретного об этих планах не было известно. Ситуация прояснилась в конце октября, когда генеральный директор «Аэрофлота» Виталий Савельев встретился с Владимиром Путиным и внес на обсуждение властей несколько масштабных инициатив. По словам Виталия

Савельева, «Аэрофлот» готов в течение полугодия — максимум года — создать крупную бюджетную авиакомпанию, но для этого необходимо внести поправки в Воздушный кодекс страны и Федеральные авиационные правила. «Есть несколько поправок, которые мы должны сделать. Первое — пассажир должен за багаж платить, если мы говорим о лоукостере. Мы также должны разрешить лоукостеру не кормить пассажира на рейсах», — заявил он. Кроме того, по мнению гендиректора «Аэрофлота», нужно отменить запрет на продажу пассажиру невозвратных

билетов: «Это есть во всем мире: в Европе, в Америке, — но у нас почему-то эта поправка не действует — это неконкурентные условия. То есть пассажир, покупая дешевый билет, должен понимать, что он его не может вернуть. Это не только касается лоукостеров, но и обычных перевозчиков, только в меньшем объеме». В беседе с президентом был затронут еще один болезненный вопрос — разрешение привлекать на работу в российские авиакомпании пилотов-нерезидентов. «Сегодня у всех авиакомпаний России дефицит пилотов, идет война цен — мы взвинчиваем цены,



зарплаты нашим пилотам. Так что это будет существенно для лоукоста», — считает Виталий Савельев. «Все эти вопросы можно обсуждать, но есть некоторые вещи действительно чувствительные, прежде всего касающиеся рынка труда, — в свою очередь отметил Владимир Путин. — К этому нужно подойти особенно внимательно, и с профсоюзами этот вопрос нужно

обсуждать. Но подумать на этот счет и создать такого перевозчика, мне кажется, было бы правильно, многие пассажиры пользовались бы наверняка этими рейсами». Для базирования нового российского бюджетного авиаперевозчика руководство «Аэрофлота» предлагает создать специальную воздушную гавань на базе одного из столичных аэропортов.



# Воздушные пирамиды

Генеральный директор компании «Асент Авиа» **БОРИС БОГДАНОВ**



**М**не доводилось много общаться с представителями авиакомпании «Авианова» еще в то время, когда ее проект по созданию отечественного перевозчика-лоукостера только формировался. Уже тогда было очевидно, что ничего хорошего из этой затеи в долгосрочной перспективе не выйдет. Дела шли неплохо, пока инвесторы вкладывали деньги. А потом деньги закончились. Дискаунтер может существовать на рынке только при условии сверхнизких цен на обслуживание, зарабатывая за счет продажи дополнительных услуг — платы за перевозку багажа, за питание на борту. «Авианова» этого не сделала, и ей пришлось несладко. Аналогично складывалась ситуация с авиакомпанией «Скай Экспресс». Поначалу все шло нормально. Потом начались задержки и отмены рейсов. Это оттолкнуло пассажиров. Результат известен. Вообще следует отметить, что российские авиапассажиры при прочих равных условиях выбирают «нормальные» авиакомпании с полноценным сервисом. В свою очередь зарубежные дискаунтеры, которые приходят на наш рынок, довольно быстро перестают быть полноценными лоукостерами. Цены, которые они предлагают, становятся далеки от тарифов, заявленных первоначально. Конечно, у многих из них есть другие виды бизнеса, это их страхует. Но, на мой взгляд, по большому счету это все равно своего рода «пирамида».

На фоне постоянного роста цен на авиатопливо локальным лоукостерам нужны более экономичные турбовинтовые самолеты. Нужна широкая сеть местных аэропортов с низкими ценами на обслуживание. Ни того, ни другого в нашей стране сейчас практически не осталось. И вряд ли ситуация изменится в течение ближайших пяти лет. В этом свете инициативы Минтранса по созданию у нас бюджетных авиакомпаний выглядят как хорошая мина при плохой игре. Авиабилеты во многие европейские города у нас и так не такие уж дорогие. А вот тарифы на рейсы в Сочи или Анапу весьма высоки. Но это, похоже, никого особо не беспокоит — ни Минтранс, ни ФАС. Перспективы создания собственных лоукосте-

ров «Аэрофлотом» и «Трансаэро» также выглядят довольно сомнительными. У них хорошие продажи билетов бизнес-класса, есть чартеры как бизнес-модель, которая успешно работает. А чартеры — это прямые продажи и реальные деньги. Так нужен ли им лоукост? Конечно, к нам могут прийти новые западные дискаунтеры. Те же RyanAir и easyJet. Этот момент выхода на рынок наиболее интересен для туроператоров. На первых порах «новички» стремятся выдать конкурентов и предлагают турбизнесу очень гибкие условия сотрудничества, привлекательные тарифы. Но, как показывает практика, по прошествии двух лет после начала полетов в Россию цены европейских лоукостеров начинают расти. В этих условиях на первое место выходит удобство слотов. Классический пример — авиакомпания WindJet. Ее тарифы перестали быть низкими, а слоты оставались неудобными. В результате перевозчик начал терять пассажиров и потерпел фиаско.

«Авиабилеты во многие европейские города у нас и так не такие уж дорогие. А вот тарифы на рейсы в Сочи или Анапу весьма высоки. Но это, похоже, никого особо не беспокоит — ни Минтранс, ни ФАС»

**БОРИС БОГДАНОВ**

## ХРОНИКА СОБЫТИЙ

**В** начале года Минтранс РФ выступил с инициативой превращения калужского аэродрома Ермолино в базовый хаб для перевозчиков-дискаунтеров.

- В июне Минтранс РФ предложил вернуться к практике продажи «невозвратных авиабилетов».
- Руководство авиакомпании «Трансаэро»

сообщило о том, что оно изучает возможности создания бюджетного перевозчика.

- Отечественные инвесторы и перевозчик Wizz Air предложили возродить бюджетную авиакомпанию «Авианова».
- В начале осени авиакомпания Ryanair подавала заявку на полеты в Россию из Ирландии.

- В конце октября авиакомпания easyJet получила разрешение на выполнение рейсов между Лондоном и Москвой.
- Руководство «Аэрофлота» объявило о том, что готово в течение полугода создать крупную бюджетную авиакомпанию, но для этого необходимо внести поправки в действующее законодательство.



# Вулканы для всех

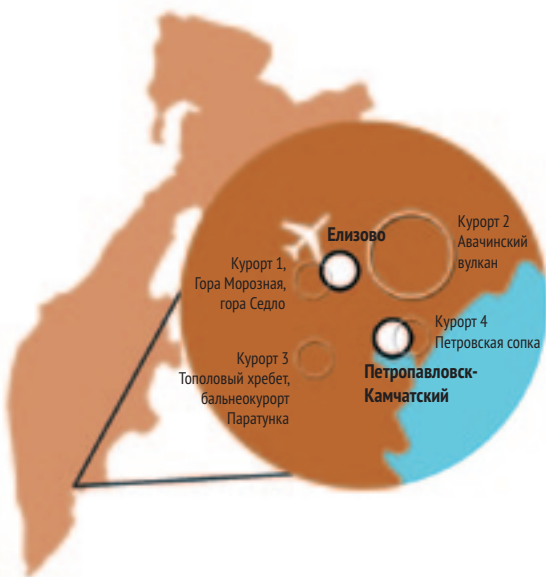
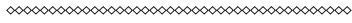
Вулканы и горы Камчатки давно стали легендой для поклонников горных лыж и сноуборда. Чаще всего можно прочесть или услышать отзывы экстремалов, которые отправились в увлекательную, но непростую поездку с палатками, кострами и прочими прелестями зимних походов. Как правило, это восторженные впечатления, но, читая их, не всегда хочется последовать примеру авторов. Кажется, что такой отдых — для особенных путешественников: не всем по плечу столь суровые и непредсказуемые условия.

**ТЕКСТ** МОИСЕЙ ФУРЩИК,  
К.Э.Н., УПРАВЛЯЮЩИЙ  
ПАРТНЕР КОМПАНИИ ФОК  
СВЕТЛАНА СЛАВЯНОВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА  
АНАЛИЗА РЫНКОВ  
КОМПАНИИ ФОК

**Д**ля жителей полуострова спуски на горных лыжах и сноуборде — излюбленное зимнее развлечение. Горнолыжные базы «Красная сопка», «Эдельвейс» и база для сноубордистов «Экстрим» расположены в черте Петропавловска-Камчатского, а самая популярная база в крае — на горе Морозной — в 37 км от города. На склонах горы Морозной тренируется сборная России по горным лыжам. При этом на всех базах есть трассы не только для опытных горнолыжников, но и для начинающих спортсменов.

Несмотря на капиталовложения в модернизацию, большинство подъемников на базах устарели, да и инфраструктуры, позволяющей с удобством отдохнуть в перерывах между спусками, практически нет. Проблема в том, что инвестиций только в обновление существующих баз явно недостаточно, чтобы привлечь новых посетителей не только из числа камчадалов, но и россиян из других регионов или тем более иностранцев. В этой ситуации с камчатскими горнолыжными базами схожа с ситуацией со многими другими комплексами по всей России, про которые посто-

## ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ КАМЧАТКИ



янно можно встретить отзывы: «если не обращать внимание на сервис, то все просто замечательно». Заинтересовать и привлечь более широкий круг катающихся камчатские горы и вулканы смогут только тогда, когда здесь появятся полноценно оборудованные горнолыжные курорты. Основная масса туристов-горнолыжников ценит безопасные, хорошо оборудованные трассы, чтобы можно было испытать риск, но под контролем, чтобы можно было сначала покорять горные склоны, а потом с комфортом отдохнуть. Новые современные горнолыжные комплексы — вот что позволит Камчатке подняться до уровня тех курортов, на которые ежегодно прилетают десятки тысяч туристов.

### УНИКАЛЬНОСТЬ МЕСТА

По заказу Министерства инвестиций и предпринимательства Камчатского края был выполнен комплексный проект «Концепция развития горнолыжного туризма и спорта в Камчатском крае». Разработчиками выступили компании «Скадо» (Самара), «Экосайн» (Вистлер, Канада) и «Финансовый и организационный консалтинг» (Москва). «Скадо» и «Экосайн» проанализировали рельефы выделенных площадок, предложили мастер-планы и 3D-модели будущих курортов, оценили инфраструктурные потребности. Компания «Финансовый и организационный консалтинг» (ФОК) разработала маркетинговую и организационно-финансовую часть концепции.

Первым ключевым шагом в работе стал выбор места, где вырастет центр развития горнолыжного туризма в крае. Как бы ни были важны качественные оборудование и подготовка трасс, не они создают уникальность горнолыжного курорта. Концепция предполагает создание четырех комплексов: на Петровской сопке, горе Морозная и горе Седло, Тополовом хребте, Авачинском вулкане. Выбор площадок позволил получить целый ряд преимуществ от их взаимного расположения. Прежде всего, площадки всех будущих курортов расположены в вулканическом ландшафте, а на одной из них можно будет опробовать склоны действующего Авачинского вулкана. Как показывают отзывы туристов, этот редкий пейзаж никого не оставляет равнодушным и делает отдых особенным.

При этом все четыре будущих курорта расположены достаточно близко от аэропорта в Елизово. Короткий трансфер из аэропорта особенно важен, потому что для большинства туристов перелет на Камчатку займет значительное время. Близость всех площадок к столице края дает возможность разнообразить отдых прогулкой по городу. Кроме того, недалеко от Елизово расположены бальнеокурорты (самый известный — «Паратунка»), которые позволят отдыхающим после дня катания оказаться в бассейне с целебной водой из термального источника. Поездки в природные парки, наблюдение за дикими животными и особенно вертолетная экскурсия в «Долину гейзеров» добавят ярких впечатлений.

### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ВЗАИМОДОПОЛНЕНИЕ

При разработке концепции важно было предусмотреть такое решение, чтобы курорты вчетвером не вступали в борьбу за каждого нового горнолыжника, а, напротив, привлекали четырех разных туристов. Для всех курортов была определена своя специализация, с учетом которой продуманы объекты и развлекательные программы, позволяющие не скучать в перерывах между катанием. Таким способом удалось разграничить целевую аудиторию, чтобы облегчить запуск и последующее продвижение курортов на туристическом рынке.

Курорт «гора Морозная — гора Седло» объединит тренировочный центр для профессиональных спортсменов на горе Морозная с крупным коммерческим курортом на горе Седло. Обе части будут связаны единой системой трасс и подъемников. Курорт ориентирован на молодежную и спортивную аудиторию, любителей отдыха в шумных компаниях.

## ОКСАНА ГЕРАСИМОВА

Министр инвестиций и предпринимательства Камчатского края

« Горные лыжи и сноуборд — очень популярные виды отдыха на Камчатке. Мы гордимся спортсменами, которые начинали свою карьеру в спортивных школах нашего края, а сейчас выступают в составе сборной России по горным лыжам. Но нам бы хотелось, чтобы жители других регионов нашей страны и всего мира тоже получали удовольствие от камчатских гор и вулканов. Правительство Камчатского края видит большие перспективы в создании четырех современных горнолыжных комплексов и приглашает всех заинтересованных к участию в реализации инвестиционного проекта по строительству всесезонного международного горнолыжного курорта на базе четырех площадок, а также к долговому и надежному сотрудничеству с Камчатским краем >>>





На Авачинском вулкане будет создан небольшой горный курорт, рассчитанный на любителей приключений, тех, кто хочет испытать свои силы не просто на горе, а на действующем вулкане. С учетом экологических требований здесь запланирована компактная застройка со всем необходимым.

Курорт на Тополовом хребте будет в большей степени ориентирован на семейный отдых. Он ближе остальных расположен к горячим источникам. Вместе с детской лыжной школой и другими объектами здесь будут созданы условия для отдыха всех членов семьи.

На Петровской сопке предполагаются модернизация существующей системы трасс и подъемников базы «Эдельвейс» и расширение лыжной арены. Основная идея концепции заключается в создании горнолыжного курорта практически в центре города. Специализация этого курорта — семейный отдых и деловой туризм.

Небольшое расстояние между выбранными площадками позволит объединить четыре горнолыжных курорта в единый комплекс, связанный внутренним автобусным сообщением. Проживая в одном месте, туристы легко смогут посетить еще два или три курорта, что существенно разнообразит их впечатления от отдыха на Камчатке. В стратегии ценообразования предполагается общий абонемент на все 4 комплекса, что будет мотивировать туристов «испробовать» максимальное количество склонов.

Поскольку во всех комплексах запланированы трассы, соответствующие требованиям FIS, близкое расположение позволит организовывать серии соревнований международного уровня, привлекая спортсменов и болельщиков. По этой

модели уже не один год развиваются европейские курорты в Альпах, что помогает им легче распределять поток туристов в течение сезона и привлекать дополнительную аудиторию зрителей. Таким образом, каждый курорт будет вести самостоятельную рыночную политику, но сможет получить взаимные выгоды от развития соседних горнолыжных комплексов.

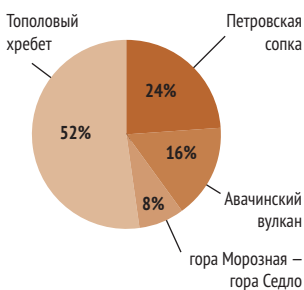
## МАСШТАБЫ И МАСШТАБИРУЕМОСТЬ

Технико-экономическое обоснование было подготовлено по каждой площадке в отдельности и по комплексу в целом. По результатам расчетов, совокупный объем инвестиций в создание четырех горнолыжных курортов составит порядка 26 млрд рублей. Строительство курортов решено вести на условиях государственно-частного партнерства. Особое внимание было уделено подбору инструментов бюджетного финансирования для обеспечения инвестиционных площадок коммунальной инфраструктурой и качественными подъездными путями.

В значительной степени разработанный документ носит стратегический характер. Он задает принципы развития горнолыжного туризма на Камчатке не только до 2030 года, до которого выполнены все необходимые расчеты, но и в дальнейшем. Мастер-планы каждого курорта позволили рассчитать максимальную вместимость (29,7 тысячи человек одновременно) с учетом требований и комфортного катания, минимального воздействия на экологию территории. Проведенные маркетинговый анализ и оценка потенциального спроса (110 тысяч человек в год) наложили существенные ограничения на размер горнолыжных комплексов к 2030 году, задав верхнюю планку единовременной вместимости в 7,4 тысячи человек.

В итоге концепция содержит две стратегически важные части. Во-первых, технико-экономическое обоснование и необходимые финансовые расчеты для всех проектов четырех горнолыжных комплексов, учитывающие маркетинговое исследование рынка. Эта часть необходима для запуска и развития проекта. Во-вторых — четыре мастер-плана, проекты более масштабной планировки, рассчитанной на существенно более длительный срок. Благодаря этой части можно будет логично продолжить стратегию развития горнолыжных курортов, избежав появления хаотичной застройки по типу лоскутного одеяла. Это одна из самых распространенных проблем роста, которой переболел даже всем известный Куршевель в 1960–1970 годах.

## ТУРИСТИЧЕСКАЯ ЕМКОСТЬ ГОРНОЛЫЖНЫХ КОМПЛЕКСОВ\*



\* по мастер-плану в 29,7 тысячи человек

# WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

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

## ВЕСЕННЯЯ СЕРИЯ – 2013

**18 – 19 марта**

**Казань – Самара**

500 агентств из нескольких городов Поволжья

**25 – 29 марта**

**Ставрополь – Краснодар – Ростов-на-Дону – Волгоград – Саратов**

Юг России. Более 1000 профессиональных контактов

**28 – 29 марта**

**Киров – Нижний Новгород**

Крупнейший workshop в столице Поволжья

**2 – 5 апреля**

**Челябинск – Уфа – Пермь – Ижевск**

Эффективные деловые встречи на Урале

**8 – 10 апреля**

**Омск – Тюмень – Сургут**

Главное b2b-мероприятие в Западной Сибири

**23 – 24 апреля**

**Мурманск – Архангельск**

Расширяем бизнес на Северо-Западе России

**Стоимость участия в workshop:**

один город – 14 тыс. руб.

**В стоимость участия входят:**

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

**Стоимость семинаров:**

20 мин. – 4 тыс. руб., 30 мин. – 6 тыс. руб., 40 мин. – 8 тыс. руб.

**Дополнительно предлагаем:**

- доставку материалов в города проведения workshop (44 руб./кг)
- пакеты обслуживания (5 тыс. руб. в одном городе, включая трансферы и проживание)
- размещение рекламы в каталоге workshop (от 4 тыс. руб.)
- заочное участие в workshop (6,5 тыс. руб.)
- индивидуальные презентации для компаний в городах России и СНГ

Организаторы оставляют за собой право вносить коррективы в сроки проведения мероприятий за полтора месяца до проведения.

Организатор:  **Workshop**  
ТУРБИЗНЕС

**Страна workshop «Турбизнес»:**

Людмила Сивова, Алевтина Корева, Кристина Сивова, Евгения Шуманская

Дополнительная информация: (495) 723-72-72

workshop@tourbus.ru, www.tourbus.ru

**Турбизнес**  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.



## Гостей отфутболят в гостиницы

На футбольные состязания Кубка конфедераций-2017 и Чемпионата мира-2018 в Россию приедут полтора миллиона иностранных туристов, в том числе 500 тысяч гостей – держателей билетов на матчи. Еще 75 тысяч человек – это участники и организаторы соревнований. Как будет готовиться к приему гостей туристическая инфраструктура страны? Эксперты «ТБ» с интересом наблюдают за тем, как разворачивается игра на поле инвесторов.

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ

Согласно заявке, объем номерного фонда для размещения гостей и участников Чемпионата мира и Кубка конфедераций составит 70 тысяч номеров. По прогнозным оценкам, во время игр железнодорожным и автобусным транспортом необходимо будет перевезти 1,87 млн зрителей, расходы на перевозку составят 5,5 млрд рублей. «Думаю, что цифра в 1,5 млн иностранных гостей завышена, — считает генеральный директор компании UTS Алексей Крылов. — Обычно из основ-

ных стран — участниц чемпионатов мира на подобные соревнования приезжает максимум 15–20 тысяч болельщиков. Если мы проанализируем среднее число игр и вместимость наших стадионов, то на игры чемпионата нам следует ждать около 300 тысяч зарубежных гостей. Судя по всему, полтора миллиона человек — это общее число всех болельщиков на всех запланированных играх. Однако не следует забывать, что на соревнования приедет много болельщиков из городов России. Но многие из них будут возвра-

щаться домой после матчей, не останавливаясь на ночь. Гостиничная база таких городов, как Москва, Петербург, Сочи или Екатеринбург, легко справится с таким числом туристов. Другим городам, где будут проходить матчи, например, Саранску, должны помочь инвестиции в гостиничную инфраструктуру».

«На Чемпионат мира по футболу приедет много болельщиков, — считает генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. — По опыту Украины, которая в этом году принимала Евро-2012, стало ясно, что их не интересуют достопримечательности и экскурсии. Болельщики — это не традиционные туристы, они прилетят лишь на одну ночь и пробудут в городе по минимуму. На мой взгляд, наши города в состоянии принять 1,5 млн человек, отельная база готова. Быть может, не хватает дешевых гостиниц, но впереди еще 6 лет. Кроме того, для размещения всех желающих будут возведены кемпинги, где проживание совсем недорого. Остро не хватает нам современного способа перемещения между городами: скоростных железнодорожных трасс и прямого авиасообщения между городами по доступным ценам». Эксперты рынка недвижимости говорят о том,

что российские города, вошедшие в окончательный список организаторов Чемпионата мира-2018, неплохо обеспечены отелями высокого ценового сегмента, но им не хватает доступных и одновременно качественных гостиниц. Как рассказали в отделе исследований рынка консалтинговой компании Knight Frank, ФИФА выдвигает четкие требования к гостиничной инфраструктуре городов, принимающих чемпионат мира. Для проведения матчей группового этапа город должен располагать отелями категорий от 3 до 5 звезд с общим номерным фондом не менее 1,7 тысячи мест для размещения представителей ФИФА, команд, арбитров и других официальных гостей. Кроме того, для болельщиков в радиусе 100 км от стадиона должно быть еще не менее 6 тысяч номеров не ниже уровня двух звезд. При этом общий объем номерного фонда страны — хозяйки чемпионата должен составлять минимум 60 тысяч номеров.

«Традиционно наиболее востребованными являются гостиницы категории три-четыре звезды, и на время проведения чемпионата они также будут пользоваться высоким спросом. Поэтому развитию именно этого сегмента стоит уделить особое внимание», — уверены эксперты.

>>> В целом во всех городах, претендовавших на участие в ЧМ-2018 по футболу, по подсчетам Knight Frank, более 80 тысяч номеров. Но более

**70%** от этого объема приходится на морально устаревшие гостиницы советского периода.

## Marriott: все планы в силе

Компания Marriott International успешно реализует план по удвоению номерного фонда в Европе с 40 до 80 тысяч единиц к 2015 году. Об этом в рамках своего визита в Москву на конференцию по инвестициям в гостиничный бизнес России и СНГ рассказала президент и управляющий директор Marriott International в Европе ЭМИ МАКФЕРСОН.

ТЕКСТ АННА ЮРЬЕВА

О своих амбициозных планах по покорению Европы компания заявила в 2011 году. Сейчас программа наполовину выполнена: большая часть отелей открылась в Великобритании, Германии, Франции, Испании. Сейчас Marriott намерена сконцентрировать свои усилия на регионе Восточной Европы, где уже открыто 44 новых отеля.

Корпорация планирует осуществить прорыв на гостиничных рынках России и стран СНГ,

увеличив свое портфолио на 15%. К 2015 году число отелей сети в нашей стране превысит три десятка.

«Россия — динамично развивающееся туристическое направление. Спрос на поездки в страну будет расти, как у деловых людей, так и у туристов», — уверена Эми Макферсон.

Директор по развитию европейского подразделения Marriott International Карлтон Эрвин выделяет четыре наиболее перспективных для

нашей страны бренда сети. Это The Ritz-Carlton, Edition и Autograph Collection для больших городов, а также Courtyard by Marriott в региональных центрах по всей России.

«У четырнадцати российских отелей Marriott всего 5 собственников. Это свидетельство того, что мы стали хорошими и верными друзьями с владельцами отелей. Мы стремимся поддерживать эти отношения и, конечно, ищем новых друзей», — подчеркивает Карлтон Эрвин.



>>> К 2015 году число гостиниц Marriott в нашей стране увеличится на 7 объектов. Это три отеля в Сочи (Marriott Krasnaya Polyana Hotel, JW Marriott Sochi Golf Resort и Courtyard by Marriott Sochi Plaza Hotel), а также отели в Воронеже, Краснодаре, Красноярске и Москве.

# Зимняя Аура, культурная Валлетта

В предстоящем зимнем сезоне Мальтийское управление по туризму прогнозирует увеличение российского турпотока. Разнообразные экскурсии, школы английского языка, активный отдых — все это должно привлечь внимание наших соотечественников.

Собеседник «ТБ» — глава Мальтийского управления по туризму в РФ и странах СНГ **ЭНТОНИ КАРУАНА**.



ТЕКСТ СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА



»»» Количество круизных пассажиров на Мальте значительно увеличилось. В августе 2012 года рост турпотока составил 44%. Транзитных круизных пассажиров стало больше на 49,1%. Общее число круизных туристов выросло примерно на 13% и за период с января по август составило 393 тысячи человек.

## НА ЧЕТВЕРТЬ БОЛЬШЕ

За восемь месяцев 2012 года количество россиян, отдохнувших на Мальте, увеличилось на 25%. Как ожидается, по итогам года страна примет около 30 тысяч российских туристов.

«Это, конечно, не такие большие цифры, но нам есть куда расти», — отмечает глава Мальтийского управления по туризму в РФ и странах СНГ Энтони Каруана. По его словам, большинство туристов, выбирающих Мальту местом своего отдыха, — граждане Великобритании, Германии, Италии и Франции. «Однако мы делаем акцент на такие рынки, как Испания, Скандинавия и Россия, считая их приоритетными», — подчеркивает Энтони Каруана.

Россияне проводят на Мальте в среднем 15 дней, в то время как туристы из других государств — 9 дней. Тратят наши соотечественники также больше всех — около 1,8 тысячи евро за время пребывания на Мальте, а путешественники из других стран — порядка 0,9 тысячи.

## ТУРИСТИЧЕСКИЕ НОВИНКИ

Валлетта станет Культурной столицей Европы 2018 года. Окончательный вердикт по присуждению городу этого почетного титула был объявлен

на торжественной церемонии в соборе Святого Иоанна. Власти Валлетты восприняли новость с воодушевлением и уже начали готовить специальную программу.

Недавно на Мальте открылся крупнейший отель архипелага. Его реставрация стоила около 32 млн евро. Теперь Seabank Hotel, расположенный в Меллихе и работающий по системе «все включено», готов принимать гостей. В гостинице 550 номеров, два бассейна, семь ресторанов, бары, спа, а также залы для проведения конференций и деловых мероприятий. Как пояснил Энтони Каруана, SeabankHotel — единственный all-inclusive отель на Мальте. Учитывая любовь россиян к этому виду отдыха, можно с уверенностью говорить о том, что гостиница будет пользоваться популярностью у туристов.

В начале следующего года в Ауре откроется первый национальный океанариум. Как обещают создатели, он будет спроектирован по самым новейшим технологиям.

## ДВОЙНАЯ ЗАГРУЗКА

Зимой на Мальте очень комфортно отдыхать: с ноября по апрель средняя температура воздуха не опускается ниже +13–15 градусов. Туристы, посетившие страну в это время, смогут побы-



вать на многочисленных экскурсиях, отметить Рождество и Новый год, увидеть мальтийский карнавал и костюмированное рыцарское шоу «Ингвардия». Гости страны могут заняться дайвингом, рыбалкой или яхтенным туризмом. Спа-туризм — еще одно направление, которое способно привлечь путешественников на Мальту в зимнее время.

Около трети российских туристов приезжают на Мальту для изучения английского языка. Летом на Мальте много отвлекающих от занятий факторов, в первую очередь возможности для пляжного отдыха. Зимой же можно сосредоточиться на учебе. В холодное время года программы по изучению английского языка предлагаются по сниженным ценам.

С ноября по апрель Air Malta удвоит частоту полетов на линии Москва — Валлетта — с одного до двух рейсов в неделю. Вылеты будут выполняться по вторникам и субботам из Домодедова.

Елена Лупандина, супервайзер перевозчика, отмечает, что увеличить частоту рейсов предложило Мальтийское управление по туризму. Оно выделило отдельный бюджет для продвижения туристического потенциала Мальты зимой.

## ПЛАНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мальтийское управление по туризму намерено сделать акцент на развитии таких видов туризма, как сельский, архитектурный, социальный, спа, деловой и конгресс-туризм. По плану развития туризма до 2016 года, большое внимание будет уделено раскрытию туристического потенциала острова Гоцо.

Мальтийское консульство старается максимально облегчить российским туристам получение виз. По словам Николы Сухманджиева, заместителя

главы Миссии и консула посольства Мальты в России, при повторном обращении в консульство россиянам часто выдается многократная виза. Срок оформления документов варьируется от 3 до 5 дней в высокий сезон, а в низкий сезон визы выдают всего за два дня. Консул подчеркивает, что мальтийские власти однозначно поддерживают введение безвизового режима между шенгенскими странами и Россией.

>>> На Новый год и зимние каникулы Air Malta поставит цепочку дополнительных рейсов — вплоть до 5 января.

**МАЛЬТА** ✪

Насладитесь, Вы на Мальте. Безграничное сочетание культуры, приключений и солнца. Солнечное утро, безоблачный полдень и прекрасная ночная жизнь. Помолвы, предложения, которые останутся с Вами навсегда.

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

**МАЛЬТИЙСКИЙ КЛУБ**

	<b>42 TRAVEL SHOP</b> «ДОБРЫЙ ГОД» 748-4847 (м.) <a href="http://www.42travel.ru">www.42travel.ru</a>		<b>МАЛЬТА ТУР</b> «АРБАТСКАЯ» 471-8322, 897-4719 <a href="http://www.maltatour.ru">www.maltatour.ru</a>		<b>TRAVEL EXPRESS</b> «НАТАЛЬЯ» 967-2725 <a href="http://www.travel-express.ru">www.travel-express.ru</a>
	<b>Van's</b> «ТВОРИТЕЛЬ» 730-3811 <a href="http://www.vans.ru">www.vans.ru</a>		<b>NEWS</b> «ТАТИАНА» 730-9444, 736-9444 <a href="http://www.news-travel.ru">www.news-travel.ru</a>		<b>INEL</b> «ИРИНА» 730-2322 <a href="http://www.inel.ru">www.inel.ru</a>
	<b>NATANAEL</b> «ИРИНА» 730-2322 (м.) <a href="http://www.natanael.ru">www.natanael.ru</a>		<b>SAVA</b> «РОПОТЕНСКАЯ» 926-1413 <a href="http://www.sava.ru">www.sava.ru</a>		<b>NYMATA</b> «ТАТИАНА» 835-8338, 935-8315 <a href="http://www.nymata.ru">www.nymata.ru</a>
	<b>NOVOSTOCODSKAYA</b> «НОВОСОЦОДСКАЯ» 730-0322 <a href="http://www.novostocodskaya.ru">www.novostocodskaya.ru</a>		<b>SHTET</b> «СКОПЕНСКАЯ» 638-5333 <a href="http://www.shtet.ru">www.shtet.ru</a>		<b>TIME'S RUSSIA</b> «РОСПЕЧЕНСКАЯ» 810-8818 (м.) <a href="http://www.times.ru">www.times.ru</a>

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



# Догнать и перегнать конкурентов

Специалисты операторских компаний единодушно отмечают, что в текущем году туры в США пользуются повышенным спросом у россиян. По оценкам экспертов, в зимнем сезоне турпоток из России на этом направлении может увеличиться на 15–20%.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Стабильность, предсказуемость, планомерная поддержка национальной туриндустрии на федеральном уровне, широкий спектр турпрограмм, прекрасно развитая туристическая инфраструктура, высокое качество сервиса, ответственный подход принимающих компаний к обслуживанию гостей — таковы, по мнению специали-

стов, основные козыри США как туристического направления. Есть, конечно, и свои сложности. По мнению директора российского отделения американской компании Geont Tours Юрия Одиноква, «минусом» для российского туристического рынка являются некоторые, хотя и смягченные в последнее время, визовые ограничения. В частности, процедура собеседования и сканирования отпечатков пальцев в посольстве США. Другим

сдерживающим фактором является постоянно меняющаяся конъюнктура рынка — многие операторы, заключающие долгосрочные контракты с отелями, просто не успевают отслеживать реальную динамику цен и теряют клиентов, которые обращаются напрямую к поставщикам услуг или к интернет-сайтам. Впрочем, руководитель блока направлений компании «Карлсон Туризм» Лидия Сладкова уверена, что недавнее введение трехгодичных мультивиз будет способствовать заметному увеличению российского турпотока в США.

## ПО ДЕЛАМ И НЕ ТОЛЬКО

Основные категории российских туристов, посещающих США, — топ-менеджеры крупных предприятий и банков, руководители представительств иностранных компаний в РФ, государственные служащие высокого уровня, предприниматели, научные работники и квалифицированные специалисты. В компании Geont Tours объем реализации бизнес-туров втрое превышает объем традиционных программ отдыха и развлечений.

«Львиную часть турпотока в США составляют туристы из Канады (19 млн человек ежегодно) и Мексики (13 млн). Миллионы туристов приезжают из стран Латинской Америки и Западной Европы. Поток туристов из России больше похож на хилый ручеек, который только в прошлом году перевалил порог в 200 тысяч человек, оказавшись на треть меньше запланированного», — отмечает Юрий Одинокоев.

Тем не менее число гостей из РФ в США увеличивается в среднем на 15–20% в год. По свидетельству председателя совета партнерства VisitUSA Russia Маргариты Бабаян, больше половины российских туристов, совершив первую поездку в США, возвращаются сюда снова. Ассортимент предложений на рынке растет, ведь всегда есть спрос на что-то новое и неизведанное. «Скажем, в предложениях туроператоров по Гавайским островам, можно найти не только туры в Гонолулу (остров Оаху), но и маршруты на острова Мауи, Кауаи и другие. Для любителей индивидуальных экскурсионных маршрутов в осенние туры включаются города Чикаго и Детройт, поездки по Великим озерам, посещение викторианского Бостона и его живописных окрестностей», — рассказывает Маргарита Бабаян.

## ЗИМА – ЛЫЖИ И КУОРТЫ

Настоящий туристический бум в текущем году отмечается в Майами. Сюда выполняют прямые рейсы авиакомпании «Трансаэро» и «Аэрофлот».

Цены на наземные услуги в осенний период традиционно снижаются. «В Майами отмечается увеличение турпотока не только из России, но и из других развивающихся стран, в частности, из Бразилии. По свидетельству отельеров, загрузка гостиниц заметно выросла. Приятно отметить, что многие туристы, выбирающие Майами, далее отправляются в круизы по Карибскому бассейну и в Мексику. Отмечу также, что в этом году Ниагарский водопад, традиционно считающийся летним направлением, пользуется спросом у индивидуальных клиентов поздней осенью и даже зимой. Учитывая, что некоторые объекты показа, в частности, Пещеры ветров, открыты до конца декабря, это позволяет разнообразить путешествие на Ниагару с американской стороны в нетрадиционные для этого региона сезоны», — рассказывает Маргарита Бабаян.

Внесезонным туристическим направлением считается Нью-Йорк. Более того, осенью число туристов здесь вырастает вдвое по сравнению с весенними и летними месяцами. Цены на размещение в местных гостиницах в ноябре в два раза выше, чем в мае или июле.

Россияне зимой предпочитают посещать Нью-Йорк, Майами, Лос-Анджелес, Бостон, Лас-Вегас, Сан-Франциско, Чикаго, Майами, Пуэрто-Рико. Прекрасные возможности отдыха предлагают Гавайи.

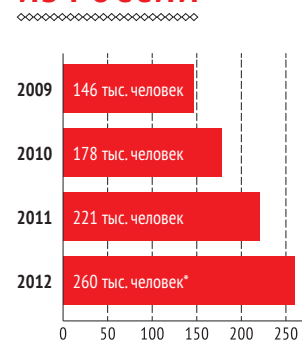
«Всесезонные Гавайи пользуются повышенной популярностью именно нашей зимой. Каждый из островов интересен по-своему, на каждом представлены как отели известных брендов — Starwood, Fairmont и другие, так и кондоминиумы экономкласса», — говорит Лидия Сладкова. Постоянно растет интерес к горнолыжным курортам США. Сезон катания на них очень длинный — с середины ноября до конца апреля. Нельзя не упомянуть и знаменитые парки развлечений, которые интересны и взрослым, и детям. Например, в Орlando работает более десятка парков. Один лишь орландский Walt Disney World занимает территорию в 101 квадратный километр. Свой Walt Disney World есть и в городке Анахаме, что рядом с Лос-Анджелесом. В самом Лос-Анджелесе работает великолепный парк Universal Studios. В парках постоянно открываются новые аттракционы и предлагаются новые развлечения.

## АВИАПЕРЕВОЗКА ПОДЕШЕВЕЕТ

По мнению Юрия Одинокоева, этой осенью и зимой ситуация на рынке складывается очень удачно. «Предложение по авиаперевозке несколько опережает спрос. Можно уверен-

>>> 30 октября «Аэрофлот» начал выполнение регулярных рейсов по маршруту Москва – Майами. Полеты выполняются три раза в неделю на лайнерах Airbus A330. В зимнем расписании компания предлагает регулярные рейсы в четыре города США – Нью-Йорк, Вашингтон, Лос-Анджелес и Майами.

## ТУРПОТОК В США ИЗ РОССИИ



\* – прогноз туроператоров

Серферы на пляже Ваикики в Гонолулу в канун Нового года.



но прогнозировать снижение цен на билеты, а это очень важно для нас. Причем конъюнктура рынка гарантирует не только стабильное снижение цен, но и повышение качества обслуживания клиентов», — считает эксперт. Особенно в этом отношении радуется Флорида, куда вслед за «Трансаэро» устремилась авиакомпания «Аэрофлот» с более низкими ценами на билеты. Билет во Флориду на новогодние каникулы можно приобрести за \$750–850 — такие цены дают Alitalia, Air France, Swiss, Delta. Минувшим летом открылось прямое воздушное сообщение между Петропавловском-Камчатским и Анкориджем, что открывает новые возможности для туроператоров российского Дальнего Востока. «Столица Аляски — не только отправная точка для интереснейших маршрутов по самому большому штату США. Отсюда можно улететь в Сиэтл, Сан-Франциско, а оттуда — отправиться в путешествие по всей Америке. Открытие прямых авиарейсов «Трансаэро» в Лос-Анджелес и «Аэрофлота» в Майами способствует появлению более конкурентоспособных цен на перевозку», — уверена Маргарита Бабаян.

### ПО ПРОГНОЗАМ, УЖЕ ВЕСНА

По мнению Юрия Одинокова, мировой финансовый кризис способствовал увеличению потока туристов из России в Америку. Это связано с возросшим интересом американского бизнеса к международной интеграции, в частности, к сотрудничеству с Россией в области туризма



и трансфера технологий, а также со снижением курса доллара и, соответственно, повышением платежеспособности туристов из нашей страны. В росте популярности США уверены и в компании «Карлсон Туризм». «Мы ждем стабильного увеличения числа туристов. Кроме того, продолжит расширяться география поездок по стране. Россияне проявляют все больший интерес к таким национальным паркам США, как Гранд-Каньон, Брайс-Каньон, Каньон Антилопы, Долина Монументов», — говорит Лидия Сладкова. Маргарита Бабаян отмечает, что еще в октябре некоторые туроператоры обрабатывали заявки индивидуальных клиентов на весну и лето 2013 года. Таким образом, можно говорить о том, что тенденции российского рынка все больше соответствуют общемировым.

### ТОР-5

#### ТУРЫ В США В ЗИМНИЙ ПЕРИОД

- 1 Нью-Йорк
- 2 Майами
- 3 Лас-Вегас
- 4 Лос-Анджелес
- 5 Гонолулу

## Бум популярности

Председатель совета партнерства VisitUSA Russia **МАРГАРИТА БАБАЯН**

**Т**урпоток в США постоянно растет. А в текущем году направление испытывает настоящий бум популярности. Это связано, прежде всего, с созданием благоприятного визового режима, введенного 9 сентября 2012 года. Сейчас российские туристы получают много-разовые въездные визы в США сроком на 3 года, что обеспечивает возможность неограниченного числа въездов на территорию Америки в течение трех лет до последнего дня срока действия визы. Кроме того, стоимость визы снизилась в пять раз и составляет \$20 за трехлетний формат (прежде — \$100 за двух-летний). Дополнительно оплачивается кон-

сульский сбор за обработку документов (как и прежде — \$160). Туристы, выезжающие в США в первый раз, как правило, обязаны пройти процедуру дактилоскопии и интервью, которые можно запланировать в одном из четырех консульских отделов США — в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Владивостоке. Можно записаться на любую удобную дату.





«« Считается, что самая красивая сакура цветет в древних столицах страны — Камакуре, Киото и Наре. Мест для ханамии всегда намного меньше, чем желающих полюбоваться цветами, поэтому занимать лучшие места заранее — обычная практика.

# Сакура, умэ и другие мацури

Охотно усваивая европейские обычаи, жители Страны восходящего солнца и сегодня верны своему принципу — неукоснительно соблюдать древние традиции. Возможно, в этом и кроется главный секрет привлекательности Японии как туристического направления.

ТЕКСТ АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

## СЁГАЦУ

Новый год в Японии, как и в других странах Юго-Восточной Азии, является главным праздником. До его прихода важно успеть раздать все долги, навести порядок в доме и приготовить торжественный ужин. Праздник принято отмечать в кругу семьи.

Ровно в полночь начинают звонить колокола буддийских храмов. Звук извлекают, ударяя по колоколу увесистым бревном, подвешенным на канатах. Ударов должно быть 108. Это число не случайное. Полагают, что у человека шесть основных пороков — алчность, жадность, злость, глупость, легкомыслие и нерешительность. И каждый из них имеет 18 оттенков. С каждым ударом человек «освобождается» от одного из них. После того как колокола возвестили о приходе Нового года, японцы просто... ложатся спать. Ведь им предстоит встать еще до рассвета, чтобы встретить восход солнца — считается, что на рассвете в Японию приплывают семь богов — покровителей счастья. Множество людей едут в живописные места, чтобы пронаблюдать первый восход солнца в новом году. Именно в это время японцы поздравляют друг друга и дарят подарки. И

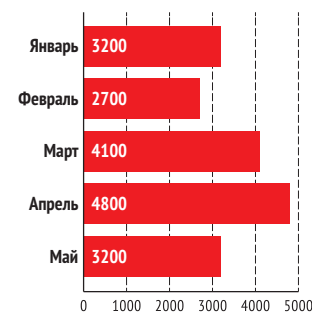
только потом накрывают столы и приглашают гостей. В Японии очень щепетильно относятся к подаркам, не забывая никого. Рассылается огромное количество поздравительных открыток родным и друзьям. Эта традиция восходит к 1874 году, началу работы почты. На новогодний стол подают длинную вермишель — символ долгой жизни, а также рис, чтобы в новом году не знать финансовых затруднений, и фасоль — в защиту от болезней. Икра селедки символизирует плодovitость, карп — силу. Также готовят моти — лепешки из рисовой муки.

Важно иметь в доме грабли, дабы «загрести» счастье. Их изготавливают из бамбука, украшают иероглифами и рисунками. Главная примета Нового года в Японии — сосна у входа «кадо-мацу». Часто перед дверями домов можно увидеть натянутую веревку — так жилище, по мнению японцев, ограждается от злых духов.

Японского Деда Мороза зовут Сёгацу-сан, то есть «Господин Новый год». Он одет в небесно-голубое кимоно, но подарки не дарит, а только поздравляет с праздником.

В феврале восприимчивые японцы празднуют европейский день Святого Валентина, но слегка по-своему.

## ПОСЕЩЕНИЕ ЯПОНИИ РОССИЙСКИМИ ТУРИСТАМИ В 2012 ГОДУ



Источник: JNTO



≡  
Куклы хина ningё выставляются на специальной многоярусной подставке, покрытой тканью красного цвета.

Женщины дарят шоколад мужчинам и сотрудникам по работе. В ответ на это через месяц, 14 марта — в «Белый День» — мужчины покупают угощение возлюбленным. Название праздник получил от цвета сахара и говорят, что идею подали производители шоколада в 1980 году, чтобы стимулировать продажи.

### ХАНАМИ

Ханами — одна из популярнейших японских традиций любования цветами. В старину ханами посвящали

цветению горной сливы умэ, одного из символов китайской культуры, традиции которой служили образцом для образованных слоев японского общества. Потом к сливе присоединилась сакура, а затем и другие цветы. «Цветы сакуры, которые опадают, едва успев раскрыться, японцы считают символом своего отношения к прекрасному: воспринять красивое как таковое можно только потому, что красота недолговечна и мимолетна и исчезает до того, как успеет превратиться в нечто привычное и будничное», — писал Всеволод Овчинников. Фестивали, посвященные любованию сакурой, пользуются фантастической популярностью. В новостях сообщаются данные об этапах цветения сакуры и лучших местах, где можно на это посмотреть. Цветение начинается в январе на Окинаве и достигает Киото и Токио к концу марта — началу апреля, а несколько недель спустя «фронт» доходит и до Хоккайдо. Официально считается, что в Токио сакура цветет с 27 марта по 7 апреля, в Киото — с 4 по 16 апреля, но, конечно, эти даты приблизительны. Некоторые японцы передвигаются по стране вслед за цветущей сакурой, чтобы всю весну провести, любящая вишневым цветом. В дни ханами в парки приходит множество желающих провести небольшой пикник. Любоваться сакурой можно не только днем, но и ночью. Для этого под деревья заранее устанавливается подсветка. Накануне выходных места с красивым видом занимают еще с ночи, расстелив на земле подписанные пластиковые коврики. Служащие фирм в день ханами проводят рабочее время на воздухе в окружении начальника и сослуживцев. Для многих это один из редких шансов расслабиться и отдохнуть.



## Рисунки на снегу

Ведущий специалист по Японии компании JTB Russia **ОЛЬГА ХАРЛЕНКО**

Япония потрясающа в любое время года. Я смело рекомендую это направление любителям горных лыж и сноубордов. Самые популярные места для катания среди наших туристов — это курорт Хакуба (примерно 40 минут от станции Нагано) и курорты острова Хоккайдо. Новый год в Японии не отмечают с таким размахом, как в России. Однако у нас много заказов именно на новогодние каникулы для семей с детьми — с посещением Disney Land, Disney Sea, океанариумов, аквапарков, студий анимации. Самые популярные направления — Токио, Киото, Хаконе и Саппоро. Токио — современная столица, куда прилетают прямые рейсы из Москвы. Кио-

то — древняя столица Японии, очень интересная с точки зрения культуры и истории. Хаконе — район горячих источников. Так приятно зимой окунуться в горячий источник под открытым небом, созерцая красоту японских пейзажей! В столице острова Хоккайдо, в городе Саппоро, зимой проходит Фестиваль снега. Здесь сооружаются более сотни скульптур из снега и льда. Фестиваль проводится ежегодно, в этом году он будет проходить с 5 по 11 февраля. Новинка этого года — тур «Горные лыжи в Японии. Хакуба». Он включает посещение горнолыжного курорта Хакуба, проживание в отелях уровня 4\* и экскурсию в Токио с гидом.

## ХИНА-МАЦУРИ

В День кукол, или День девочек 3 марта, семьи, в которых есть девочки, выставляют на всеобщее обозрение особых кукол хина нингё, передаваемых в семьях от поколения к поколению. История этого праздника насчитывает более тысячи лет. В древности японцы совершали магический обряд, спуская по реке особых бумажных кукол. Согласно поверью, эти куклы, плывущие в маленьких плетеных корзинках, уносили с собой все болезни и несчастья вместе со злыми духами, которые их вызывали. Этот древний обряд, который обычно совершали женщины и девушки, в настоящее время сохранился лишь в немногих местах, например, в префектуре Тоттори.

Девочки надевают нарядные кимоно, ходят в гости, дарят друг другу подарки, едят хина аразэ — особые пышные сладости из риса и патоки. Хина-мацури служит целям воспитания и позволяет родителям продемонстрировать перед гостями, что их дочери хорошо воспитанны и знают правила этикета.

## ТАНГО-НО СЭККУ

С 29 апреля начинается праздничная «Золотая неделя», редкая череда праздников и выходных, которую японцы используют для отдыха и путешествий. Неделя завершается 5 мая Днем детей, или, как его называли раньше, Днем мальчиков. В старину он отмечался по

лунному календарю — в пятый день пятой луны. С XVII века во время праздника придворные императора демонстрировали свое искусство в фехтовании на мечах и стрельбе из лука. В домах, где росли сыновья, устанавливали ступенчатую горку, покрытую зеленым или синим сукном. На самом вершине помещалась кукла, изображающая самурая в полном воинском облачении, или выставлялись доспехи. Ниже располагались различные символические предметы и кукольные изображения прославленных героев. Ныне к этим фигуркам добавляются модели судов, зданий и прочие игрушки, любимые мальчишками.

Самый известный атрибут Дня мальчиков — кои нобори, символ силы, бумажные или матерчатые изображения карпов, которых вывешивают на шесте перед домом. Размеры их — до девяти метров и более, в зависимости от возраста детей (самые маленькие — в честь детей помладше, самые длинные — в честь старших). Карпов вывешивают столько, сколько в доме мальчиков. Рассказывают легенду об отважном карпе, который пробыл сквозь бурные воды к истокам священной реки и в результате стал сильным и мудрым драконом. Мальчикам дарят подарки. Раньше — традиционных кукол, изображающих воинов, а сейчас чаще всего просто игрушки. Существует обычай в этот день запускать бумажного змея.



В праздник детей над домами развеваются «летающие» карпы, символизирующие силу. По их числу можно узнать — сколько мальчиков в семье.

## Красота по-японски

Менеджер по странам Юго-Восточной Азии компании «АРТ-ТУР»  
**ЮЛИЯ БОРИСОВА**

Япония не является массовым туристическим направлением, но все больше привлекает путешественников своей уникальной самобытной культурой, природными красотами и высокими технологиями. Наиболее востребованы экскурсионные программы по стране. На первом месте по посещаемости — Токио. Причем не только как столица Страны восходящего солнца, но и как современный центр мировых электронных технологий. В преддверии зимнего сезона актуальными становятся горнолыжные туры, набирающие попу-

лярность благодаря высокому уровню сервиса, качественному снегу, термальным источникам. Так что новинками грядущего зимнего сезона станут туристские маршруты с отдыхом на горнолыжных курортах Японии. На сегодняшний день прямые рейсы в Японию выполняют авиакомпании «Аэрофлот» и Japan Airlines. Последняя использует на этом направлении Boeing Dreamliner. «Сквозные» рейсы выполняют Singapore Airlines, Emirates, Cathay Pacific и другие авиакомпании. Избытка перевозки в этом сегменте рынка пока нет.

**ART TOUR**  
туроператор с 1992 г.

представляет **Вьетнам**

**Нячанг, Дананг, Хойан, Хошимин**

**Спецпредложения! On-line бронирование!**

**(495) 232-31-13**  
[www.arttour.ru](http://www.arttour.ru)



»» Тропический остров Хайнань находится на одной широте с Гавайями. Отсюда и его второе название «Восточные Гавайи» или «Остров вечной весны».

## Хайнань — путевка на 21 день

В 2011 году на Хайнане побывало около 220 тысяч российских туристов — на 52% больше, чем в 2010 году. За период с января по июль текущего года количество наших соотечественников, выбравших местом своего отдыха Хайнань, составило 120 тысяч человек (-0,31%). По словам начальника комитета по развитию туризма провинции Лу Чжюаня, россияне занимают первое место в общем объеме въездного турпотока на остров, значительно опережая гостей из других стран.

**ТЕКСТ**  
СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

**Д**ля привлечения еще большего количества туристов из России на Хайнань власти острова проведут масштабную рекламную кампанию на российском телевидении, в печатных средствах массовой информации, в интернете и на общественном транспорте. В планах турадминистрации — повышение конкурентоспособности цен на рынке, проведение выездных рекламных акций для популяризации Хайнаня как туристического направления, разработка новых туристских маршрутов, повышение качества обслуживания клиентов на транспорте, увеличение числа русскоговорящих гидов. Для укрепления сотрудничества в конце года пройдет выездная конференция для российских и китайских турфирм.

### К ЮГУ ОТ МОРЯ

Единственный в Китае тропический остров, омываемый теплым Южно-Китайским морем, круглогодично привлекает любителей спокойного пляжного отдыха.

Хайнань часто сравнивают с Гавайями — остров расположен на той же широте, здесь удивительная природа и прекрасный микроклимат. На юге провинции расположены бухты Санья, Дадунхай и Ялунвань, где в основном и отдыхают российские туристы. Здесь созданы все условия для занятия водными видами спорта: дайвингом, серфингом, подводной охотой, парусным спортом.

Хайнань также привлекает гостей своими историческими и культурными памятниками. Туристы посещают, например, храм Конфуция в городе Вэньчан, буддистский центр Наньшань. На острове много природных достопримечательностей: так называемое Ущелье бабочек, природный заповедник «Обезьяний остров», добраться до которого можно по длинной канатной дороге, вулкан Ма-ань, по диаметру его кратера обустроена смотровая площадка. Интересно побывать в необычном парке «Обернувшийся олень» и в тропическом сафари-парке «Дуншань», где собраны сотни редких животных и птиц.

»» **15**

новых туристических курортов и 65 пятизвездных отелей появятся на Хайнане до 2015 года.



## ОСТРОВ ХАЙНАНЬ



### ПУСТЬ РАСЦВЕТАЮТ

Богатый потенциал есть у Хайнаня в сфере медицинского туризма. На острове 34 горячих источника, минеральные воды которых полезны для здоровья. Самые известные из них — Гуантан, Синлун, Нянтянь, Цинсэнлин.

Большое внимание сейчас уделяется развитию на Хайнане гольф-туризма (работают 73 гольф-поля), MICE, экологического и круизного туризма.

На острове широкий выбор 5-звездных отелей ведущих мировых брендов — Sheraton, Ritz Carlton, Marriott, Hilton, Mandarin Oriental, Holiday Inn. В период с 2011 по 2015 годы планируется открыть 15 туристических курортов и 65 новых гостиниц категории 5 звезд. Под строительство туристических объектов, включая создание торговых комплексов и тематических парков развлечений, выделено около 20 тысяч гектаров земли.

«Хайнань — единственный тропический остров Китая, богатый природными и культурными ценностями, обладающий феноменальным потенциалом для туристического роста. Наши прогнозы самые оптимистичные: к 2020 году доля туризма в ВВП Хайнаня может увеличиться до 46%, по этому показателю остров достигнет уровня ведущих мировых туристических центров», — считает Дэвид Скоусилл, генеральный директор Всемирного совета по путешествиям и туризму WTTC.

Граждане России имеют право на безвизовое пребывание в Хайнане сроком до 21 дня, если они прибыли сюда через аэропорты Хайкоу или Санья. Сейчас прямые авиарейсы на Хайнань выполняются из 13 российских городов. Добраться на остров можно также с пересадками в Пекине, Шанхае и Гуанчжоу.

ТБ

« К 2020 году доля туризма в ВВП Хайнаня может составить 46% — по этому показателю остров достигнет уровня ведущих мировых туристических центров »

### ДЭВИД СКОУСИЛЛ

Генеральный директор  
Всемирного совета по путешествиям  
и туризму WTTC,  
куратор по России JNTO

## Стагнация или стабильность?

Заместитель генерального директора компании «Экспресс Лайн»

### ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВА

К сожалению, сейчас нельзя говорить об увеличении спроса на отдых на острове Хайнань. Этим обеспокоены и наши китайские партнеры, и администрация острова. Хайнань — это недешевый курорт, здесь пока нет необходимых условий для активного отдыха родителей с детьми. Летом спрос на Хайнань традиционно снижается, что объясняется широким выбором возможностей пляжного отдыха на курортах Средиземноморья, высокими летними температурами в регионе, а также дорогим проживанием в отелях.

Из-за стагнации на этом направ-

лении мы не будем увеличивать наши объемы по Хайнаню в предстоящем зимнем сезоне, планируем летать на прямых рейсах «Трансаэро».

На Хайнань едут в первую очередь ради пляжного отдыха: здесь чистейшее теплое море и прекрасные песчаные оборудованные пляжи. Отдых на море многие туристы сочетают с оздоровительными процедурами в центрах китайской традиционной медицины. Также популярны разнообразные экскурсии, например, на термальные источники Наньтянь, в буддийский храмовый комплекс с самой большой в мире золотой статуей богини Гуаньинь, на Остров обезьян, в этнографическую деревню народностей ли и

мяо, где можно познакомиться с самобытной культурой этих народностей.

Директор департамента Китая и стран Юго-Восточной Азии компании «Трансаэро Тур»

### ЛЕОНИД АВЕРКИН

Летний сезон для нас был вполне удачным. Показатели лета позволяют ожидать не менее успешного осенне-зимнего сезона. Мы его встречаем во всеоружии. Этой зимой авиакомпания «Трансаэро» увеличивает частоту перелетов, а мы — величину своего блока мест. С 31 октября по 30 марта будет выполняться два рейса — по средам и субботам. Наша новинка — интересный комбинированный тур: отдых на острове Хайнань плюс круизы по Вьетна-

му (Халонг, Дананг) на 2 и 3 ночи. На Хайнане наиболее востребован пляжный отдых. Но не будем забывать, что этот остров — территория должителей, здравница Юго-Восточной Азии. Поэтому в последнее время все более популярным становится отдых с лечением. Интересны туристам и комбинированные туры: Пекин + Хайнань, Пекин + Шанхай + Хайнань, Хайнань + Гонконг. В целом можно констатировать, что спрос на отдых на Хайнане стабилен. Тем не менее, мы считаем, что остров пока еще недооценен нашими туристами. В последнее время здесь значительно вырос уровень сервиса, стремительно развивается инфраструктура курортов. Это очень перспективный рынок.



# Вьетнам, которого мы не знали

Популярность Вьетнама среди российских путешественников растет невиданными темпами. По прогнозам туристических властей, в этом году страну посетят около 300 тысяч наших соотечественников.

**ТЕКСТ**  
СОФЬЯ КОНСТАНТИНОВА

»» **86,6**

тысячи российских туристов посетили Вьетнам в январе – мае 2012 года. Это на 56% больше, чем за аналогичный период годом ранее. За весь 2011 год турпоток из России в эту страну составил 120 тысяч человек.

## ХИТ СЕЗОНА

В 2011 году Вьетнам принял более 6 млн иностранных туристов, по итогам текущего года эта цифра должна увеличиться примерно на 500 тысяч человек. В общем объеме турпотока число россиян пока не столь велико, но оно стремительно увеличивается. Так, за первые пять месяцев 2012 года число гостей из РФ выросло здесь на 56,6%.

Россия — приоритетный рынок для туристической отрасли Вьетнама. Власти страны делают все возможное для привлечения гостей из РФ — модернизируется инфраструктура курортов, проводятся мероприятия по повышению квалификации работников индустрии гостеприимства.

Отдых во Вьетнаме привлекателен как для «начинающего» туриста, так и для искушенного путешественника. К услугам гостей — сокровища культурно-исторического наследия страны, интересные экскурсии, природные красоты, пляжный отдых, экзотическая кухня, достойный уровень сервиса и хорошая гостиничная база. Наибольшим спросом у россиян на сегодняшний день пользуются курорты Нячанг и Фантхьет. Растет популярность курортов Дананг и Фукуок.

## ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ

Расположенный в самом центре Вьетнама Дананг славится своими прекрасными пляжами с чистейшим мелким песком. В сезон дождей, который длится с сентября по ноябрь, сюда съезжаются любители серфинга. Неподалеку от города стоят Мраморные горы — пять скал, которые когда-то были островами. Каждая из гор имеет свое название — Вода, Дерево, Огонь, Металл и Земля. Экскурсии проводятся по самой большой — Водяной горе, на которой расположены красивые пагоды и несколько естественных пещер, в которых обустроены буддийские святилища. Во время Вьетнамской войны пещеры использовались как партизанские укрытия — на стенах до сих пор видны следы от пуль и отверстия от снарядов. Добраться до вершины горы можно двумя способами: подняться по ступенькам или залезть через узкое ущелье. Сверху открывается красивый вид на окрестности.

Стоит посетить Мишон — храмовый комплекс империи Чампа, заложенный в IV веке нашей эры. Изначально святилище включало 70 религиозных сооружений. Две трети из них были уничтожены в ходе бомбардировок во время Вьетнамской войны. Сейчас



<<< Японский крытый мостик в городе Хойан – Вьетнамской Венеции.

Пещерный буддийский храм в Мраморных горах.

Тоннели Кути, в которых во время Вьетнамской войны скрывались партизаны.

сохранилось лишь 25 уникальных построек, внесенных в список памятников Всемирного культурного наследия человечества ЮНЕСКО.

## ОСЯЗАЕМАЯ ДРЕВНОСТЬ

В 30 километрах к югу от Дананга расположен старинный город Хойан, внесенный в список Культурного наследия ЮНЕСКО как хорошо сохранившийся пример морского порта Юго-Восточной Азии XV–XIX веков. В Хойане более восьмисот зданий, имеющих статус исторического памятника. Здесь сохранилась архитектура доколониальной эпохи: встречаются французские дома, вдоль улиц тянутся древние китайские постройки. Множество сувенирных лавочек и магазинов, а также милые фонарики, развешанные повсюду, добавляют городу какой-то сказочности и неповторимости. С наступлением сумерек жители зажигают фонарики, и Хойан озаряется сотнями разноцветных огней. На воду спускают незамысловатые бумажные лодочки, выполненные в форме лотоса, со свечой посередине. Торговля с наступлением темноты не прекращается, а только набирает обороты. Иностранцев зазывают на морские прогулки: это хорошая возможность посмотреть на древний порт с борта старинного баркаса. Стоит пройтись по японскому крытому мостику, построенному для защиты от чудовища, которое устраивало землетрясения и мешало людям спокойно жить. Интересно зайти в самый древний действующий храм в Хойане Куанконг, заглянуть в один из старинных домов, интерьеры которого сохранились почти в первозданном виде. Возраст домов можно определить по

отметкам на стене, сделанным во время наводнений. Хойан знаменит своими портными: в городе много мастерских, где можно заказать любой наряд, который сошьют за несколько часов и доставят по указанному адресу. Любопытно побывать на шелковой фабрике и своими глазами увидеть, как гусеницы-шелкопряды плетут коконы, из которых получают нить, а потом — нежную шелковую ткань.

## СЕРВИС НА ПЯТЬ С ПЛЮСОМ

В центральном Вьетнаме широкий выбор объектов размещения: от недорогих гостиниц до шикарных 5-звездных отелей. Например, Fusion Maia Da Nang Resort 5\* предлагает размещение в отдельных виллах, большинство из которых имеет индивидуальный бассейн. Здесь работает один из крупнейших спа-центров страны, две любые ежедневные спа-процедуры входят в стоимость проживания. Отель The Nam Hai также предлагает размещение в отдельных виллах, все они имеют вид на море. Всего на территории гостиницы 100 vill (40 — с индивидуальными бассейнами). К услугам гостей — два ресторана с блюдами вьетнамской и международной кухни, оздоровительный центр The Spa at The Nam Hai с процедурными кабинетами, из панорамных окон которых открывается вид на живописную лагуну. The Nam Hai входит в гостиничную ассоциацию The Leading Hotels of The World. Новый отель Vinpearl Luxury Da Nang непременно оценят любители изысканного отдыха. Здесь 200 шикарных номеров, из окон которых открываются потрясающие виды на Южно-Китайское море и на Мраморные горы,

## ЦЕНТРЫ ТУРИЗМА





## КУРОРТЫ ВЬЕТНАМА

1. Фантхьет
2. Нячанг (на фото)
3. Дананг
4. Фукуок
5. Кондао

39 вилл, прекрасный пляж, несколько ресторанов и баров, спа-центр, деловые и банкетные залы.

### ЖЕМЧУГ, ПЕРЕЦ И «НЬОК МАМ»

Километры белоснежных пляжей, буйная тропическая растительность, приятный климат — все это остров Фукуок, расположенный в часе лета от Хошимина. На Фукуоке нет шумной ночной жизни и большого количества развлечений. Остров немногочислен, это идеальное место для неспешного отдыха и наслаждения природой. Туристические власти Вьетнама хотят превратить Фукуок в крупный туристский центр, но пока у гостей острова есть возможность насладиться его уютом и спокойствием. Фукуок знаменит производством жемчуга, недалеко остров часто называют «жемчужным». Туристы могут посетить фабрику по его выращиванию. Цены на изделия из натурального жемчуга на Фукуоке значительно ниже, чем в других городах Вьетнама. Еще на острове выращивают лучший душистый черный перец, на плантации которого привозят путешественников. Интересно побывать на одном из колоритных рыбацких рынков, пройтись по пирсу, понаблюдать за изготовлением традиционного рыбного соуса «ньок мам». На Фукуоке путешественникам предлагают экотренинги и пешие походы, можно съездить к небольшому живописному водопаду, спрятанному в джунглях острова, заняться дайвингом, ночной рыбалкой или совершить морскую прогулку. Лучшее время для посещения Фукуока — сухой сезон, который длится с ноября по март.

### НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ КУЛЬТУР

Отдых на курортах Вьетнама можно сочетать с посещением Хошимина. В этом городе переплелись различные эпохи и культуры. Современные небоскребы здесь

соседей со скромными одноэтажными домиками. Гостям стоит посмотреть на католический собор Нотр-Дам де Сайгон, Дворец воссоединения (бывшая резиденция президентов проамериканского правительства), знаменитые пагоды Салой и Винь-Нгиен. В центре города работает Военный музей, который раньше назывался Музей американских военных преступлений. Впечатлительным людям посещать его не рекомендуется — достаточно ограничиться рассказом гида. В окрестностях Хошимина туристов привлекают так называемые тоннели Кути. Построенная во время Вьетнамской войны 3-ярусная тоннельная система простирается на 200 километров и имеет множество тайных ходов и помещений. Экскурсия по Кути начинается с показа фильма о храбрых вьетконговцах, затем экскурсантам демонстрируют самодельные ловушки и орудия и сами тоннели. Желающие могут пострелять в тире из стрелкового оружия времен Вьетнамской войны, это забава традиционно популярна у мужчин. Квинтэссенция путешествия по Вьетнаму — поездка в дельту Меконга на лодке-сампане. Туристов приглашают посетить фруктовый сад, угощают тропическими фруктами и медовым напитком, развлекают народными песнями. На небольшой фабрике по производству кокосовых конфет стоит обязательно попробовать эти экзотические сладости. В завершение экскурсии — праздничный обед с местным деликатесом — запеченной рыбой «ухо слона». Этот деликатес можно отведать только здесь, в дельте Меконга.

### КАК ДОБРАТЬСЯ

Добраться до Вьетнама можно регулярными рейсами авиакомпаний «Аэрофлот» и Vietnam Airlines (они выполняются круглый год), а также самолетами «Трансаэро». Как утверждают эксперты туррынка, в этом сезоне тарифы Vietnam Airlines будут значительно привлекательнее, чем у конкурентов. Рейсы вьетнамской авиакомпании из Москвы выполняются 7 раз в неделю: 4 вылета в Хошимин и 3 вылета в Ханой. Пересадка на внутренние рейсы длится недолго. Перелеты на главные курорты страны из Ханоя и Хошимина занимают от 40 минут до одного часа.



### Коммерческий директор компании «Амитур» НИКОЛАЙ ЧЕСНОВ

Самый популярный курорт Вьетнама в зимний период — Фантхьет. Фактически 85% туристов здесь — это наши соотечественники. Второе место занимает курорт Нячанг. Он более «европеизированный», разместиться можно не только на побережье, но и на островах. К сожалению, на россий-

ском рынке еще не принимают Вьетнам как круглогодичное направление. Хотя лето на вьетнамских курортах отличается стабильно хорошей погодой и низкой влажностью. Пляжи центрального региона считаются лучшими в стране. Кроме того, здесь сосредоточено наибольшее количество исторических

достопримечательностей. Большую помощь в популяризации Вьетнама как туристического направления российским туроператорам оказывает авиакомпания Vietnam Airlines. В частности, в октябре перевозчик организовал пресс-тур по стране для сотрудников специализированных СМИ.





# Корабли идут в Азию

Из года в год российские круизные компании отмечают стабильно растущий спрос на круизы по Азиатско-Тихоокеанскому региону. Туристов привлекает экзотичность направления, удобство перелета, легкость получения необходимых для путешествия виз.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

## ВЫШЕ СРЕДНЕГО

Круизы по Юго-Восточной Азии уже давно представлены в ассортименте целого ряда международных круизных компаний. По мере бурного роста спроса на местных рынках регион стал привлекать все большее внимание крупных игроков. Многие компании стали включать круизы по Азии в свои регулярные предложения зимнего сезона.

«Сегодня в регионе предлагаются самые разнообразные круизные программы. Мы активно реализуем азиатские круизы Costa Cruises и Holland America Line, они очень востребованы у наших клиентов», — рассказывает директор по маркетингу и PR компании «Виа Марис» Елена Карманова.

«Самый раскрученный круиз по региону — программа «Азиатские жемчужины» на лайнере Diamond Princess», — говорит заместитель генерального директора компании «Бриз Лайн» Илья Милитицкий.

Как отмечает маркетолог компании INFLOT Cruise & Ferry

Алексей Ефимов, азиатские круизы всегда считались своего рода экзотикой, поэтому основная масса предложений относилась к верхнему ценовому сегменту. И лидируют здесь компании классов «премиум» и «люкс» — Princess Cruises, Celebrity Cruises, Azamara Cruises, Oceania, SilverSea, DuPonant, Holland America. «С другой стороны, нельзя сказать, что круизы класса «стандарт» не представлены в Азии вообще: у компании Royal Caribbean в этом регионе практически круглогодично выполняет 5–7-дневные круизы лайнер Legend of the Seas. Осенью 2013 года сюда планируется перевести Voyager of the Seas из Карибского бассейна — этот лайнер можно назвать верхней ступенью класса «стандарт». Но европейским и американским круизным операторам сложно работать в этой ценовой категории в данном регионе. Нельзя забывать, что КНР принадлежит гигантский круизный холдинг Star Cruises с третьим по численности в мире круизным флотом в мире», — говорит Алексей Ефимов.

Юго-Восточная Азия богата культурно-историческими и природными достопримечательностями, что дает

## АЗИАТСКИЕ ХИТЫ



**«ВСЯ ЯПОНИЯ В КРУИЗАХ»,  
PRINCESS CRUISES,  
10-13 ДНЕЙ**

**«ЖЕМЧУЖИНЫ ВОСТОКА»,  
VOLENDAM,  
15 ДНЕЙ**

**«ИЗ ГОНКОНГА В СИНГАПУР»,  
CELEBRITY MILLENIUM,  
15 ДНЕЙ**

возможность организовать уникальные экскурсионные программы. Круизные лайнеры часто заходят в такие уголки, которые россияне вряд ли посетят в рамках стандартных наземных туров. Преимуществом круизов по этому региону можно считать размещение и питание на борту круизного лайнера, ведь далеко не всякому придется по вкусу местная еда. Попробовать ее, конечно, стоит. Но при этом у путешественников есть возможность питаться на борту европейского или американского лайнера. Еще одно преимущество региона — возможность дополнять круизные программы интересными наземными турами до и после круиза. «В регионе много русскоговорящих гидов — это наследие культурного присутствия СССР и популярности русского языка. Это позволяет легко формировать русскоговорящие группы на регулярной основе. Еще один плюс — «электронная виза» Сингапура, которая выдается очень легко, так что все операции проводятся по электронной почте», — рассказывает Алексей Ефимов. Однако, как отмечает Илья Милитицкий, для хорошего круиза, который охватывает почти все страны региона, нужно поставить как минимум четыре визы: КНР, Республики Кореи, Сингапура и Японии. Это занимает минимум четыре недели.

### НОВОСТИ СЕЗОНА

В этом зимнем сезоне компании Costa Cruises и Holland America Line усилили свое присутствие в азиатском

регионе. «Больше маршрутов — больше возможностей для выбора. Мы наблюдаем значительный рост клиентского спроса. В частности, у нас уже собраны три группы с сопровождающими в круизах по Азии с Holland America Line — с 21 декабря, 4 февраля и 18 февраля. Вырос спрос и на азиатские круизы Costa, где мы также сейчас занимаемся формированием двух групп», — рассказывает Елена Карманова.

В компании «Бриз Лайн» отмечают постоянно растущий интерес к Японии. С апреля по июль 2013 года оператор совместно со своим постоянным партнером — Princess Cruises — предлагает совершенно новую и эксклюзивную программу круизов. Маршруты позволяют увидеть такую Японию, которую сейчас не показывают своим клиентам в групповых турах даже специализирующиеся на этом направлении наземные операторы. «Почти все наши круизы начинаются и заканчиваются в Токио. Маршруты охватывают острова Хоккайдо, Хонсю, Кюсю и Сикоку. Россияне смогут увидеть футуристические современные мегаполисы: Токио, Йокогаму, Осаку, посетить древние столицы Японии Киото и Нору, увидеть национальные природные парки и заповедники северной Японии», — говорит Илья Милитицкий.

По единодушной оценке ведущих операторов, нынешний круизный сезон на азиатском направлении будет не хуже прошлогоднего. С большой долей вероятности можно говорить о том, что спрос на данный турпродукт вырастет как минимум на 10%.

«<< Азия привлекает поклонников спокойного отдыха. Их манит чистое море, разнообразие подводного мира, знаменитые азиатские курорты. Все они, так или иначе, включены в расписание круизных маршрутов. Направление предлагает уникальные возможности для шопинга: от традиционных азиатских сувениров, шелков, ковров и прочего до современных гаджетов. И все это — по чрезвычайно низким ценам >>>

**ЕЛЕНА  
КАРМАНОВА**

Директор по маркетингу и PR компании  
«Виа Марис»

«<< Ежегодно спрос на путешествия в этом регионе в нашей компании растет примерно на 20%. Для агентств работать с азиатским круизным продуктом крайне выгодно. Они получают возможность заработать не только на круизе, но и на наземных программах. Наш самый востребованный азиатский круиз — «Азиатские Жемчужины». Хорошим спросом пользуются и новые круизы по Японии, что связано с приходом в регион кораблей Princess Cruises. Так что наш прогноз на грядущий сезон самый оптимистичный. Ожидаемый прирост турпотока — около 50% >>>

**ЕВГЕНИЙ ОПАРИН**

Начальник отдела продаж морских круизов  
компании «Магазин Круизов и Путешествий»

# Встретимся на Барбадосе

Группа Elegant Hotels была создана в 1998 году, объединив пять из самых роскошных и известных отелей на Барбадосе. В цепочку входят три отеля, работающих по системе bed&breakfast: Colony Club, Tamarind и бутик-отель The House, в котором недавно завершилась реновация (обновленный интерьер на фото справа), а также два all-Inclusive отеля – Turtle Beach и Crystal Cove. Составной частью Elegant Hotels стал Daphne's – изысканный итальянский ресторан, который вошел в десятку самых популярных ресторанов Барбадоса по версии европейского рейтинга Zagat Guide.

**АЛЬВАРО ПРОВЕЙС**, руководитель представительства Elegant Hotels в России, знакомит читателей «ТБ» с великолепной пятеркой.

## ЭЛЕГАНТНОСТЬ ВО ВСЕМ

»»» Партнерство Elegant Hotels с некоторыми российскими компаниями длится уже десять лет. Условия работы подразумевают предоставление туроператорской комиссии от лучшей доступной цены, единой для всех стран мира. Бронирование осуществляется с помощью представителя Elegant Hotels в России – компании Pulse Management. Помимо этой функции, Pulse Management занимается маркетингом – участвует в выставках, организует семинары по всей России и СНГ. Ежегодно в партнерстве с British Airways и Советом по туризму Барбадоса организуются ознакомительные туры, участников которых, естественно, принимают Elegant Hotels.

### Расскажите, пожалуйста, о цепочке Elegant Hotels.

Все пять отелей, входящих в Elegant Hotels, могут похвастаться заслуженной репутацией одних из лучших на Карибах, каждый обладает яркой индивидуальностью. Романтичным натурам подходит классический Colony Club, парам и компаниям, предпочитающим современную обстановку, – Tamarind, семьям с детьми нравится Crystal Cove на спокойном западном побережье, а для компаний и молодых пар, которые ищут шумного веселья, лучше всего подходит Turtle Beach, неподалеку от самой популярной улицы – Saint Lawrence Gap. Утонченным натурам, ценящим стиль, уединение и персональный сервис, больше всего по вкусу The House. Последние реновации, радикально изменившие стиль отелей, затронули Turtle Beach, Crystal Cove и Tamarind в 2010 году и продолжились в 2011, придав им современный облик и в номерах, и во всех элементах дизайна территорий. Изменения коснулись и сервиса: программ клубов для детей, спа-центров; добавилась возможность бесплатно перемещаться между отелями западного побережья по морю, а также выбирать место для обеда или ужина в любом из ресторанов Elegant Hotels. В этом году реновация затронула Colony Club, номера сохранили свой антураж, а романтическую атмосферу подчеркнули дизайн вечернего освещения и новая мебель. Главной новостью 2012 года стала полная реновация The House, завершившаяся в начале октября. Акцент был сделан на непринужденный уют, ощущение «дома вдали от дома», деревянную мебель, изготовленную на заказ, французские двери. Все ванны получили новую облицовку, зеркала и фурнитуру, современные hi-tech души. Изменения, затронувшие сервис The House, также масштабны. В течение всего дня на пляже гостям предлагаются приятные мелочи: холодные полотенца, прохладная



вода, соки, кокосовое молоко, закуски и сорбеты; помимо этого, их ждет бесплатный часовой массаж для восстановления сил после перелета, а для гостей номеров категории One Bedroom Suite и fast track в аэропорту.

### Какие еще специальные услуги есть для гостей?

Для всех отелей Elegant Hotels качество сервиса было и остается приоритетом. Все отели рассчитаны на небольшое количество гостей, это позволяет поддерживать сервис на высоте, чтобы клиент чувствовал внимание к себе на протяжении всего отдыха. На пляже или у бассейна гостям предложат напитки, сорбеты и мороженое, поинтересуются, как проходит отдых, примут заказ. Клиенты бесплатно могут заниматься разнообразными водными видами спорта. До наивысшей точки эта концепция (Ambassador Service) доведена в The House. В отеле нет консьержа, уборщиков, барменов и так далее. Любой из многочисленных сотрудников может выполнить любую просьбу.

### Насколько важен для Elegant Hotels российский рынок?

На текущий момент доля клиентов из России превысила 7% от общего числа, и эта цифра растет. Барбадос как направление только открывается россиянам и год от года будет становиться все популярней, мы в этом уверены. Для того чтобы русскоязычные клиенты были информированы о том, что им предлагается в отелях, мы запустили уникальную для Малых Антильских островов услугу. Русскоговорящим гостям при заселении будет предложена – без дополнительных плат – встреча с русскоязычным гидом, который расскажет не только об услугах, входящих в пакет проживания, но и о том, чем заняться, куда пойти и поехать на Барбадосе.



# Россияне в тройке лидеров

Венгрия остается одним из самых популярных европейских направлений для отдыха россиян. Сюда едут лечиться, отдыхать на берегах озера Балатон, знакомиться с богатой историей страны. Собеседник «ТБ» – советник по туризму посольства Венгрии в РФ **МИХАЙ АРАНЬОШИ**.

**БЕСЕДОВАЛ** СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

**Расскажите об итогах летнего сезона.** Лето 2012 года выдалось для нас очень удачным. В июле число туристов из России увеличилось на 34% по сравнению с аналогичным месяцем 2011 года. В целом по объему турпотока в Венгрию россияне сейчас занимают третье место, пропуская вперед только немцев и австрийцев. Прогнозы на будущее также весьма оптимистичны. Наибольшим спросом пользуются поездки в Будапешт — это единственная спа-столица мира. Популярны оздоровительный туризм. Сейчас россияне занимают второе место по числу ночевков в гостиницах, в которых предлагаются лечебно-оздоровительные услуги. Также востребованы поездки по Венгрии, включающие посещение Вышеграда, Эгера, Мишкольца, Веспрема, Шопрона, городков вокруг озера Балатон.

**Какие курорты наиболее популярны у наших туристов?** Наибольшим спросом пользуются курорты Хевиз, Хайдусобосло, Шарвар, Бюкфюрдэ, Харкань и Залакарош. В текущем году наши туроператоры стали предлагать более широкий спектр услуг на таких направлениях, как Шарвар, Бюкфюрдэ и Харкань. В Хайдусобосло открываются офисы-представительства крупных венгерских туроператоров. Это привлекает сюда новых гостей из России.

**Что происходит в сфере авиаперевозки?**

После банкротства национального венгерского авиаперевозчика Malev прямые рейсы между Москвой и Будапештом выполняет только авиакомпания «Аэрофлот». Из российской столицы до Будапешта можно добраться и с пересадкой в другом городе. Например, воспользовавшись услугами авиакомпании AirBaltic, которая выполняет перелет через Ригу, или «Аэросвит» — через Киев. С 3 октября прямой рейс авиакомпании «Уральские авиалинии» свяжет Екатеринбург и Будапешт. Стоит также отметить, что курорты западной Венгрии не ощутили на себе отрицательной динамики после банкротства национального авиаперевозчика, так как большинство туристов из России предпочитают добираться сюда через Вену.

**Вы проводите маркетинговые акции вместе с российскими туроператорами?** Бюро советника по туризму Венгрии участвует в различных специ-

ализированных выставках в Москве, Санкт-Петербурге и в других городах России. Например, в Екатеринбурге и Новосибирске. Мы также организуем совместные семинары. В частности, недавно мы проводили семинары с туроператорами «ДВМ-Тур» и Solvex Travel.

**Чем радует туристов гостиничная отрасль?**

В Будапеште открылся новый 5-звездный отель Buddha-Bar Hotel Budapest Klotild Palace. Это вторая гостиница этой сети в Европе. Она находится в самом центре города, на туристической улице Ваца. В общей сложности сегодня в Венгрии 990 гостиниц, в том числе 30 лечебных отелей и 164 велнес-гостиницы. Кроме того, работают 1092 пансионата и 429 домов отдыха. Всего в стране 3157 объектов размещения.



**Незабываемый Новый год в Болгарии!**

**Банско, Боровец, Пампорово**

Туры удачно совпадают с официальными выходными днями и школьными каникулами!

Вылеты из Москвы: 29, 31 декабря, 2, 3 января.

**А также горнолыжные туры в Польшу, Словению, Румынию**

В Болгарию летим красивый год – двойные билеты в Бургас, Варну, Софию и Пловдив по выгодным тарифам.

**ТУРОПЕРАТОР**  
**балкан**

14951 628-04-04  
www.balkan.ru

М. Овальный ряд: ул. Тверская 7, подъезд 7  
М. Парк культуры: Кропоткинский пер. д.4, офис 309  
М. Маринка роща: ул. Суздальский вал, 47, офис 35/1  
М. Вагатовская: Варшавское шоссе, 42, офис 2316

# Агентство путешествий

## 32 ЧАСА ЛЮБВИ К СВОЕМУ ДЕЛУ

»» В последнее время я все чаще думаю о том, что название нашего агентства путешествий, родившееся скорее благодаря интуиции, а не расчету на успех, было придумано не случайно. Румб — направление к точкам видимого горизонта относительно стран света, это понятно. Сегодня мы с удовольствием отправляем своих туристов в путешествие в любую точку планеты. Но есть еще одно определение. У моряков румб — это деление картушки компаса, рассчитанной на 32 части. А для нас это обозначение того, что в сутках не 24, а все 32 часа. Согласен с теми, кто утверждает, что даже по ощущениям время сегодня летит стремительно.

Агентству путешествий «Румб» — седьмой год. Признаться, занять свою нишу на тольяттинском туристическом рынке, особенно на первых порах, было непросто. Требовалась, я бы сказал, определенная выдержка — не поддаваться соблазну продавать без особых «заморочек» Турцию и Египет.



«« Директор агентства «Румб» ИГОРЬ СТЕПАНОВ и лучший экскурсовод всех времен и народов, старший научный сотрудник Елабужского музея-заповедника СВЕТАНА АНДАРЗЯНОВА.

### *Понедельник*

Вопреки расхожему представлению о тяжелом первом дне недели, понедельник начинается в бодром расположении духа в 7 утра под «большим телевизором» на площади мегамолла: провожаю сборную группу в Санкт-Петербург. Видя радостные лица парней и девочек, садящихся в комфортабельный «Неоплан», понимаю, что два года назад не зря мы все это затеяли. За 5 экскурсионных дней в городе на Неве они увидят все «знаковые» места Петрова града, побывают в Петергофе и Царском Селе, даже Кронштадт успеют посмотреть на обратном пути. И, уверен, что вернутся домой, полные ярких впечатлений и положительных эмоций от встречи с городом, в котором живет сама история. Пожелав доброго пути, спешу в офис. Короткая планерка, визирование документов — завтра в 6 утра отправляются сразу два автобуса на Черное море: Лазаревское — Туапсе, Геленджик — Анапа... Вот уже несколько лет в летний период помимо экскурсионных туров мы организуем отдых в пансионатах и гостиницах нашего Черноморского побережья, и он пользуется устойчивым спросом у тольяттинцев. Излишне

говорить, что в пик сезона дефицит железнодорожных билетов, да и их стоимость не всегда оправданны. Звонок из Мексики. Это Наталья Ременюк, одна из первых менеджеров агентства, а сегодня — директор принимающего офиса «Тревелсервис», живет и работает на другом континенте. Рассказывает о приеме наших туристов и передает их первые впечатления от встречи с Мексикой. Потом короткая «пятиминутка» с сотрудниками и гидом — завтра стартует экскурсионный тур по Золотому кольцу России.

### *Вторник*

К экскурсионному туру по Золотому кольцу России мы шли долго. Тщательный выбор принимающего партнера, мониторинг программы, подготовка аудитории. Мы понимали, что организуем необычный тур, в ходе которого туристам предстоит большая внутренняя работа, работа души. При этом важно было не допустить «перевеса» в сторону паломнической миссии. Признаться, очень переживали: за 5 дней предстояло отсмотреть 12 городов сердца России, погрузиться в историю и культуру своей родины. К тому же никак не

# «Румб», Тольятти

могли оставить без внимания Дивеево, мимо которого пролегал разработанный маршрут. Забегая вперед, скажу, что реакция туристов, совершивших путешествие по Золотому кольцу, превзошла все наши ожидания. В своих отзывах все как один отмечают отличную организацию поездки и прекрасное соотношение цены и качества, причем последнее даже «перевешивает».

*Ерша*

Сегодня запланированы два важных мероприятия. В 15.00 состоится «круглый стол» в редакции журнала «Город», посвященный проблемам развития туристического рынка Тольятти. Наряду с профессионалами турбизнеса на него приглашены представители банковского бизнеса, страховых компаний, специалисты мэрии и Роспотребнадзора. А в 20.00 стартует автобусный тур в Крым. На встрече с коллегами в редакции журнала мне поручено сделать сообщение о «коварстве демпинговой политики», жертвами которой то и дело становятся не только крупные российские туроператоры, но и местные туристические агентства. В этой связи вспомнил свой любимый анекдот.

Звонок в турагентство. Пьяный мужской голос из трубки:

- Дэвушка, хачу атдахнуть!
- Куда бы вы желали поехать, уважаемый?
- Нэт, дэвушка. Хачу атдахнуть на всэ!
- Где? Ямайка? Арубо? Барбадос?
- Нэт, дэвушка, на всэ хачу атдахнуть!
- Скажите, пожалуйста, а сколько это — «все»?
- 500 рублей, дэвушка!
- Ну, вот и отдыхай!

Но если серьезно, то мы, не являясь поклонниками всякого рода скидок, стремимся предложить нашим туристам такой продукт, который бы соответствовал их финансовым возможностям. И в этом плане, на наш взгляд, перспектива за автобусными турами, которые в последнее время приобретают все большую популярность. Комфортно, удобно, разумно по цене. Это в очередной раз подтвердил и организованный автобусный тур на восточное побережье Крыма, в пансионаты Феодосии, Коктебеля, Судака, Нового Света.

*Чемберс*

С утра ухожу «в подполье» и начинаю заниматься разработкой новых туристических маршрутов. Есть идея уже в сентябре-октябре текущего года предложить

нашим партнерам и клиентам программы «Золотая осень в Киеве» и «Замки Белоруссии». Конструктивно спорим с PR-менеджером Ольгой Штиль по поводу Киева. Она со свойственной ей эмоциональностью пытается «отстоять» три полных дня в столице Украины в ущерб Чернигову и хотя бы полдня свободного времени, чтобы подышать воздухом одного из самых красивых городов мира. Уверяет, что в этот город невозможно не влюбиться с первого взгляда.

После обеда еду в аэропорт встречать финансово-го директора нашей компании Татьяну Фролову, по совместительству она еще заядлая путешественница, на сей раз летавшая в гости к байкальской нерпе. Тысячи фотографий, масса впечатлений. Думаю, уже в ближайшее время мы сможем осуществить мечту многих тольяттинцев и самарцев, которые в своих анкетах про отдых с нами, пишут о желании побывать на уникальном озере Байкал.

*Найтмица*

7 часов утра. Вот уже седьмой год каждую неделю в это время отправляется наш экскурсионный автобус в Казань. Мы первыми открыли для жителей Тольятти, Жигулевска, Сызрани этот город с тысячелетней историей. И, признаться, по сей день для нас остается загадкой, почему в этот, а также в 2-дневный тур выходного дня наши туристы ездят по 3–4 раза. В офисе шутят: «Казань медом намазана», имея, видимо, в виду чак-чак. А если серьезно, то Казань — это тот город, который каждый раз открывается многими заново. А мы стараемся в свою очередь «начинать» новыми изюминками. Общение с замечательными гидами-профессионалами, которые знают Казань, наверное, как самих себя, позволяет нам включать в свои программы новые объекты. Одновременно на аналогичном автобусе отправляется группа в Елабугу. В этот раз, несмотря на запарку высокого сезона, я настоял, чтобы на V Всероссийскую ярмарку, оставив все свои дела, обязательно поехала ведущий менеджер агентства Анна Фролова. Елабуга — один из моих любимых городов, городов с особой атмосферой, достойный особого внимания. И так хочется, чтобы его увидели и «почувствовали» мои сотрудники.

После переговоров с партнерами выкраиваю час времени, чтобы посмотреть свежие анкеты туристов про отдых. В них — благодарности, замечания, пожелания, предложения. И новые адреса желаемых путешествий — Байкал, Владивосток, Валаам, Карелия, Новгород, Архангельск, Пермь, Алтай.

>>> Мы заведомо пошли на риск в преддверии серии экономических кризисов, взяв курс на развитие внутреннего туризма. «Курс на Россию!» — таков наш девиз, которому мы, как и шесть лет назад, продолжаем следовать и сегодня. В настоящее время компания «Румб» является туроператором на рынке внутреннего туризма. Она активно создает качественный турпродукт и совершенствует систему партнерских отношений с туристическими агентствами не только Тольятти, но и Самары, Жигулевска, Сызрани. И наш рабочий день длится 32 часа.

**ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА**  
ИГОРЬ СТЕПАНОВ



## «Звездный путь» Coral Travel

**В** конце октября компания Coral Travel в рамках ежегодного тура на побережье Анталии собрала 500 своих агентств из Москвы и регионов РФ на десятую, юбилейную церемонию вручения премии Starway-2012. Награждение лучших партнеров оператора совпало еще с одним юбилеем — 20-летием группы компаний ОТИ.

К этой знаменательной дате приурочен масштабный ребрендинг Coral, подготовка к которому началась еще в феврале. Был создан новый логотип — более яркий, современный, эмоциональный. Обновленный имидж получили более тысячи офисов компании и ее уполномоченных агентств, автобусы и автомобили. «Уверен, что логотип и фирменный стиль должны соответствовать рыночным условиям, мировому уровню и будущим планам», — подчеркивает генеральный директор Coral Travel Джошкун Юрт.

А планы компании весьма амбициозны. В наступающем зимнем сезоне ожидается увеличение объемов продаж на 66% по сравнению с прошлой зимой. ОТИ Holding по итогам 2012 года планирует обслужить 1,9 млн клиентов — как туристов, так и авиапассажиров. Среди задач на ближайшую перспективу — увеличение собственного парка самолетов, рост объемов продаж в 2013 году от 25% до 50% по Испании, Египту, Таиланду и ОАЭ и двукратное увеличение турпотока на греческом направлении. Принимающие компании холдинга сейчас работают в Турции, Египте, Таиланде и Испании. Скоро к ним добавятся компании в Китае и ОАЭ, а в течение двух лет их география охватит 10 стран мира. В настоящее время выполняются вылеты из 30 городов России, в 2013 году таких городов будет уже 35. Разработана программа тренингов для уполномоченных и франчайзинговых агентств — число участников тренингов тоже будет расти. Огромное внимание уделяется развитию IT-технологий. Собственная программа Eagle Eye уже внедрена во всех 15 компаниях ОТИ Holding в 8 странах. В ближайшее время будет введена в действие система для туристов, в которой они смогут самостоятельно подбирать любые комбинации тура.

На протяжении 12 лет ведется постоянное анкетирование туристов. В текущем году на основе этой программы введена система оценки отелей «из первых рук». Анкетирование проводится в 5 тысячах отелей в 26 странах мира. На основании полученных отзывов будет учрежден новый ежегодный конкурс, в котором определят сто лучших отелей мира. Первая церемония награждения состоится в рамках выставки «Интурмаркет» в марте 2013 года.





>>> На 47% в текущем году увеличилось количество клиентов компаний Coral Travel и Sunmar Tour. Объем продаж пакетных туров вырос на

**36%.**

# Турагентства: выжить и преуспеть

В настоящее время, когда экономика России показывает признаки дальнейшего замедления, а интернет во всем мире составляет реальную конкуренцию традиционным каналам сбыта турпродукта, туристическая индустрия вынуждена меняться. Согласно результатам недавно проведенного социологического обследования в Европе, почти пятая часть респондентов доверяет организации своей поездки авиакомпании или гостиничной корпорации, а одна треть и более занимаются ею самостоятельно. Особенно велика доля туристов, отдающих предпочтение прямым покупкам и продажам, в Испании, Франции, Италии. Несколько ниже, но также существенна она в Германии, Нидерландах и Великобритании.

## РУБРИКУ ВЕДЕТ

ЕЛЕНА СКУРАТОВА,  
БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ,  
ПАРТНЕР БЮРО БИЗНЕС-  
КОНСАЛТИНГА

»»» Посмотрите на свой бизнес глазами клиента: офис, сайт, визитки сотрудников, реклама, автоответчик, менеджеры, курьеры. Оцените по десятибалльной шкале, насколько у вас все хорошо проработано по каждой конкретной позиции. На позиции, набравшие менее пяти баллов, обратите особое внимание, включив их в план действий на ближайшее будущее.

Российские эксперты считают, что услуги турагентств еще долго останутся востребованными. Но уже сейчас многие туроператоры активно меняют свои модели дистрибуции, а туристы все чаще организуют туры самостоятельно. Это, безусловно, приведет к сокращению количества турагентств в России. Поэтому агентствам необходимо подстраиваться под новые реалии рынка, чтобы выжить и тем более — преуспеть.

## НОВЫЕ РЕАЛИИ

Агентский рынок имеет ряд характерных черт. Он отличается большим количеством участников и является ярким примером острой конкурентной борьбы. Турагенты многочисленны в силу открытого доступа к рынку. Эту деятельность сравнительно просто начать, она не требует крупных инвестиций и высокой квалификации. Вместе с тем легкость, с которой происходит выход на рынок, часто оказывается обманчивой, и турагенты терпят крах из-за плохих управленческих навыков и неэффективного использования ресурсов. Подавляющая часть турагентств имеют одинаковую структуру, предлагают сходные туристские продукты по примерно равным ценам либо используют политику демпинга, которая в итоге приводит к финансовому краху. В попытке выделиться бывают и другие крайности. Например, владелец турагентства вкладывает деньги в рекламу, пытается выстроить



процессы и сервисы для клиентов, заказывает современный веб-сайт, но также терпит убытки. На первый взгляд понятно, что если провести ряд мероприятий — разместить рекламу в целевых СМИ, обучить менеджеров грамотно работать с клиентами, качественно их обслуживать и так далее, — то продажи повысятся. Однако без четкого понимания целей и грамотного подхода попытка увеличить клиентскую базу оборачивается лишь дополнительными финансовыми потерями.

## КАК СТАТЬ УСПЕШНЕЕ

Успех агентства зависит от нескольких ключевых факторов. Это грамотная работа с клиентами, сотрудниками и партнерами. Рекомендую начать с анализа клиентской базы компании и создания портрета целевой аудитории. Выделите немного свободного времени, подготовьте чистый лист бумаги и ручку. Вам нужно продумать и записать ответы на следующие вопросы. Что заставляет ваших клиентов страдать от бессонницы? Чего они боятся, что их злит, о чем они мечтают? Как они принимают решение? Например, у людей технического склада — аналитический ум, они чаще принимают решения на основе логики, а не эмоций. Есть ли у ваших клиентов профессиональный жаргон? Как часто они ездят отдыхать? Кто еще продает им туры и как он это делает? По итогам выполнения этого упражнения у

вам получится готовый портрет клиента, а также понимание того, как работают другие, какие стратегии привлечения и удержания клиентов они уже используют. В идеале, выполнив эту задачу, вы начнете «чувствовать» ваших клиентов, сможете избежать распространенной ошибки, допускаемой в розничных продажах. Часто клиенту расхваливают продукт, забывая, что он покупает не сам продукт, а результат. Для кого-то из туристов результатом является отдых в комфортабельном тихом отеле конкретной страны, для кого-то — возможность посмотреть достопримечательности, для кого-то — определенный уровень сервиса и т.д.

## ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Зачастую владельцы небольших турфирм скептически воспринимают необходимость построения системы продаж в небольшом коллективе. Однако независимо от того, три или три тысячи человек работают в компании, процесс продаж и взаимодействия с клиентом необходимо контролировать. В противном случае вы никогда не узнаете, почему вчера клиентов было больше, чем позавчера, а сегодня их нет вообще. Сотрудники, должностные обязанности которых нечетко прописаны, будут чаще ошибаться, при отсутствии контроля вы можете столкнуться с тем, например, что их телефоны будут отключены на период обеда, а клиенты уходят, так как все ушли попить кофе или на перекур. Дэн Кеннеди, автор семи книг-бестселлеров, 13 бизнес-книг, преуспевающий бизнесмен, миллионер, сравнивает в одной из своих книг руководителя компании с хозяином зоопарка, а сотрудников — с зебрами. И безжалостно доказывает, что заставить зебр заботиться о количестве проданных билетов практически невозможно. Поэтому если вы лично не будете контролировать свой бизнес, не стоит ждать от него достойных результатов. Растить в своем коллективе настоящих профессионалов — задача каждого руководителя. Однако при всем этом бизнес должен быть основан на системе, а не на личных качествах ключевых сотрудников. Ведь в любой момент яркая звезда может быть перекуплена конкурентами.

## БОРЬБА ЗА КЛИЕНТА

Как увеличить количество клиентов? Работайте с потоком людей, ежедневно проходящих мимо вашего офиса. Например, договоритесь о партнерских программах с близлежащими компани-

ями, магазинами, которые не являются вашими конкурентами, дайте рекламу в целевых СМИ. Правильный подход к рекламе — это тестирование и еще раз тестирование. Используйте разные варианты объявлений, формы и методы, проведите акцию с подарками для первых клиентов. В дальнейшем этот поток вы можете легко нарастить, если вы качественно собираете контакты клиентов, чтобы доставлять им маркетинговые сообщения. Очевидно, что многие люди, увидевшие вашу рекламу, посетившие ваш сайт, узнавшие о вашей акции, в настоящий момент ничего не купят, потому что, например, сейчас у них нет денег либо нет возможности поехать в отпуск. Как бы вы их ни привлекали, продажа невозможна. Но, получив их контакты, вы можете превратить их клиентов в подходящий момент. В розничных магазинах используется такой инструмент, как датчики учета посещений, который вы можете с успехом применять для замеров в ваших офисах. Сравнив полученные с помощью датчиков данные и число продаж, вы сможете сделать целый ряд полезных выводов. Прежде всего, у вас будет объективный показатель конверсии обслуживания. Меняя подходы менеджеров, обучая их, давая им техники работы с клиентами, вы сразу же можете отслеживать результаты. Также у вас появится статистика количества посещений по дням недели и месяцам, что даст возможность применять и отслеживать результаты тех или иных действий. Допустим, вы объявили о рекламной акции на 2–3 дня и смотрите, как изменилась посещаемость офиса. Цена вопроса, как вы можете убедиться, небольшая — стоимость необходимого оборудования составит порядка 15 тысяч рублей.

## ТОЛЬКО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО

Внедрив даже некоторые из предложенных мною инструментов, вы добьетесь практических результатов. Однако серьезной ошибкой в контроле индикаторов является попытка сделать замеры после того, как были использованы несколько новых техник. Например, по итогам недели продажи выросли на 40%. Это хорошо, но важно понять за счет чего это произошло, и сделать выводы, над чем следует поработать серьезнее. Поэтому правильный подход — действовать последовательно, внедряя один инструмент за другим, измеряя результат их использования и подключая следующий только после оценки эффекта предыдущего.

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ



>>> Независимо от размеров коллектива и личностных качеств каждый сотрудник должен четко понимать, в чем заключаются его обязанности, зона ответственности и что в итоге от него ожидает руководство компании. Проведите простой эксперимент: попросите каждого сотрудника коротко описать свои должностные обязанности и основные рабочие задачи, а затем сравните с тем, что думали об этом вы. В идеале, ваши мнения должны совпасть, а что произошло на практике?



## АНАТОЛИЙ КРОЛЛ: «Я сторонник активного туризма»

В октябре российский джаз отметил свой 90-летний юбилей. Конечно, джаз в России начали играть намного раньше, но первый джазовый концерт с афишами и билетами состоялся в октябре 1922 в Большом зале Государственного института театрального искусства в Малом Кисловском переулке. Выступал «Первый в РСФСР эксцентрический оркестр – джаз-банд Валентина А», организованный музыкантом, поэтом, переводчиком и хореографом Валентином Парнахом. Случайно или нет, но примерно за полгода до юбилея отечественного джаза впервые в истории отмечался Всемирный день джаза. Ответственным за проведение этого праздника в России был выбран один из самых авторитетных российских джазменов, виртуозный пианист, композитор и бэнд-лидер, Народный артист России Анатолий Кролл – министр джаза, как с уважением называют его многие коллеги.

**БЕСЕДОВАЛ**  
АЛЕКСАНДР СЛАВУЦКИЙ

**Анатолий Ошеревич, как появился Всемирный день джаза?** Поздней осенью 2011 года на специальной сессии ЮНЕСКО было принято решение об учреждении Международного дня джаза. Я получил письмо от ответственного секретаря комиссии РФ по делам ЮНЕСКО Григория Эдуардовича Орджоникидзе, который предложил мне организовать что-нибудь соответствующее этой дате. Я придумал фестиваль-акцию, своеобразный джазовый митинг «Все цвета московского джаза», в котором участвовал весь московский джаз, потому что это наш общий праздник. Мы, российские музыканты, может быть, как никто

другой чувствуем благодарность, потому что количество синяков, шишек на нашем теле и в наших душах трудно посчитать.

**Ваш творческий путь, так же как и путь многих джазовых музыкантов вашего поколения, был очень непростым?** Я хорошо помню, какую непроходимую среду создали вокруг джаза в 1950–1960-е годы. Я говорю об этом со знанием дела, потому что моя биография очень похожа на жизненный путь главного героя фильма «Мы из джаза». Я тоже был исключен из музыкального училища, хотя и не за



джаз. А за то, что созданный мною ансамбль разучивал песенки Ива Монтана. Какой тут джаз? Но это был Урал, а в то время, чем дальше от Москвы, тем больше ужесточались требования политической цензуры. Я излечивался от этой болезни «джазобоязни» вместе со страной, но не был при этом сторонним наблюдателем. И всем нам приходилось идти на различные хитрости, например, включать в состав оркестров певцов, конференсье, танцоров. Конечно, за свою жизнь глупостей и несправедливостей я видел очень много. Это касалось не только джаза. Когда я работал в Росконцерте, мой оркестр давал концерты вместе с «Машиной времени». Перед выступлением в Томске меня вызвали в Обком партии (я являлся художественным руководителем всей программы) и попросили предъявить все тексты песен Андрея Макаревича, иначе концерт не состоится. Сегодня такого отношения уже нет, но появившаяся возможность играть джаз, совсем не означает, что стало легко и просто.

**Сегодня вас практически невозможно застать дома. Судя по всему, ваша жизнь сейчас чрезвычайно насыщена.** Творческая жизнь, действительно, довольно насыщенная. Самый показательный случай был прошлым летом. Когда мы по пути из Москвы в Тверь попали в гигантскую пробку и были вынуждены провести репетицию на палящем солнце, а вечером был концерт на джазовом фестивале на Дне города. Кроме того, сейчас у меня появилась еще одна профессия, которую я также считаю творческой. Это продюсирование джазовых концертов и фестивалей. Самый крупный мой фестиваль называется «Российские звезды мирового джаза». Это трехдневный, один из самых масштабных в России джазовых фестивалей, объединяющий всю российскую тематику в мировом джазе. Выступают здесь русские музыканты, живущие в нашей стране и за рубежом. В Политехническом музее я провожу новогодние и весенние карнавалы джаза, в концертном зале РАМ Гнесиных, одном из красивейших залов Москвы, проходят многие мои продюсерские тематические программы.

**Какое место в вашей жизни занимает туризм?** Я сторонник активного туризма. Только вернулся из поездки, это были две недели ежедневной работы: заплыв, массаж, активная ходьба. Я должен был впитать в себя всю энергетику этого отдыха. Я уважаю людей, которые любят пожить вне цивилизации, с рюкзаком за плечами побродить по лесу. У меня же с 15 лет вместо рюкзака были аккордеон с гастрольным чемоданом, а потом я уже ездил по стране в качестве дирижера различных оркестров. Я считаю, что море — это одно из прекраснейших и величайших явлений природы. Море настраивает и успокаивает нервную систему, оно передает свою энергетику человеку, как ничто другое. Я был

на многих морях — Черном, Балтийском, Каспийском, Средиземном, Азовском. Каждое море имеет свое лицо, но не любое так располагает к отдыху, как Черное и Средиземное. Особенно я люблю Черное море, правда, превращение такого уникального природного места, как Сочи, в глобальный центр цивилизации вряд ли лучшим образом скажется на нем.

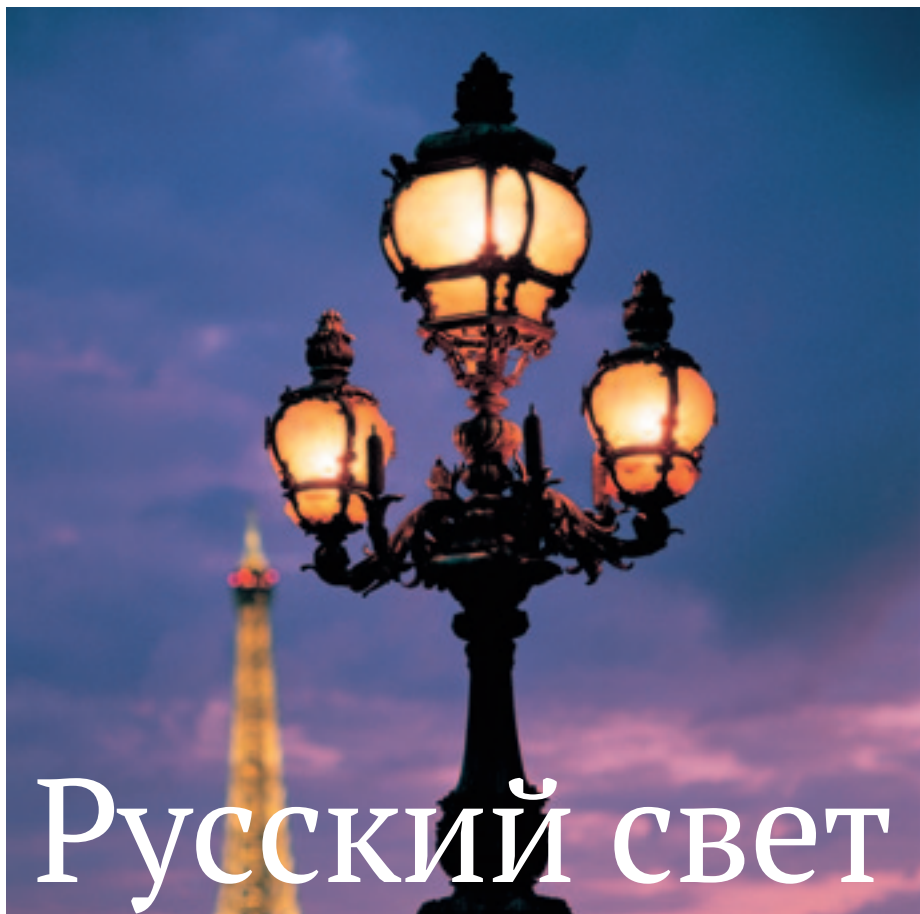
### **Вы написали музыку для более чем десятка фильмов. Чем музыка для кино отличается от той, которую вы пишете для концертов?**

У концертной музыки совсем иные законы. В музыке для кино композитору необходимо лаконично создать музыкальный образ или передать настроение, которое порой решает интонацию не только эпизода, но и всей картины. Даже видеоряд может не передавать чувство, которое возникает после того, как включается музыка. У меня это получается, и мой друг Карен Шахназаров первым оценил во мне это умение. Хотя для меня предложение написать музыку к фильму «Мы из джаза» было совершенно неожиданным. До этого я никогда и не думал, что стану кинокомпозитором. Но потом постепенно, от фильма к фильму, я стал постигать специфику этой профессии. И сейчас меня как эксперта приглашают читать лекции на эту тему в университет Мосфильма и во ВГИК.

**Какие у вас остались воспоминания от съемок фильма «Мы из джаза»?** Непосредственно в съемках этой картины я участия не принимал. К большинству картин Шахназарова я писал музыку после того, как фильм был снят. Я уже мог видеть, что сделал режиссер, как сыграли актеры. Если бы я писал музыку только на основе прочитанного сценария, у меня возникал бы свой склад образов, не совпадающий с тем, что сделали реальные исполнители, режиссер, операторы. Тем не менее какие-то моменты, в которых я участвую как музыкант-актер, в памяти сохранились. Например, в фильме «Мы из джаза» я сижу в составе оркестра — такой худенький музыкант. В фильме «Сны» я дирижирую оркестром. В фильме «Зимний вечер в Гагарах» у нас даже был небольшой диалог с Евгением Александровичем Евстигнеевым: он захотел пропеть какую-то песню и сказал мне: «Степан, играй», а я начал ему возражать, что это безвкусно и пошло. У Евгения Гинзбурга мне довелось сниматься в фильме «Простодушный» в роли дирижера в парике и старинной одежде со скрипкой в руках. Очень популярный сейчас Сережа Маховиков сыграл свою первую главную крупную роль как раз в этом фильме. Вообще кино подарило мне много встреч с потрясающими актерами. Я счастлив, что мне довелось поработать с Зиновием Гердтом, Евгением Евстигнеевым, Арменом Джигарханяном, Олегом Басилашвили и другими замечательными артистами.



>>> Музыкант оркестра должен подчиняться не администратору, а только тому дирижеру, который превосходит его в профессии. До тех пор, пока я вижу вот эти любопытные молодые глаза, которые смотрят на меня, чувствую, что я полон сил и молод. У меня к моим подопечным есть только одно главное требование. Я всегда говорю своим молодым музыкантам: если вы чего-то не умеете, я постараюсь вас научить, но если я перед собой в оркестре вижу безразличные глаза, значит, нам с вами не по пути.



# Русский свет

25 ноября 1730 года появился указ императрицы Анны Иоанновны «О сделании для освещения в зимнее время в Москве стеклянных фонарей». И первые фонари зажглись в Москве 25 декабря того же года — такой вот царский рождественский подарок.

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

**Л**юбой специалист скажет, что туристический город — это, прежде всего, освещенный город, то есть безопасный. А в Москве сегодня есть настоящий уникум — единственный фонарь на солнечных батареях, он находится в Серебряном бору. Вероятно, наше будущее поистине светлое.

Многие страны гордятся своими фонарями. Например, Бельгия, в которой практически нет неосвещенных дорог, а побывавшие на орбите утверждают, что дороги эти хорошо видны даже из космоса.

Первым «фонарщиком» считается лондонский лорд-мэр Генри Бертон — по его указу отдельные фонари (точнее, заключенные в стеклянные узилища свечи) появились в Лондоне в 1417 году. Хотя постоянно и системно освещаются улицы британской столицы стали только в 1807 году. А осветить хотя бы частично центральные парижские улицы попытался «король-солнце» Людовик XIV. Правда, попытка его особого успеха не имела — именно уличный фонарь

«« Впервые осветившие улицы Парижа электродуговые фонари русского изобретателя Павла Яблочкова французы назвали «русским светом».

был первым и самым главным врагом лихих людей, промышлявших в темное время суток на улицах всех крупных городов.

Куда больше преуспел голландец Ян ван Хайден — в 1668 году он установил 2,5 тысячи масляных фонарей на улицах Амстердама. Главной целью его затеи было предотвратить постоянные падения амстердамских бюргеров в каналы, не имевшие ограждений. Фонари Хайдена прожили аж до 1840 года.

В России первые фонари в количестве восьми штук появились в 1698 году в Москве возле царского дворца. Восемь лет спустя в честь победы при Калише уличными фонарями была «подсвечена» Петропавловская крепость — этаким световой гром победы. Через двенадцать лет первые фонари появились на Невском проспекте.

Именно Северная столица первой установила памятник простому фонарщику — находится он на Одесской улице, потому что именно там в 1870-е годы находилась мастерская Александра Лодыгина, изобретателя лампы накаливания. Приоритет Лодыгина, кстати, признавал и знаменитый Томас Алва Эдисон, который говорил, что только усовершенствовал изобретение мелкопоместного дворянина из тамбовской глубинки. Питерский памятник иногда — в шутку, конечно, — называют памятником жертвам технического прогресса: ведь с появлением электрических фонарей зажигавшие газовые фонари фонарщики просто лишились работы. А если совсем серьезно, то соотечественникам не мешало бы помнить, что впервые осветившие улицы Парижа электродуговые фонари другого русского изобретателя Павла Яблочкова французы назвали «русским светом».

Первый электрический фонарь зажегся в Петербурге 11 июля 1873 года — дом 60 по Суворовскому проспекту отмечен специальной мемориальной доской. Не отстала и Москва — первые электрические фонари зажглись на Тверской. Первенство в организации именно системы уличного освещения принадлежит как раз Москве. К 1910 году из 1082 российских городов имели постоянное уличное освещение (правда, главным образом, в центре) 886.

Сегодня только в одной Москве около 340 тысяч газоразрядных уличных фонарей последнего поколения. Символично, что именно в столице, в палатах XVII века в Армянском переулке, появился первый в России музей, посвященный уличному фонарю. Возник он в 1980-х годах как сугубо ведомственный музей Мосгорсвета, а сегодня является весьма популярным туристским объектом, живет фактически на самоокупаемости и принимает до 30 тысяч посетителей в год.

# 1730



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



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ  
PRINCESS CRUISES И CUNARD LINE  
В РОССИИ И СНГ

# КРУИЗЫ ОТ БРИЗА

7 ИЗ 10 ЛЮБИТЕЛЕЙ КРУИЗОВ  
В РОССИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ  
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ С НАМИ



PRINCESS CRUISES



## ЛАЙНЕР STAR PRINCESS 5\* LUX Вокруг Южной Америки 14 дней

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
30 ЯНВАРЯ, 12 ФЕВРАЛЯ 2013  
31 ЯНВАРЯ 2013 - ПРОВЕДЕНЫ ГРУППЫ - ДАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЯ НА БОРТУ  
САНТЬЯГО ДЕЛЬ ПИНО - ПУЭРТО-МОНТ (ЧИЛИ) - ПУЭРТО АРСЕНА (ЧИЛИ) -  
ОСТРОВНАЯ ЗЕМЛЯ (АРГЕНТИНА) - ВОЛФЕНДОРФ (О-ВА) -  
ПУЭРТО-МОНТ (АРГЕНТИНА) - МОНТЕВИДЕО (УРУГУВАЙ) -  
БРИКОС-АРКЕС (АРГЕНТИНА)

PRINCESS CRUISES



## ЛАЙНЕР DIAMOND PRINCESS 5\* LUX Австралия и Новая Зеландия 15 дней

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
11 И 25 ЯНВАРЯ, 08 И 22 ФЕВРАЛЯ  
САЙДНЕР (АВСТРАЛИЯ) - О. ТАСМАНИЯ - Мельбурн (Австралия) - НАД ПАРК ВУДВОД -  
ДАНДИН (НОВ. ЗЕЛАНДИЯ) - КРИКСТОН - ПЛАНТОН - ВЕЛЛИНГТОН - ТАРНАК - ОКленд (НОВ. ЗЕЛАНДИЯ)

PRINCESS CRUISES



## ЛАЙНЕР PRINCESS CRUISES 5\* LUX Карибы, Мексика и Панамский канал 8/11 дней

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
С НОЯБРЯ 2012 ПО АПРЕЛЬ 2013  
27, 29, 30 ДЕКАБРЯ 2012 И 06, 08 ЯНВАРЯ 2013 - НОВОГОДНИЕ ГРУППЫ  
ФТ. ЛАКШЕРДЕЙЛ (ФЛОРИДА, США) - О. АРУБА - КАРТАХЕНА (КОЛУМБИЯ) - ПАНАМСКИЙ КАНАЛ -  
КОЛОН (ПАНАМА) - ЛАГОС (КОСТА-РИКА) - О. БОЛЬШОЙ КИРИБИ - ФТ. ЛАКШЕРДЕЙЛ (ФЛОРИДА, США)

PRINCESS CRUISES



## ЛАЙНЕР PRINCESS CRUISES 5\* LUX Азиатские Жемчужины 17 дней

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
13 И 17 АПРЕЛЯ 2013  
БЕКИН (КАТАР) - ПИОАН (С. Корея) - ИКОСАКИ (ЯПОНИЯ) - ДАНКАР (КАТАР) -  
ГОНКонГ - ХУИ-ЧАНГ (ВЬЕТНАМ) - КОСМАН (ВЬЕТНАМ) - СИЕНГАК - БАНКОК

CUNARD



## ЛАЙНЕР QUEEN MARY 2 5\* LUX Сингапур, Индия, Дубай 9/13 дн.

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
28 ЯНВАРЯ, 09 ФЕВРАЛЯ, 19 И 27 МАРТА 2013  
ДУБАЙ (ОАЭ) - АД-ДАМ (ОАЭ) - ИНДИЯ - КОЛКОТО (ОАЭ ДУБАЙ) -  
О. ЛАНКАВ (ШРИЛАНКА) - КАЛА-ПУТЕТ (МАЛАЙЗИЯ) - СИЕНГАК

PRINCESS CRUISES



## ЛАЙНЕР DIAMOND PRINCESS 5\* LUX Майские в Японии 8/10/13 дней

**РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**  
19 И 27 АПРЕЛЯ, 03 И 06 МАЯ 2013 - ПРОВЕДЕНЫ ГРУППЫ  
ТОКИО (ЯПОНИЯ) - КИОТО - ОСАКА - ЦУСИМА-САУТИ -  
ФЕСТИВАЛИ - САММИИ И ГОРИ



С НАМИ ДЕЛОВАТЫЕ НА МОМЕНТ СДАЛИ В ПЕЧАТЬ



РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ГРУППЫ | ЭКСКУРСИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ | ПРЕДСТАВИТЕЛЬ НА БОРТУ

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



КРУИЗНАЯ КОМПАНИЯ BREEZE LINE - ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КРУИЗНЫХ КОМПАНИЙ



**Красивые  
экскурсионные туры  
на Рождество и Новый год  
в Германии**



Россия, Москва, 115172, ул. Большие Каменщики, 19

Телефон: +7 (495) 730-13-30

E-mail: [mail@mosintour.ru](mailto:mail@mosintour.ru)

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

Германия  
Нидерланды  
Австрия

Швейцария  
Бельгия