

№12 Сентябрь 2013

www.tourbus.ru

Турбизнес

Travel Trade Russia



Страхование
в туризме

12+

Breeze

WWW.BREEZE.RU

КРИЗЫ
ОТ БРИЗА

WTM. Buyers' Club

4-7 НОЯБРЯ 2013 • ExCeL London

ВСТУПИТЕ В КЛУБ

wtmlondon.com



Подписано
договоров в
туристической
отрасли на сумму

£1 859
МЛН



Более

13 500

профессионалов
из
175 СТРАН

91%



посетителей
утверждают, что
благодаря WTM
они получили
дополнительные
бизнес-возможности

Специальное предложение

Отельный пакет

imaginations **от £90**
за ночь при 2-дневном проживании

Забронируйте сейчас проживание в
ближайших отелях по выгодным ценам
(включая отель Aloft):

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

WTM Official
Premier Partner



The leading travel business network



Компания основана в 1984 году
Реестровый номер туроператора 001263

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

www.mosintour.ru

Германия

Нидерланды

Австрия

Швейцария


Бельгия

Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.



Объединяя турбизнес России



Страховой полис онлайн
на сайте www.ERV.ru

Новый страховой пакет OPTIMA!

Программа страхования включает в себя:

- Расширенное страховое покрытие медицинских расходов — новые риски
 - страхование осложнения беременности при сроке до 31 недели, лимит покрытия — полная страховая сумма по полису
 - покрытие расходов на новорожденного ребенка в результате преждевременных родов
 - покрытие медицинских расходов в случае алкогольного или иного опьянения — экстренная медицинская помощь
 - покрытие расходов в случае выявления онкологии
- Страхование жизни от несчастного случая во время поездки
- Страхование гражданской ответственности перед третьими лицами
- Страхование багажа

Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Генеральный директор
ИВАН КАЛАШНИКОВ

**Заместитель генерального директора,
главный редактор**
ЕЛЕНА БОРИСОВА

Заместитель главного редактора
ЯН ХВИЛЕР

**Заместитель главного редактора,
главный художник**
АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

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

Выпуски Destinations
АЛЕКСАНДР ПОПОВ
a.popov@tourbus.ru

Исполнительный директор
ОЛЬГА МАЛЬЦЕВА
o.maltseva@tourbus.ru

Отдел рекламы
Руководитель
ОЛЬГА ГРИШИНА
o.grishina@tourbus.ru
НАТАЛИЯ ЖЕЛЕЗОВА,
АНАСТАСИЯ ПШЕНИЧНАЯ
reclama@tourbus.ru

Отдел распространения
ЛАРИСА ТАРАСЮК
l.tarasyuk@tourbus.ru

Отдел workshop ЛЮДМИЛА СИВОВА
workshop@tourbus.ru

Учредитель ООО «Турбизнес»
Издатель ООО ИД «Турбизнес»
Отпечатано в России

Тираж 10 000 экз.

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

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

Интернет www.tourbus.ru

Журналы ИД «Турбизнес»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ
BUSINESS TRAVEL

Destinations
ТУРБИЗНЕС

ПОСЛЕДНИЙ БИЗНЕС
Пять звезд

Турбизнес
ИД «Турбизнес»

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...

Российский туризм в Испанию демонстрирует рекордные темпы роста. За первые 7 месяцев 2013 года страну посетили 839 тысяч россиян, что на 30,6% больше, чем за аналогичный период 2012 года. Всего с января по июль в Испании отдохнули 34 млн иностранных туристов, что на 3,9% превышает прошлогодний показатель.

«Ворота Европы» на площади >>>
Кастилии в Мадриде.



В НОМЕРЕ

СОБЫТИЯ

- 7 В поисках альтернативы
- 8 Лучше, чем ожидалось
- 11 Деловой профиль
- 19 В центре событий

10 ТУРИСТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК – РОССИЯ

15 ЛЕТ С «ТУРБИЗНЕСОМ»

- 12 Настоящий акселерат
- 80 Хроники рискованного бизнеса

14 НОВОСТИ ТУРИЗМА МОСКВЫ

16 АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

- 18 Точки быстрого роста

ТЕМА НОМЕРА

- 20 Не пугают, но предупреждают
- 22 Где ключ лежит
- 24 Чем дальше, тем дороже
- 26 20 лет пути в другую сторону

30 ПРОФИЛЬ

РЕГИОНЫ РОССИИ

- 32 Год культуры: Тамбов начинает
- 34 Здорово, Кострома! Здоровенько!

ГОСТИНИЦЫ

- 40 Московское межсезонье

ТРАНСПОРТ

- 44 Взлет разрешен
- 46 Дорого, да мило

РЫНКИ

- 47 Прекрасная незнакомка
- 48 Мальта – зимние бестселлеры
- 52 ОАЭ: успехи по осени считают
- 56 Волшебные сказки Сиамы
- 60 Свободное путешествие
- 64 Вдохновение для Израиля
- 67 Расцветает под солнцем
- 70 Балтийские горизонты
- 72 Можно в Африку прийти

КРУИЗЫ

- 76 Идут в фарватере
- 78 Кто и как застрахован на воде

79 ГОД В ИСТОРИИ

82 VIP-КЛИЕНТ



Кто сказал, что если вы едете по делам, вас ждут только дела?

Командировки в Мадрид гарантируют множество положительных эмоций.

Ласковое солнце, удобно расположенные конференц-центры, великолепная кухня — вот лишь малая толика приятных сюрпризов, ожидающих Вас в испанской столице.

После дня плодотворной работы знаменитые музеи и стильные магазины обеспечат новый заряд бодрости, чтобы Вы могли насладиться бурлящей ночной жизнью города.

Расслабьтесь за столиком под открытым небом с бокалом вина и изысканными закусками или танцуйте до утра. В Мадриде есть все, что нужно для работы и отдыха на любой вкус.

Ежегодная профессиональная награда в области бизнес-туризма и MICE

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD

2013

17 номинаций

Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Церемония награждения
2 октября 2013 г.

Дополнительная информация:

Екатерина Тынянова

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



УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА:



BUSINESS TRAVEL
CORPORATION

conference.ru

ОРГАНИЗАТОР:

events
ТУРБизнес

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ЗАРУБЕЖНЫЙ ПАРТНЕР:

kmice
by MICEX

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ПАРТНЕР:

Mitt
ИНДУСТРИЯ
ВСТРЕЧ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР:

MICE'S DISCOUNT

В поисках альтернативы

По состоянию на 16 августа в Египте находилось около 50 тысяч российских туристов, к концу месяца количество отдыхающих из РФ на курортах страны сократилось до 8 тысяч человек

В связи с нестабильной внутриполитической ситуацией в Египте и в соответствии с рекомендациями МИД России и Ростуризма от 15 августа 2013 года российскими туроператорами и турагентами были приостановлены продажи турпутевок в Египет до полной нормализации обстановки в этой стране.

Для переориентации туристических потоков на другие направления, в частности, на Кипр и в Болгарию, Ростуризм направил письмо в адрес Минтранса России с просьбой рассмотреть возможность упрощения выдачи разрешений российским авиакомпаниям на выполнение международных полетов в эти страны. 30 августа в Минтрансе России прошло очередное заседание Межведомственной комиссии по допуску перевозчиков к выполнению международных рейсов, на котором было рассмотрено обращение Ростуризма в связи с ситуацией в Египте. На заседании принято решение о выдаче разрешений на дополнительные рейсы из Санкт-Петербурга и Москвы на Кипр и в Болгарию.

«В основном туристы, отказавшиеся от отдыха в Египте, выбирают Турцию. Полетная программа в эту страну нами была расширена более чем на 25%, — рассказывает руководитель службы PR-дирекции маркетинга и продаж компании TUI Russia Наталья Новикова. — Высоким спросом пользуется безвизовая Черногория. Кроме того, мы предлагаем нашим клиентам заменить тур в Египет на поездку в страны Европы, в том числе «визовые» — в Испанию, Грецию, Италию».

«Когда мы предложили туристам перебронировать египетские туры, в качестве альтернативных направлений наши клиенты выбрали в первую очередь Турцию (80%) и Тунис (20%). Сейчас Турция — бесспорный лидер по росту турпотока, в связи с этим мы увеличиваем объемы перевозки на 20%. Турецкие отельеры практически не выпускают спецпредложений, в связи с этим цены немного увеличились, в среднем на 5%», — отмечает пресс-секретарь компании «НТК Интурист» Виктория Лопухова.

>>> По итогам 2012 года Египет принял

11,5 млн

зарубежных туристов — на 17% больше, чем в провальном для страны 2011 году. На долю индустрии гостеприимства до последнего времени приходилось 11% египетского ВВП и 20% всех валютных поступлений.

sochi.ru 2014

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ПАРТНЕР
ОФИЦИАЛЬНЫЙ СТРАХОВАТЕЛЬ

**В МИРЕ
МНОГО
ХОРОШИХ
ЛЮДЕЙ**

ПОСЫЛАЮЩИХ
ВОЛНЫ ПОЗИТИВА

НО ИНОГДА И ОНИ
МОГУТ ЗАЦЕПИТЬ

КУПИ ПОЛИС ONLINE
НА WWW.INGOS.RU**

Доступное
Страхование
путешествующих

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

8 (800) 100 77 55

ОАО «Ингосстрах». Лицензия ФСТС №0429 от 2007-2010
* В соответствии с условиями договора страхования. Реклама
** Через Интернет

»» 494

млн международных туристских прибытий зарегистрировано в мире в первом полугодии 2013 года — это на 5% больше, чем годом ранее.

ВОПРОС МЕСЯЦА

КАК ПОВЛИЯЕТ НА РОССИЙСКИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ПОЛИТИЧЕСКИЙ КРИЗИС В ЕГИПТЕ?

55%

Туристы переориентируются на другие массовые направления

17%

Серьезный удар будет нанесен по крупным туроператорам

21%

Основные трудности испытают турагентства

7%

Серьезного влияния не будет, об этих событиях скоро забудут

Источник: опрос на сайте «ТБ»

Лучше, чем ожидалось

В первом полугодии 2013 года число международных туристских прибытий в мире выросло на 5% и составило 494 миллиона

Такие данные обнародовала Всемирная туристская организация UNWTO. Этот показатель превысил прогноз на начало года (+3-4%) и тренд долгосрочно-го прогноза развития отрасли до 2030 года (+3,8% в среднем за год). По темпам роста страны с формирующейся рыночной экономикой (+6%) опережали страны с развитой экономикой (+4%) — эта тенденция отмечается в туристской отрасли на протяжении ряда последних лет. «Тот факт, что темпы роста международного туризма превзошли ожидания, подтверждает, что туристические поездки составляют сегодня часть модели потребления все большего числа людей в странах как с растущей, так и с развитой экономикой, — отмечает генеральный секретарь UNWTO Талеб Рифаи. — Это подчеркивает необходимость признать туризм, являющийся важнейшим катализатором экономического роста, экспорта и создания рабочих мест, одним из основных компонентов социально-экономического развития». В условиях сохраняющейся неустойчивости мировой экономи-

ческой конъюнктуры все регионы мира продемонстрировали положительные результаты. Так, турпоток в Европу увеличился на 5% — это больше, чем ожидалось. При этом в странах Центральной и Восточной Европы зарегистрирован 10%-ный рост турпотока, в странах Южной Европы и в регионе Средиземноморья — 6%-ный. Азиатско-Тихоокеанский регион принял на 6% туристов больше, чем в первом полугодии 2012 года. Здесь по темпам роста лидировали страны Юго-Восточной (+12%) и Южной Азии (+7%). С другой стороны, хуже запланированных оказались результаты американского региона (+2%) из-за отставания Южной Америки и государств Карибского бассейна. В первом полугодии 2013 года Китай (+31%) и Россия (+22%) стали лидерами по темпам роста туристских расходов среди десяти наиболее важных туристических рынков мира. На первое полугодие обычно приходится около 45% общего числа туристских прибытий за год (в Северном полушарии время высокого спроса — июль и август —



TOP-5

КУДА ЕДУТ РОССИЯНЕ ВМЕСТО ЕГИПТА

- 1 Турция
- 2 Тунис
- 3 Болгария
- 4 Италия
- 5 Испания

Источник: опрос туроператоров

попадает на второе полугодие). Ожидается, что во второй половине 2013 года темпы роста международного турпотока сохранятся, хотя и будут постепенно замедляться. Эксперты UNWTO прогнозируют, что к концу года показатель темпов роста составит около 4%. В любом случае это больше, чем первоначальный прогноз на текущий год.



KLCC Парк



БЕСКОНЕЧНЫЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ

ПОБАЛУЙТЕ СЕБЯ РОСКОШНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ ЛУЧШИХ ДИЗАЙНЕРОВ.
ИЛИ ПОДДАЙТЕСЬ ИСКУШЕНИЮ БУШУЮЩЕГО НОЧНОГО РЫНКА.
ВЕДЬ ВЫ В МАЛАЙЗИИ - ЧЕТВЕРТОЕ ИЗ ЛУЧШИХ В МИРЕ МЕСТ
ДЛЯ ШОПИНГА* ЖДЁТ ВАС.

БЕСКОНЕЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

* По версии CNN 2012.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОФИС ПО ТУРИЗМУ МАЛАЙЗИИ В РФ И СНГ

Россия, 117192 г. Москва, ул. Мосфильмовская, 50, Посольство Малайзии

Тел: +7 (495) 9335748 | Факс: +7 (495) 9335749 | Email: mtpb.moscow@tourism.gov.my



[facebook.com/friendofmalaysia](https://www.facebook.com/friendofmalaysia)



mytourismtv.com



trulyasia.tv



vk.com/tourismmalaysia




twitter.com/tmalaysia

[facebook.com/TourismMalaysia](https://www.facebook.com/TourismMalaysia)



www.tourismmalaysia.gov.my


В ФОКУСЕ

2014 – Год культуры в России

В начале августа в Тамбове состоялась общероссийская конференция, посвященная подготовке и проведению Года культуры в России. Указом президента РФ Владимира Путина Годом культуры был объявлен 2014 год.

В мероприятии приняли участие представители 68 субъектов РФ: министры культуры республик и краев, депутаты Государственной Думы, независимые эксперты и деятели искусств.

Модератором форума выступила заместитель министра культуры Российской Федерации Алла Манилова.

Участники конференции обобщили опыт культурного строительства, накопленный в регионах за последние годы, предложили интересные идеи, которые могли бы лечь в основу концепции проведения Года культуры, обсудили вопросы развития культурно-познавательного туризма в сельской местности.


ХРОНИКА

Малые города – большие возможности

Всероссийская конференция глав малых городов на тему «Проблемы и перспективы развития малых исторических городов» прошла 16 августа в Суздале. В работе форума приняли участие представители министерств культуры и регионального развития России и делегации более чем из 30 регионов страны. Основной темой обсуждения стало развитие туризма.



«Именно туризм может стать основой для развития малых городов. В ближайшее время наиболее исторические и интересные с точки зрения туризма территории смогут претендовать на господдержку. Однако инициатива должна исходить от муниципалитетов, им необходимо разрабатывать проекты», — отметила

заместитель министра культуры Российской Федерации Алла Манилова, выступая на конференции.

«Именно министерство культуры является инициатором и лоббистом специальной федеральной целевой программы развития малых городов. Чтобы малые города России почувствовали приток новых принципиальных возможностей», — подчеркнула она.

Паломнические маршруты

Необходимость дальнейшего развития паломничества как важной части внутреннего и въездного туризма стала лейтмотивом на встрече директора Департамента туризма и региональной политики Минкультуры России Ольги Яриловой с генеральным директором Паломнического центра Московского Патриархата иеромонахом Никодимом (Колесниковым).

На встрече шла речь о необходимости развития достойной инфраструктуры на объектах паломничества, подготовке квалифицированных кадров и продвижении турпродукта на крупнейших российских и международных форумах.

«Разработка маршрутов, включающих туристские объекты как светского, так и церковного назначения, не может проходить без участия Русской Православной Церкви. Такое сотрудничество позволит создавать новые интересные проекты, поможет российским и иностранным туристам почувствовать величие истории, культуры и духовных традиций нашего народа», — заявила Ольга Ярилова.

Деловой профиль

Индустрия встреч стала темой года, форума и нового раздела на MITT 2014

За последний год рынок делового туризма продемонстрировал 15%-ный рост и стал одним из самых активных сегментов индустрии путешествий.

MITT ежегодно посещают более 3,5 тысячи корпоративных посетителей, которые представляют предприятия и ассоциации различных отраслей экономики из большинства российских регионов. Благодаря новому специали-

зированной разделу на выставке MITT 2014 представители корпоративных заказчиков получают возможность пообщаться со специалистами по организации деловых встреч и поездок, конференций и презентаций, инсентив и других мероприятий в России и по всему миру.

В разделе предлагаются полностью оборудованные стенды с индивидуальным дизайном по цене от 1550 евро за три дня работы.

В рамках темы года состоится 2-дневный Российский форум индустрии встреч — обучающее мероприятие для представителей корпоративных заказчиков — посетителей MITT.

«Индустрия организации деловых мероприятий и инсентив-туров

(MICE) — быстрорастущий сегмент туристической индустрии России. У крупного и среднего бизнеса в стране появилась и активно развивается корпоративная культура. Это особенно заметно и по тому интересу, который проявляют к нам корпоративные клиенты, и по значительному увеличению их обращений в «АРТ-ТУР» на прошлой выставке MITT. Считаю, что формирование специального раздела «Индустрия встреч» и проведение образовательного Форума для специалистов корпоративных клиентов в рамках MITT — это актуальная и своевременная идея», — считает Дмитрий Арутюнов, генеральный директор компании «АРТ-ТУР».

www.mitt.ru

Mitt
ИНДУСТРИЯ
ВСТРЕЧ

АНОНС: DESTINATIONS

ИД «Турбизнес» в сотрудничестве с партнерами выпустил серию новинок

БАВАРСКИЙ МАРШРУТ

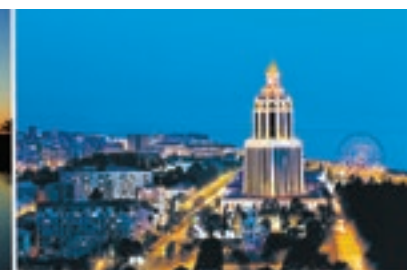
В фокусе: события, достопримечательности
Партнер: Баварская туристическая организация Bavaria Tourism



АМЕРИКА. НАПРАВЛЕНИЕ УСПЕХА
В фокусе: мегаполисы и национальные парки
Партнер: Некоммерческое партнерство Visit USA Russia

ЧЕШСКИЙ МАРШРУТ

В фокусе: свежий взгляд на популярные маршруты
Партнер: Национальное туристическое управление Чешской Республики

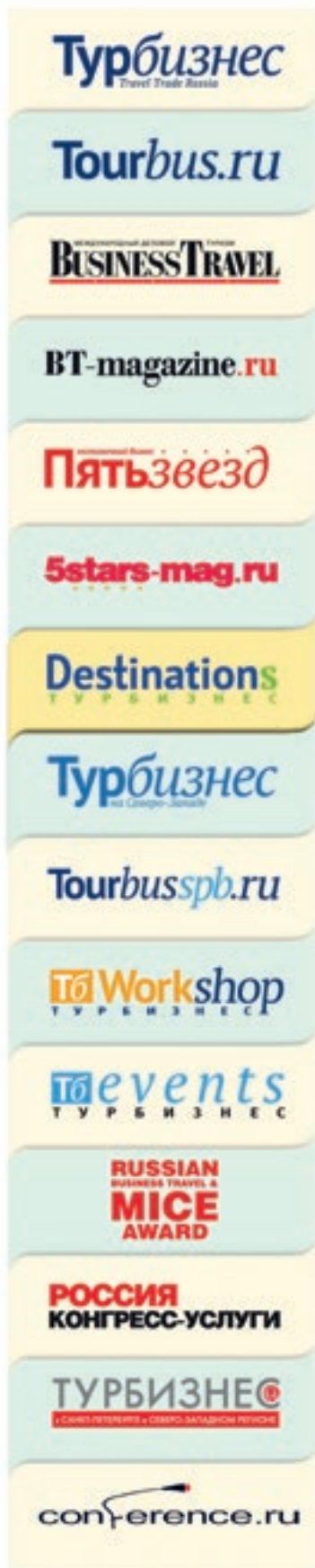


Добро пожаловать в Грузию!

Самая многогранная культура и нетронутая природа
3 объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО
Более 2400 минеральных источников

- Культура
- Экотуризм
- Вино и кухня
- Горные лыжи
- Оздоровление
- Отдых на море





Настоящий акселерат

»» Проекту Destinations **12** лет.

Он вырос из журнальной рубрики «Рынки» и появился в 2001 году, когда стало ясно, что в основном издании недостаточно места для публикации подробных материалов о направлениях и видах туризма. Сначала выходили приложения и тематические выпуски журнала «Турбизнес». Позднее стали издаваться тематические выпуски журнала Business Travel.

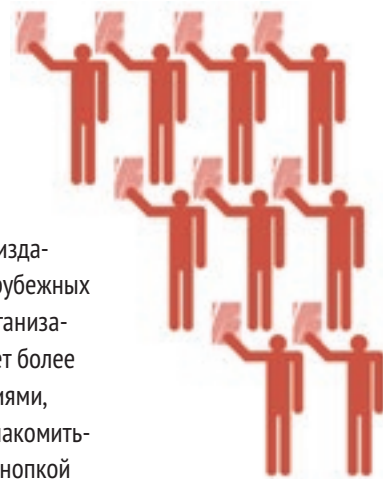


»» Время показало, что Destinations стал наиболее удачным и динамичным проектом среди подобных изданий, ориентированных на профессионалов туриндустрии. Если в 2001 году увидели свет четыре выпуска, то сегодня за год выходит три с половиной десятка наименований – как в печатной форме, так и в онлайн-версии.



»» С 2002 года под флагом Destinations вышли свыше

170 печатных изданий, 120 из них – по заказам зарубежных национальных туристических организаций. Суммарный тираж составляет более 1,5 млн экземпляров. С pdf-версиями, начиная с 2007 года, можно познакомиться на сайте www.tourbus.ru под кнопкой «Архив тематических выпусков».



« Чтобы поделиться с читателями «Турбизнеса» информацией, которой мы переполнены, недавно открыт блог в «Живом журнале» под названием Destinations+, на который можно выйти с баннера на первой странице сайта www.tourbus.ru. Заходите, читайте! »»

АЛЕКСАНДР ПОПОВ

Главный редактор проекта Destinations



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЯРМАРКА ПУТЕШЕСТВИЙ

15-17 МАЯ 2014

ГОСТИНЫЙ
ДВОР



Генеральный партнер:



Генеральный
интернет-партнер:



Интернет-партнеры:



При поддержке:



Информационная поддержка:



WWW.MITF.SU



MOSCOW

Всех опередили Германия и Китай

Иностранный турпоток в Москву вырос на 10%

Количество международных прибытий в российскую столицу в первом полугодии 2013 года составило 2,7 млн человек, — сообщил Комитет по туризму и гостиничному хозяйству Москвы со ссылкой на данные Пограничной службы РФ. Впервые наметилась тенденция опережающей динамики роста числа между-

народных прибытий из стран дальнего зарубежья по сравнению с прибытиями из стран СНГ: 13,1% против 8,2% соответственно. Больше всего иностранных граждан из стран дальнего зарубежья приехало в Москву из Германии — 152,1 тысячи человек и Китая — 147,7 тысячи человек. В пятерку лидеров также вошли граждане Франции — 75,7 тысячи человек, США — 70,6 тысячи человек и Турции — 68,0 тысячи человек. Самый высокий прирост числа туристов в группе стран — лидеры по поездкам в Москву, как и в прошлом году, продемонстрировал Китай, увеличив въездной поток на 37,8% по сравнению с первым полугодием 2012 года. Рост числа туристов из КНР полностью соответствует конъюнкту-

ре мирового туристского рынка. Китай в настоящее время является одним из основных «доноров» выездного турпотока. Хорошую динамику продемонстрировали и другие страны. Так, прирост турпотока из Японии составил 15,3%, из Турции — 15,8%, из Великобритании — 12,0%, из Италии — 11,4%, из США — 7,9%. Положительно сказывается на росте турпотока и установленный безвизовый режим с рядом стран: Израиль добавил 7,0%, а Бразилия 10,6%. Среди стран, показавших высокую динамику роста прибытий в Москву при пока незначительных объемах турпотока, можно отметить Грецию (30,3%), Чехию (30,1%), Словакию

(25,4%), Бельгию (22,5%), Финляндию (12,5%), а также Аргентину и Мексику (по 21,0%). В структуре выездного потока из стран дальнего зарубежья доля иностранных граждан, указавших «туризм» в качестве цели своей поездки в Москву, составила 34,2%, на долю бизнес-туристов пришлось 39,2%. Доля частных визитов увеличилась почти на 5% и составила 19,4%. С учетом сезонных колебаний спроса на турпоездки в Москву есть основания полагать, что, как и в прошлом году, число международных прибытий из стран дальнего зарубежья с культурно-познавательными целями по итогам года превысит количество деловых поездок.



»»» При сохранении существующей динамики роста въездных туристских потоков можно с большой долей уверенности говорить о достижении по итогам года показателя 5,5 млн прибытий в Москву.

Москва конгрессная

Вышел в свет каталог-справочник «Москва. Конгресс-услуги»

Москва становится все популярнее у деловых туристов. В городе развивается и событийный туризм, ежегодно в столице проходит несколько сотен различных региональных и международных деловых, спортивных, культурных мероприятий — концертов, конгрессов, конференций,

встреч, форумов. Для их проведения город может предложить множество площадок. Большинство из них представлено в новом каталоге-справочнике «Москва. Конгресс-услуги». Здесь информация о более ста крупных объектах города: это выставочные и конгрессные центры, конференц-

отели, дворцы, усадьбы, парки, музеи, театры, цирки, концертные залы, стадионы, спортивные дворцы, круизные теплоходы. В издании приводится общая информация о Москве, дается перечень business travel и TMC-компаний. Вся информация дана на русском и английском языках.



Гостеприимные города

В столице России с 19 по 21 сентября проходит одно из крупнейших событий индустрии гостеприимства – второй Конгресс Всемирной туристической организации ООН (UNWTO) по городскому туризму

Мероприятие организовано совместно с Комитетом по туризму и гостиничному хозяйству Москвы, поддержку оказывают Ростуризм и Министрство культуры РФ. Проект «Города» UNWTO начала в 2012 году совместно с 21 городом мира, включая Москву. Первый Всемирный конгресс по городскому туризму прошел в Стамбуле в ноябре 2012 года. Решение

о проведении конгресса в российской столице – результат признания усилий правительства Москвы и Москомтуризма, благодаря которым в городе в короткие сроки появилась современная, отвечающая европейским стандартам инфраструктура приема туристов. В рамках деловой программы Конгресса 20 сентября в конгресс-центре отеля «Рэдиссон САС Славянская» проходят четы-



ре рабочие сессии по вопросам повышения роли туристской отрасли в социально-экономическом развитии городов, государственно-частного партнерства в сфере туризма, разработки и продвижения городских турпродуктов. В программе мероприятия также презентация наиболее успешных международных проектов в этой области и серия круглых столов.

>>> В конгрессе принимают участие 200 представителей стран – участниц UNWTO, 150 представителей государственной власти РФ в сфере туризма, туркомпаний и гостиниц, общественных организаций. С докладами на конгрессе выступают около 20 ведущих международных экспертов в сфере туризма.

www.unwto2moscow.ru

Новые карты и путеводители

Три новые версии карты гостя Москвы выпустила в продажу компания WowMoscow & Moscow Pass в сентябре 2013 года

Обновленная карта Moscow Pass в течение срока ее действия дает пользователю право единократного посещения 13 музеев, автобусной экскурсии Moscow City Sightseeing (билет действителен в течение 24 часов), речного круиза на яхтах флотилии «Рэдиссон Ройал» (дневные рейсы). Кроме того, карта предоставляет скидки более чем в 100 ресторанах, на 14 экскурсий и кулинарный мастер-класс традиционной русской кухни, а также на услуги проката велосипедов и автомобилей, проживание в гостиницах и другие необходимые и интересные для туристов сервисы. Нововведением карты стали бесплатные 20 минут поездки в такси и туристическая сим-карта

с выгодными тарифами на звонки в Москве и за рубежом, услугой мобильного интернета. В дополнение к карте прилагается обновленный путеводитель по городу на двух языках (русском и английском) с информацией о столице, ее ключевых туристических районах, достопримечательностях, полезными советами для туристов и купонами на скидки и бонусы. В набор Moscow Pass входит специально разработанная туристическая карта центра города со схемой метро. Держатель карты Moscow Pass новой версии получает право бесплатного посещения как наиболее популярных музеев (Государственный Исторический музей, Покровский собор и др.), так и недавно открывших-

ся (Музей Отечественной войны 1812 года, Еврейский музей и центр толерантности и др.). Новая карта Moscow Pass доступна в трех вариантах с различным сроком действия и ценой. Ее обладатель сможет сэкономить от 30% до 50% на развлечениях и посещении московских достопримечательностей. Стоимость карты на 1 день составляет 999 рублей, на 3 дня – 1499 рублей, на 5 дней – 2499 рублей. Новую версию карты можно приобрести на сайте компании, на крупнейшем сайте по продаже туристических карт гостя Globalcitycards, в официальных кассах аэропорта Шереметьево, отелях и хостелах Москвы и других заведениях.



ПОДГОТОВЛЕНО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМИТЕТА ПО ТУРИЗМУ И ГОСТИНИЧНОМУ ХОЗЯЙСТВУ ГОРОДА МОСКВЫ

Выгодная Москва

Продавать туры в столицу выгодно и перспективно для турагентств. «Турбизнес» обсудил актуальную тему с руководителями двух операторских компаний из числа ведущих в сфере внутреннего туризма.

**Генеральный директор компании «Виадук-тур»
ЛАРИСА ФЕДОРОВА:
«ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
И СЕРВИС УБЕЖДАЮТ ЛЮДЕЙ В ТОМ,
ЧТО В МОСКВУ СТОИТ ЕХАТЬ ОТДЫХАТЬ»**

Повышение туристической привлекательности Москвы очевидно, рост турпотока в столицу, по нашей статистике, немалый. Думаю, сейчас основная задача — увеличение количества возвратных туристов, развитие интереса к Москве среди разных категорий клиентов турфирм.

Пока у большинства туроператоров преобладают школьные группы. Родители хотят показать детям столицу России, многие приезжают вместе с ними. Но я уверена, что Москва понравится и взрослым, путешествующим без детей. Кроме того, этот город — перспективное направление для корпоративного отдыха. Семейные пары, компании, индивидуалы бронируют поездки в Москву и знакомятся с городом в составе сборных экскурсионных групп (таким образом, турист может выехать в любой удобный для него день), но их число может быть больше.

Возможно, мешает стереотип восприятия столицы как делового города. От напряженного ритма большого города люди, приехавшие из регионов, устают. Но они не видели другую Москву — Москву, дарящую своим гостям радость и гостеприимство, удивительные достопримечательности, огромные возможности для отдыха и развлечений.

Убедить людей в том, что в Москву стоит ехать отдыхать, могут турагентства, опыт наших партнеров это доказывает. Но далеко не во всех регионах есть компании, умеющие «продавать Москву». Это, на мой взгляд, прекрасный шанс для региональных агентств занять перспективную нишу. Открыть направление — значит не только заработать сейчас, но и получить постоянный поток клиентов в будущем, ведь у туристов поездки в Москву будут ассоциироваться с конкретным агентством.

Более того, сейчас агентства, предлагающие московские программы, получают целый ряд преимуществ. Мы практически всегда можем гарантировать подтверждение брони, московские отели принимают огромное количество деловых путеше-

ственников в рабочие дни, а в выходные, праздничные дни, летом готовы предоставить свои номера по ценам, сравнимым с ценами в хостелах. Например, мы предлагаем двухдневный тур с ночевкой в хорошей гостинице 3*, питанием и экскурсионной программой по цене от 3820 рублей.

Двухдневный тур — отличная возможность увидеть достопримечательности Москвы для тех, кто отправляется через столицу на отдых. Переезды с вокзала в аэропорт, из аэропорта в аэропорт утомительны и оставляют не лучшее впечатление о Москве. Почему бы не предложить туристам отправиться на ночь в гостиницу, передохнуть, погулять по городу, съездить на интересную экскурсию, а на следующий день отправиться дальше? Уверена, что эти люди захотят еще раз вернуться в Москву.

Разнообразие экскурсионных возможностей, огромное количество достопримечательностей и объектов, которых нет в родном городе туриста, — специфика Москвы как туристического продукта. Ваши туристы уже видели Кремль, Красную площадь, Третьяковскую галерею? Но это ведь далеко не все! А Пушкинский музей, а дворянские усадьбы, сады и парки Москвы, музеи знаменитых писателей, огромное количество архитектурных памятников? А Останкинская башня и ВДНХ, планетарий, цирки и зоопарк, который можно посетить в сопровождении экскурсовода? Впечатляющий комплекс Москва-Сити, круглогодичные поездки на яхте-ледоколе по Москве-реке, знаменитые театры?

Интересную программу можно скомпоновать с учетом финансовых возможностей туриста. Туры, включающие увлекательные прогулки по городу, обзорные экскурсии, посещение объектов с минимальной платой за вход или совсем без платы, вызывают не меньший восторг, чем более дорогие программы. Есть прекрасные тематические туры, посвященные истории и архитектуре столицы, литературные программы, комбинированные туры, включающие посещение Москвы и Санкт-Петербурга, пребывание в столице и поездку по Золотому кольцу.

Думаю, очень важно правильно подать программу — это задача туроператора. Не меньшее значение имеет талант экскурсовода, который может



»»» Москва — город очень разнообразный, с большим количеством исторических и культурных пластов, с возможностями для развития туризма, которых нет больше нигде. Это дает нам возвратных туристов и может дать их еще больше.

рассказать о городе так, чтобы у гостя возникло желание вернуться. Наши экскурсоводы умеют это делать. Но и без активной заинтересованности турагентств не обойтись. Просветительская работа Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы, роуд-шоу по городам России и рекламные туры для турфирм способствуют тому, что в регионах больше узнают о туристических возможностях столицы.

Со своей стороны, мы готовы предоставить повышенную комиссию агентствам, которые вместе с нами готовы развивать это направление.

**Генеральный директор компании «Дельфин»
СЕРГЕЙ РОМАШКИН:**

**«В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА
ПОВЫСИЛОСЬ ВНИМАНИЕ К МОСКВЕ КАК
К ТУРИСТИЧЕСКОМУ НАПРАВЛЕНИЮ»**

В глазах наших клиентов образ Москвы очень противоречив. Москва только в последнее время развернулась лицом к туристу: идет обширная рекламная кампания, создаются пешеходные зоны, развиваются парки, предлагаются новые услуги, например, прокат велосипедов. Но долгое время столица воспринималась как город для бизнеса, город не очень безопасный, город для взрослых. В нашей компании наибольшей популярностью пользуются культурно-познавательные туры с насыщенной экскурсионной программой от 2 до 5 дней. Лидер продаж — сборный тур «Знакомство с Москвой». В период новогодних праздников большим спросом пользуется программа «Рождество в Москве Златоглавой». В дни школьных каникул очень востребованы групповые туры «Каникулы в Москве» и «Москва Златоглавая». Туристы из ближних регионов (их меньшинство, они чаще всего бронируют только гостиницы и, по всей видимости, посещают музеи самостоятельно) покупают туры на более короткий срок, преимущественно на 3 дня.

Родители с детьми, как правило, предпочитают программы с облегченной «экскурсионкой». Их цель — не только посетить музеи, но и просто показать детям Москву: сходить в цирк, побывать в развлекательных центрах, аквапарках, словом, получить то, чего им не хватает в родных городах. Для этой категории путешественников у нас есть тур «Покажите мне Москву!», в который входит обзорная экскурсия, экскурсия «Территория Кремля плюс Собор», посещение зоопарка, цирка (или дельфинария), а также теплоходная прогулка. Для всех категорий туристов мы разработали туры с классической полной экскурсионной программой по Москве на 3, 4 или 5 дней — «Москва —

очей очарование!», «Знакомство с Москвой», «Прогулка по Москве». В программу туров входят экскурсии в Кремль, Оружейную палату, Государственную Третьяковскую галерею, музей-усадьбу «Царицыно» и музей Новодевичьего монастыря. Для самостоятельных туристов, интересующихся историей, мы предлагаем пешеходные туры, которые позволяют наиболее близко познакомиться с Москвой и посмотреть достопримечательности, которые обычно не видят в ходе обзорной экскурсии. Например, турист, выбравший программу «Москва — град Старинный», отправится на прогулку по Замоскворечью, Волхонке, Старому Арбату и, конечно, побывает в Государственной Третьяковской галерее. «Москва — город чудный, город древний» — еще один интересный пешеходный тур, включающий посещение Донского монастыря. Туристы, которые уже не раз бывали в Москве, но возвращаются вновь, чтобы посмотреть что-то новое, по достоинству оценят тур «Семь Чудес Москвы». В ходе этой программы они смогут посетить и увидеть Кремль, храм Христа Спасителя, метрополитен, выдающийся памятник монументального искусства — «Рабочий и колхозница», сталинские высотки, Останкинскую телебашню. В программу тура также включено посещение Алмазного фонда и московского планетария. Каждый год к новому сезону мы предлагаем новые программы по Москве. В этом году выставлен на продажу и уже пользуется спросом тур «Здравствуй, Москва!» от 2 до 7 дней с заездом в любой день недели, что очень удобно для туристов. Важно упомянуть и стоимость программ. Средняя цена наших туров на 3 дня начинается от 8 тысяч рублей на человека, на 5 дней — от 10 тысяч рублей. Цены на размещение в гостиницах Москвы вполне доступны: от 2500 до 3000 рублей за двухместный номер. С большинством отелей мы работаем давно. Наши базовые гостиницы — это «Космос», «Гамма-Дельта» (ГК «Измайлово»), «Турист». Они отличаются удачным расположением, хорошим уровнем обслуживания и привлекательными ценами. Также мы пробуем сотрудничать со столичными хостелами. Турпоток в столицу, несомненно, растет. В последние два года чувствуется повышенное внимание к Москве как к туристическому направлению. Благодаря Москомтуризму все пришло в движение: разрабатываются новые программы, уделяется больше внимания музеям, отелям. Мы в своей работе ощущаем эту поддержку. С нашей стороны проводится колоссальная работа с многочисленными турагентствами из российских регионов. Мы предоставляем агентствам комиссию: на отели — 8%, на экскурсионные туры — 10%.



>>> Наши клиенты — это в основном туристы из удаленных регионов: Пермского края, Красноярского края, Вологодской области, из Южно-Сахалинска. Они выбирают туры в Москву продолжительностью от 5 дней с полной экскурсионной программой.



Точки быстрого роста

По основным показателям Тверская область уверенно входит в пятерку лидеров среди регионов Центрального федерального округа. Сохранение имеющихся темпов роста отрасли возможно только при условии реализации на территории региона комплекса мер, направленных на создание «точек роста» туристической индустрии.

Корреспондент «ТБ» беседует с начальником Управления туризма и внешних связей Министерства экономического развития Тверской области **АЛЕКСАНДРОЙ ИЛЬИНОЙ**.

ПОДГОТОВИЛ
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН



»»» Наиболее значимый инвестиционный проект, связанный с туристической сферой региона, — строительство нового современного железнодорожного вокзала в Твери, который станет визитной карточкой столицы Верхневолжья. Соглашение о реализации данного инвестиционного проекта подписано с ОАО «РЖД».

Каковы конкурентные преимущества туризма в Тверской области?

В качестве приоритетных видов туризма для тверского региона можно выделить: культурно-познавательный туризм — это основа туристической индустрии Тверской области, большая часть гостей прибывает в регион с культурно-познавательными целями либо включает в свой отдых экскурсии с посещением объектов культурного наследия. В приоритете также водный туризм, поскольку область имеет значительный потенциал для развития водного туризма, в первую очередь круизного и яхтенного. Перспективен событийный туризм — это одна из важнейших составляющих туристической индустрии, позволяющая не только создавать информационные поводы для привлечения внимания к региону, но и нивелировать сезонность турпотока.

Стоит подчеркнуть, что успешная деятельность «точек роста» туризма требует реализации планов комплексного развития территории при участии всех заинтересованных сторон (региональных и муниципальных органов власти, представителей туристического бизнеса и общественных туристических организаций) для разработки и координации планов создания и развития туристической инфраструктуры. Они могут представлять собой как туристские кластеры, включающие ряд взаимосвязанных объектов, на базе которых формируется туристский продукт, так и отдельные объекты, формирующие условия для дальнейшего развития туристической индустрии на территории конкретных муниципальных образований.

Как идет выполнение федеральной целевой программы развития туризма в России?

Принятие федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» оказало влияние на активность администраций муниципальных образований и предпринимателей в направлении организации взаимодействия по развитию туристической отрасли нашего региона. По инициативе ряда администраций муниципальных образований и региональных общественных туристических организаций в Тверской области созданы координационные советы и рабочие группы, ориентированные на формирование программ комплексного развития

территорий и подготовку инвестиционных проектов для включения в федеральную целевую программу. В настоящее время в области есть несколько проектов создания туристско-рекреационных кластеров, способных претендовать на участие в конкурсном отборе инвестиционных проектов комплексного развития туристско-рекреационных и автотуристских кластеров для включения в состав мероприятий федеральной целевой программы.

Активизировалось сотрудничество между Федеральным агентством по туризму и правительством области в сфере продвижения тверского турпродукта на российском и международном рынках.

При информационной поддержке Федерального агентства по туризму на территории региона прошел ряд масштабных культурно-массовых и деловых мероприятий, планируется проведение еще нескольких.

В Твери прошел, и весьма успешно, второй Международный инвестиционный форум. Какие перспективы открывает сотрудничество с инвесторами для развития туризма?

В приветственном слове к участникам второго Международного инвестиционного форума в Тверской области, который прошел в конце июня 2013 года, губернатор Андрей Шевелев отметил, что в настоящее время в тверском регионе насчитывается 99 инвестиционных проектов общей стоимостью 4,8 млрд долларов. Что особенно важно для нас, довольно значительная доля инвестиций и непосредственно, и косвенно связана с туристической сферой.

Если говорить о сотрудничестве с иностранными инвесторами, то пленарное заседание форума было посвящено именно этой теме. О своем опыте работы в Тверской области рассказали руководители таких известных компаний, как Otto Group, Hitachi, Ozon.ru, Hilton Worldwide, AECOM, которые или уже работают в нашем регионе или приняли решение о реализации проектов на территории Тверской области.

В работе с инвесторами главное — создание благоприятного инвестиционного климата, который будет стимулировать поступление инвестиций в регион, как иностранных, так и отечественных. Многие выступа-

ющие подчеркивали, что в последние годы эту задачу Тверской области выполнять удавалось. В течение нескольких лет в области реализуется проект «Большое Завидово», в рамках которого уже через год в Тверской области откроется гостиница «Рэдиссон-Завидово».

Еще одним ключевым моментом для развития туризма, в данном случае яхтенного, стало подписание соглашения с группой компаний «Гранд Марин Групп» о строительстве крупнейшего в регионе яхт-клуба на 500 стояночных мест, а также здания речного порта. Срок реализации проекта — 2015 год. Яхт-клуб станет составной частью масштабного проекта «Большое Завидово», который реализует группа компаний «Агранта». Реализуются также проекты по дальнейшему туристскому освоению прибрежных территорий Волги — основной водной артерии Центральной части России. Это и проект «Тверь Марина», и проект дальнейшего развития комплекса отдыха ГлавУпДК МИД России «Завидово». Все проекты направлены на создание совершенно новой туристской речной инфраструктуры.

Каковы перспективы формирования в области особой экономической зоны? Будет ли это только проект «Завидово Девелопмент» или нечто более широкое? Проект создания на территории Конаковского района Тверской области особой экономической зоны туристско-рекреационного типа имеет право на жизнь, так как основан на концепции комплексного развития территории. Однако для воплощения подобной идеи в жизнь потребуются проделать значительный объем работы.

СПРАВКА «ТБ»

ИЛЬИНА АЛЕКСАНДРА ВАЛЕРЬЕВНА

Родилась 18 августа 1985 года в Калинин (Твери).

В 2007 году окончила Тверской государственный университет, факультет управления и социологии, специальность «Регионоведение». В настоящее время получает второе высшее образование в Тверском государственном университете по специальности «Финансы и кредит».

В 2008–2012 гг. занимала должности специалиста в управлении регионального развития Тверской области (отдел внешних связей), начальника отдела инвестиционных программ в департаменте экономики, инвестиций и промышленной политики администрации города Твери.

В мае 2012 года назначена на должность начальника управления туризма и внешних связей Министерства экономического развития Тверской области.

В центре событий

Начал работу новый сайт «Национальный календарь событий Российской Федерации» — www.календарьсобытий.рф.

Содержание веб-ресурса подготовлено ИД «Турбизнес» по заказу Министерства культуры РФ в сотрудничестве с республиканскими, краевыми и областными ведомствами по культуре, туризму, спорту и молодежной политике. Сейчас на сайте отображаются более полутора сотен российских событий, которые проводятся как в крупных городах, так и в удаленных от аэропортов уголках страны.

Информация для включения в «Национальный календарь событий» предоставлена региональными органами, отвечающими за туризм, культуру, спорт, молодежную политику. Ряд событий — это победители конкурса в области событийного туризма, состоявшегося в рамках Всероссийской открытой ярмарки молодежного и событийного туризма Russian Open Event Expo. В левой части экрана размещена форма поиска события: по дате, региону, городу, виду мероприятия. Ниже — удобная интерактивная карта Российской Федерации. При нажатии на поле одной из 83 административно-территориальных единиц России появляется информация обо всех проводимых там событиях. Название и дата проведения сопровождаются описанием события, контактными данными организаторов и красочной фотографией. Предусмотрена возможность перейти к бронированию авиабилетов и бронированию мест в гостиницах. Круг событий будет постоянно расширяться самими организаторами, так же как и глубина поиска (на 2014, 2015 годы и далее).

Для этого под интерактивной картой размещена кнопка «Добавить событие». Представитель компании, отвечающей за организацию мероприятия, может зарегистрироваться на сайте, заполнить специальную форму, приложить фото- и видеоматериалы. После проверки и обработки информации ее смогут увидеть все, кто подыскивает на сайте интересный повод для поездки. Также можно выслать информацию о событии в произвольной форме на e-mail модератора. Если у предстоящего события меняется дата или место проведения, организатор может сообщить об этом модератору сайта для частичного обновления отображающейся информации.

Потенциальная аудитория сайта-справочника — компании, занимающиеся внутренним и въездным туризмом, туристы, в том числе и зарубежные, так как информация о событиях доступна также на английском языке. Важный раздел сайта — новости. Организаторы событий могут присылать для размещения анонсы предстоящих мероприятий и информацию о прошедших, в том числе и в виде фотоотчетов. Версия сайта на физических носителях — флеш-картах и DVD-дисках — будет распространяться на профессиональных мероприятиях.





Не пугают, но предупреждают

Специалисты посчитали страховые случаи – туристы чаще всего обращаются к врачам с жалобами на простудные заболевания и воспаления желудочно-кишечного тракта

Аналитический центр «АльфаСтрахование» проанализировал статистику страховых обращений россиян за рубежом в 2012 году и составил рейтинги, исходя из специфики страховых случаев, с которыми чаще всего обращаются российские туристы в той или иной стране.

Самым частым поводом для обращения за медицинской помощью в заграничных поездках являются воспалительные заболевания дыхательных путей (ангина, ринит, синусит, ларингит и фарингит), среднее значение составляет 30%.

На втором месте — воспаление желудочно-кишечного тракта (острый гастроэнтерит), средний показатель — 8,6%, на третьем со средним показателем в 7,3% — воспаления ушей (острые отиты), на четвертом — ушибы, вывихи, растяжения, средний показатель — 6,6%. Пятую строчку в рейтинге обращений занимают травмы, средний показатель по семи странам составляет 5,9%.

Первую позицию в семерке стран, где чаще всего встречаются пять наиболее популярных причин для страховых обращений, занимает Болгария, на втором месте Кипр, на третьем — Австрия, далее следуют Греция, Италия, Германия и Испания. Данные по Турции и Египту не были учтены в статистике. Доля воспалительных заболеваний дыхательных путей в Болгарии превышает среднее значение на 47%, в Испании — на 13,3%, в Греции — на 3,3%. Наиболее «травмоопасные» страны — Италия и Австрия, в обоих случаях средний показатель превышен более чем в 2 раза.

Показатель ушибов, вывихов и растяжений в горнолыжной Австрии превышает среднее значение в 3,3 раза, по другим странам первой семерки этот показатель находится в пределах среднего значения. Процент воспалительных заболеваний желудочно-кишечного тракта в Болгарии превышает среднее значение в 2,4 раза, в Греции — на 16,3%. Доля

острых отитов на Кипре превышает среднее значение в 2,05 раза, в Греции — в 1,5 раза, третье и четвертое место делят Болгария и Испания — в них среднее значение превышено на 9,6%.

«Выбирая страну для поездки, ознакомьтесь с особенностями ее климата и статистикой заболеваний, почитайте отзывы туристов. Особенно тщательно следует подготовиться к отдыху тем, кто планирует заниматься спортом, — комментирует результаты исследования Юлия Колышева, главный андеррайтер (специалист, который определяет риск, выносит решение о целесообразности и возможности его страхования — «ТБ») управления страхования путешествующих «АльфаСтрахование». — На отдыхе стоит внимательно следить за температурным режимом, за тем, что вы едите и пьете, за качеством услуг экскурсионных, прокатных и других организаций. Это поможет максимально обезопасить себя и своих близких».

Отдельное внимание при планировании путешествия стоит уделить страхованию собственного здоровья. В пакет туроператора обычно входит минимальный полис со страховой суммой в 30 тысяч евро. При оказании серьезной медицинской помощи этой суммы может и не хватить.

>>> На 32% увеличился выездной турпоток из РФ в первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. С целью туризма из страны выехали 8,5 млн человек. Одновременно за шесть месяцев 2013 года Россию посетили более 1 млн иностранных туристов (+6%).

РЕЙТИНГ ЗАБОЛЕВАНИЙ, НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ СРЕДИ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ

ПОЗИЦИЯ	ЗАБОЛЕВАНИЕ	СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ
1	Воспалительные заболевания дыхательных путей	30%
2	Острый гастроэнтерит	8,6%
3	Острый отит	7,3%
4	Ушибы, вывихи, растяжения	6,6%
5	Иные травмы	5,9%

Источник: Аналитический центр «АльфаСтрахование», данные за 2012 год

БОЛГАРИЯ

- Банско, Боровец, Пампорово
- Новогодние туры на горнолыжных курортах
- Склоны различного уровня сложности
- Гарантированные номера

ВЬЕТНАМ - Камбоджа

- Нинханг, Фантьет, о. Фукок, Дананг
- Храмы Ангкора и пляжи Сикхунгпид
- Отдых на море. Экскурсии

Румыния, Польша, Словения, Сербия, Финляндия

Безусловно выгодные предложения!

ТУРОПЕРАТОР
балкан

м. Цветный ряд,
ул. Тверская 7, подъезд 7
м. Парк культуры:
Кропоткинский пер., д. 4,
м. Таганская:
Большой Дровяной пер., д. 8, стр. 1
м. Смоленская:
1-й Смоленский переулок, д. 3/4
с 8.00 до 21.00 ежедневно

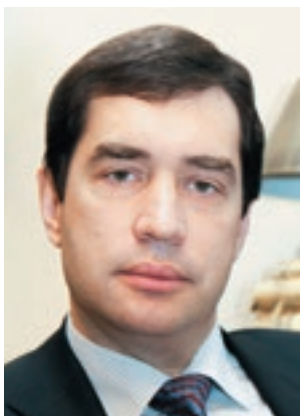
(495) 628-04-04
www.balkan.ru

летом круглый год
АВИАБИЛЕТЫ
ВАРНА, БУРГАС, СОФИЯ

Где ключ лежит

В последнее время много вопросов возникает по медицинскому страхованию туристов, в частности, объему услуг, покрываемых страховым полисом. Но это только верхушка айсберга.

ПОДГОТОВИЛ
ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН



Рабочее совещание по вопросам страхования в сфере туризма прошло в конце лета во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС). В нем приняли участие представители Ростуризма, ВСС, Ассоциации туроператоров в сфере выездного туризма «Турпомощь» (ассоциация «Турпомощь»), Ассоциации туроператоров России (АТОР) и Российского союза туриндустрии (РСТ). Обсуждались текущие проблемы страхования в туризме, перспективы взаимодействия Федерального агентства по туризму и Всероссийского союза страховщиков по вопросам регулирования страхования ответственности туроператоров. Шла речь о подготовке соглашения о взаимодействии между ассоциацией «Турпомощь» и ВСС. Об аспектах актуальной темы в эксклюзивном интервью «Турбизнесу» рассказал заместитель руководителя Ростуризма **ЕВГЕНИЙ ПИСАРЕВСКИЙ**.

НЕ МОГУТ, ДА И НЕ ХОТЯТ

В центре повестки дня стоял проблемный вопрос: принятие новой шкалы финансовых гарантий показало, что ни страховщики, ни туроператоры не могут в полном объеме исполнить требования закона в части обеспечения объема финансовых гарантий. Как известно, закон определяет его в 12 процентов от общего объема денежных средств, полученных от реализации турпродукта для компаний с оборотом свыше 250 млн рублей.

Одной из инициатив ВСС, которую поддержали Ростуризм и Минкультуры России, — она обсуждалась в марте на совещании с премьер-министром — было создание страхового, а также перестраховочного пулов. С одной стороны, это дало бы возможность туроператорам получать финансовые гарантии на требуемые законом суммы, а с другой — обеспечивать финансовую устойчивость самих страховщиков при возникновении системного кризиса и невозможности исполнения обязательств (недостаточности денежных средств).

Предполагалось, что создание страхового и перестраховочного пулов данную проблему решит. Однако эту идею не поддержал Минфин, который выступает за создание страховых и перестраховочных пулов только для обязательных видов страхования.

НОВОЕ – ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ СЧЕТА

Тенденции развития страхового рынка, которые также нашли отражение в Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, показывают, что популярность приобретают не обязательные, а так называемые вмененные виды страхования. Они отличаются тем, что устанавливают минимальную сумму страхования, являясь при этом обязательными только для страхователя, а не для страховщиков.

На совещании в ходе поиска решений, направленных на повышение финансовой устойчивости туроператорского рынка, была предложена идея введения в Российской Федерации системы доверительных счетов, подобной той, которая существует в Великобритании. Суть идеи проста: наряду с финансовыми гарантиями вводятся доверительные счета для денег клиентов (туристов) с запретом туроператорам тратить их до момента их возвращения из поездки плюс дополнительного двухмесячного срока, в течение которого клиент может предъявить претензию в целях возмещения денежных средств. Другими словами, при такой системе туроператоры должны работать только со своими деньгами или своей прибылью, иметь оборотные средства, не «залезая» в будущие доходы. Однако реализация столь радикальной идеи требует согласования с туроператорским сообществом.

«УСЛОВНОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ»

Другой представленный на совещании вариант касался введения так называемого «условного саморегулирования». Представители ВСС, в частности, его президент Игорь Юргенс, отмечали, что Центральный банк Российской Федерации в настоящее время заинтересован в том, чтобы иметь крупного партнера, например, саморегулируемую организацию страховщиков, которой можно было бы передать часть государственных функций, в том числе по контролю и регулированию рынка. Отмечалось, что и ВСС было бы интересно видеть со стороны туристического рынка одного стратегического партнера. На наш взгляд, мы в этом отношении продвинулись даже дальше, чем страховщики: у нас существует объединение туроператоров в области выездного туризма. Объединение предполагает обязательное членство, создан четкий функционал оказания экстренной помощи.

»» Бокал вина и сломанная нога могут не находиться ни в какой причинно-следственной связи, однако туристу придется пройти через серьезные судебные разбирательства, чтобы получить компенсацию.

Потенциально эта структура может выступать регулятором рынка. Так, она может выставлять обязательным условием для своих членов работать только с определенным кругом страховщиков — прозрачных и финансово устойчивых. После того, как две подобные структуры (со стороны страховщиков и туристского рынка) согласуют свои внутренние стандарты, может появиться система негосударственного регулирования, которая окажется не менее эффективной, чем та совокупность государственных контрольно-надзорных органов, которая существует сегодня.

Замечу, что партнером ВСС теоретически могут быть, например, АТОР или РСТ, руководство которых также проявило интерес к данной идее. Однако с точки зрения институциональной, а также с позиции готовности к выполнению функции регулирования предпринимательской деятельности к данной роли лучше подходит ассоциация «Турпомощь».

НУЖЕН РАЗУМНЫЙ БАЛАНС

Что касается медицинского страхования туристов, то, по нашему мнению, необходимо пересмотреть некоторые базовые представления о нем. Ключ к решению многих проблем — необходимо, чтобы полис включал стандартный набор услуг. По большому счету, сегодня турист, приобретая страховку, остается во многом незащищенным. Например, страховка, как правило, не покрывает хронические болезни — а они есть у подавляющего большинства путешественников.

Другой пример — травма, полученная в состоянии алкогольного опьянения: бокал вина и сломанная нога могут не находиться ни в какой причинно-следственной связи, однако туристу придется пройти через серьезные судебные разбирательства, чтобы получить компенсацию. Стандарты медицинской страховки должны быть пересмотрены и изменены, это тоже можно сделать на основании договоренностей между двумя сторонами — страховщиками и туроператорами. Как уже сообщалось, Ростуризм поддержал законопроект об увеличении страховой суммы до одного миллиона рублей, однако этот вопрос до сих пор находится на согласовании. Все эти проблемы обсуждались в режиме «мозгового штурма». Теперь нам предстоит встретиться с представителями Федеральной антимонопольной службы (ФАС), чтобы обсудить проблему нахождения баланса между разумным регулированием, в том числе на уровне саморегулируемых организаций, и той свободной конкуренцией, за которую ратует ФАС.

Ростуризм также выступает за поддержку конкуренции на туристическом рынке. Но именно за такую конкуренцию, которая в первую очередь обеспечивает защиту прав и законных интересов туристов, а также гарантирует устойчивость, стабильность и надежность туристического и страхового рынков.

Фонд и банк

Банк для компенсационного фонда «Турпомощи» определят в сентябре

ТЕКСТ СВЕТЛАНА СТАВЦЕВА

Премьер Дмитрий Медведев подписал постановление с перечнем требований, предъявляемых кредитным организациям, в которых допускается размещение средств компенсационного фонда объединения туроператоров «Турпомощь» в сфере выездного туризма, которое официально заработало 1 июня 2013 года. Фонд создан для оказания экстренной помощи туристам в случае неисполнения обязательств по договору о реализации турпродукта.

По закону, размещение средств компенсационного фонда допускается в рублях и (или) иностранной валюте на счетах или депозитах в кредитных организациях, а требования к критериям их отбора устанавливаются правительством Российской Федерации. К основным критериям отбора банка правительство, в частности, отнесло наличие у него генеральной лицензии Центрального банка РФ и капитала в размере не менее 5 млрд рублей, отсутствие задолженности по налогам и другим обязательным платежам. Срок деятельности банка должен быть не менее 5 лет. Важна также финансовая устойчивость банка, которая характеризуется наличием присвоенного рейтинга долгосрочной кредитоспособности не ниже уровня ВВ — по классификации рейтинговых агентств «Фитч Рейтингс», «Стандарт энд Пурс» — или не ниже уровня Ва3 по классификации рейтингового агентства «Мудис Инвесторс Сервис».

В начале сентября в «Турпомощь», по информации на официальном сайте ассоциации, входило 1973 компании. С учетом того, что вступительный взнос составляет 100 тысяч рублей, в компенса-

ционном фонде должно быть почти 200 млн рублей. Сейчас эта сумма находится в ВТБ — банке, который был выбран первой дирекцией «Турпомощи», когда еще не было официальных критериев отбора. Как рассказал RATA-news заместитель директора объединения Александр Осауленко, банк для хранения фонда будет выбран Наблюдательным советом. Совет определен законом как главный коллегиальный орган управления «Турпомощи». Ожидается, что заседание совета пройдет в период осенних выставок, чтобы обеспечить максимальное присутствие его членов, в том числе региональных. «Создана рабочая группа, которая рассматривает различные варианты размещения средств в одном банке или в нескольких. Вопрос, однако, не только в том, где хранить деньги фонда, но и как. Будут ли они лежать «мертвым грузом» или все-таки работать, например, на ассоциацию? Естественно, не нарушая ее устава. Это и предстоит решить на собрании Наблюдательного совета», — прокомментировал Александр Осауленко.

По словам вице-президента Российского союза туриндустрии Юрия Барзыкина, идея «работающего» депозита не лишена смысла. «Это должен быть срочный депозит, чтобы деньги всегда можно было изъять в случае необходимости для главной цели фонда — оказания помощи туристам. Зарабатывать на таком депозите нельзя, устав не предусматривает коммерческих операций, однако если удастся за счет процентов пополнить фонд и тем самым снизить размер взносов для участников ассоциации, уменьшив нагрузку на операторов, будет неплохо», — подчеркнул Юрий Барзыкин.

Чем дальше, тем дороже

Медицинская помощь для туристов становится все дороже, причем даже в тех странах, которые ранее считались «безопасными» для кошелька в случае заболевания во время поездки



»»» Для получения визы в страны Шенгенского соглашения требуется предоставить страховку не менее чем на 30 тысяч евро. Этого, считают в Европейском Союзе, вполне достаточно для решения экстренных медицинских проблем. В визовых службах США, Канады и Японии нет специальных требований к страховкам, но, зная, что это страны с самыми дорогими медицинскими услугами в мире, лучше страховаться на \$50 тысяч и более. Для значительной части азиатских стран полиса со страховой суммой в \$30 тысяч может и не хватить, если потребуются эвакуация.

Примечательно, что помощь врача дороже именно в тех странах, которые являются лидерами по привлечению туристов. «В Турции за пять лет стоимость простейшей амбулаторной помощи выросла в 2,5 раза. Лечение, обходившееся ранее в \$40, сегодня стоит уже \$100», — отмечает руководитель департамента страхования выезжающих за рубеж «Росгосстраха» Маргарита Мармер.

Многие туристы уже заметили эту тенденцию и осознали необходимость приобретения страховок с более высоким покрытием. В частности, специалисты страховщика указывают на ярко выраженное смещение спроса в сторону полисов со страховой суммой в \$100 тысяч и в \$50 тысяч. Их продажи в 2013 году выросли соответственно на 170% и 157%. В то же время темп роста продаж полисов со страховой суммой в \$30 тысяч составил 130%.

Причины увеличения стоимости медпомощи, если опустить единую для всех инфляционную составляющую, разнятся. Например, в Турции рост цен на услуги врачей во многом стал следствием монополизации медицинского рынка в некоторых туристических регионах. Сыграло свою роль и расширение спектра предоставляемых услуг.

В Испании, Португалии и Греции ценовой рост спровоцирован реструктуризацией системы биллинга для иностранных пациентов — им выставляются счета, в которых фигурируют суммы в 2–3 раза большие, чем те, что указываются в специальном бюллетене управляющих органов для лечения местных жителей.

В Таиланде бурное развитие медицинского туризма в последние 10 лет привело к росту цен и полному переводу туристов в коммерческий сектор.

Тенденция перевода обслуживания туристов в коммерческие медучреждения класса «люкс» в последнее время ярко проявляется по всему миру.

Сегодня уже вполне реальны ситуации, когда за рубежом туристам, в том числе россиянам, в государственных лечебных учреждениях рекомендуют обращаться в частные клиники, поскольку якобы только они и могут оказать медпомощь иностранцам. Увы, довольно часто речь идет лишь о комфорте при посещении клиники.

Клиенты могут рассчитывать на многокомнатные индивидуальные палаты с дизайнерским оформле-

нием, предметы роскоши и дополнительный сервис, но все это внесут в счет, который будет сравним с пребыванием в пятизвездном брендовом отеле, хотя всем известно, что подавляющее большинство полисов страхования, выписываемых во всем мире, покрывают только стандартные общепринятые условия пребывания. За лечебно-диагностические процедуры, медпомощь и расходные материалы счета выставляются отдельно.

Общеизвестно, что есть государства с весьма «дорогой» медициной. Это, например, США, Швейцария, Япония, где на цену влияют и новейшие технологии в медицине, и высокая стоимость труда врачей и медперсонала. В то же время большим сюрпризом для туристов может стать стоимость медпомощи в странах третьего мира, например, в Африке. Дело в том, что на Черном континенте, как и в ряде азиатских и латиноамериканских стран, уровень системы здравоохранения настолько низок, что получить медпомощь на достойном уровне, особенно если требуется экстренное хирургическое вмешательство, можно лишь в международной клинике, которая порой единственная на целый регион.

Стоимость лечения аппендицита, который становится уже типичным страховым случаем, разнится — от 1,5 тысячи евро в Хорватии до 5 тысяч евро в Польше. В Анголе вмешательство врачей обойдется в \$16 тысяч, а в США — в \$18,5 тысячи. В Москве, по данным «Росгосстраха», по полису ДМС неосложненный аппендицит «стоит» 25 тысяч рублей (595 евро). Поездка в страну, не требующую въездной визы, невольно провоцирует туристов сэкономить на медицинской страховке. Однако только договор страхования поможет путешественнику в любой стране пребывания получить качественную медицинскую помощь, так как ее организует ассистанская компания, хорошо знающая и местные региональные особенности, и лучшие медучреждения.

Нужно иметь в виду, что существуют клиники, не желающие в принципе работать с зарубежными страховыми компаниями, независимо от того, немецкий ли это страховщик, британский или российский. Только местный провайдер, имеющий договор со страховщиком, сможет представлять интересы страховой компании и ее клиента.

Статистика компании «Росгосстрах» показывает,

что больше половины (55%) крупных страховых случаев связано с занятием спортом на любительском уровне — в первую очередь с катанием на горных лыжах и сноубордах. Тем удивительнее, что довольно значительная доля лыжников и сноубордистов не вписывает в свои полисы риск именно спортивной травмы. В частности, в ходе разбирательств с пострадавшими в течение последнего года обнаружилось, что из 16% занимающихся спортом во время отдыха, только 5% страхуют именно спортивные риски. Совсем немногие страхуют ответственность перед третьими лицами, хотя серьезные столкновения с другими катающимися на склоне чреваты для виновника не только собственными травмами, но и исками от пострадавших и их страховщиков. Излюбленная забава наших соотечественников в Юго-Восточной Азии — катание на мопедах, скутерах и водных мотоциклах — также стабильно пополняет статистику сообщениями о тяжелых травмах. Российские туристы, как правило, не учитывают, что помимо специального страхового полиса с расширенным покрытием, для управления мотоциклом или мопедом за рубежом нужно иметь и водительское удостоверение специальной категории. Исключения для

мотосредств с объемом двигателя менее 50 кубических сантиметров имеются далеко не во всех странах. Управление транспортным средством без соответствующего разрешения и в России, и за рубежом считается противоправным деянием, и, соответственно, его последствия не могут быть признаны страховым случаем. К тому же турист без прав рискует не только собственным здоровьем. Он может быть признан виновным в причинении значительного ущерба третьим лицам с предъявлением иска уголовной ответственности. Вершиной пренебрежительного отношения к своему здоровью можно считать поездки в жаркие страны россиян, имеющих целый букет хронических заболеваний, особенно это касается людей старше 50 лет. Давно известен медицинский факт, что большинство хронических заболеваний, особенно сердечно-сосудистых, обостряются в тяжелой форме в условиях жаркого климата. Только в июне 2013 года спецборт МЧС России вывез из Турции 4 человек, которые были госпитализированы в тяжелом состоянии по причине обострения различных хронических заболеваний. И это данные только за один месяц и только по одной стране.

>>> Те, кто планируют отпуск на отдаленных островах или в материковой глубинке, должны отдавать себе отчет в том, что к цене медслуж в случае необходимости придется добавить стоимость специализированной транспортировки — это означает счет на десятки тысяч долларов.

Страхование «в один клик»

Турфирмы могут предложить своим клиентам не только полисы страхования авиапассажиров и багажа на время поездки, но и полисы страхования выезжающих за рубеж, а также пассажиров железных дорог

Компания «АльфаСтрахование» расширила возможности приобретения страховых полисов для пользователей b2b-системы бронирования «Портбилет» — проекта холдинга «Випсервис». Сервис компании позволяет субагентам, занимающимся продажей билетов, бронированием отелей и предоставлением других туруслуг оформить страховой полис с билетом, или отдельно от билета, с использованием нового раздела «Портбилет» — «Медстраховка» «в один клик». При этом страховой полис для клиента формируется автоматически в электронном виде без использования каких-либо бумажных бланков — он может быть распечатан на обычном лазерном принтере.

При покупке авиабилетов путешественникам предлагается полис страхования выезжающих за рубеж «АльфаСтрахование» двух категорий: «Классик» и «Премиум». Полис «Классик» в зависимости от территории поездки имеет три лимита страховой суммы — 15 тысяч долларов (для поездок по России и странам СНГ), 30 тысяч долларов (для поездок по Европе, включая зону Шенгенского соглашения) и 50 тысяч долларов (для всех остальных стран). В зависимости от лимита покрытия, полис покрывает расходы на амбулаторное или стационарное лечение, экстренную стоматологическую помощь, медицинскую транспортировку, посмертную репатриацию, полу-

чение юридической помощи, а также на оплату срочных сообщений, расходы при потере или хищении документов, задержке рейса. Пакет «Премиум» имеет единый для всех территорий лимит в 100 тысяч долларов. Помимо опций, входящих в полис «Классик», он также включает страховку от невыезда, страховку багажа, страхование гражданской ответственности и возмещение расходов, связанных с повреждением личного автотранспорта. Стоимость полиса рассчитывается в рамках системы «Портбилет» автоматически при его оформлении, в зависимости от географии и сроков путешествия, возраста застрахованных и необходимости защиты

при занятиях спортом. Клиенты, приобретающие железнодорожные билеты, могут выбрать полис из двух страховых продуктов — пакеты «Базовый» и «Бизнес». Пакет «Базовый» предполагает страхование от несчастного случая и покрывает все медицинские расходы во время путешествия, располагая страховым лимитом до 300 тысяч рублей. Полис категории «Бизнес» предполагает страховое покрытие в размере 600 тысяч рублей и помимо медицинских расходов и страхования от несчастных случаев компенсирует финансовые потери при вынужденном отказе от поездки. Стоимость полиса в пакете «Базовый» — 100 рублей, «Бизнес» — 250 рублей.

20 лет пути в другую сторону

Будучи в начале 90-х годов одним из наиболее развивающихся видов страхования, в последние годы страхование путешественников переживает определенный застой

ТЕКСТ ФЕЛИКС БЕРУЛЬ

Недavno ко мне обратились за советом несколько руководителей российских туристических организаций, занимающихся приемом зарубежных гостей. Суть проблемы заключалась в следующем: иностранные партнеры требуют от российской стороны гарантий страхования туристов на территории РФ. В свою очередь, я поинтересовался, а требуют ли российские туристические организации от своих партнеров того же? Ответ в подавляющем большинстве — нет! Что лежит в основе такой безответственности?

ЗРИМ В КОРЕНЬ

В 1992 году представительские органы ФРГ первыми из всех консульских учреждений на территории России ввели обязательное медицинское страхование граждан бывшего СССР при поездках в Германию. Почему? Потому что на всех граждан и не граждан, находящихся временно или постоянно на территории этой страны, распространяется закон об обязательном медицинском страховании. И распространяется он на этих людей, потому что вся медицина в Германии, равно как и в большинстве стран мира, — платная.

Начался массовый спрос на страховые полисы для поездок за рубеж. Нужно отметить, что за прошедшие двадцать лет сам страховой продукт практически не изменился, а на его содержание существенное влияние оказали те зарубежные партнерские компании, которые активно ринулись осваивать непаханое страховое поле России. Немецкие, швейцарские, французские и американские страховые и сервисные компании, действуя исключительно с целью расширения своего портфеля, диктовали юным российским страховщикам, что и как страховать.

С другой стороны, серьезное давление на страховщиков оказывали и российские туристические круги, которых в первую очередь интересовала собственная выгода, а не защита туриста. Им нужен был дешевый полис и высокая комиссия. И те, и другие своей политикой ставили страховщиков в очень сложную ситуацию. И это все — при полном отсутствии законодательной и нормативной базы.

СВОИМ ПУТЕМ

Высокая ответственность и низкие резервы создали уникальную для бизнеса ситуацию, свойственную толь-

ко российскому страхованию. Почему только российскому? Потому что в тех же ФРГ, Швейцарии, Франции, Испании и других странах с развитым страховым рынком страхование рисков в туризме проводится на основании норм гражданского права и общих страховых законов. Потому что немец, француз или американец, выезжая за рубеж, в большинстве случаев не нуждается в специальном страховании. В крайнем случае, он может застраховать некоторые риски, связанные с особыми условиями своей поездки.

Как страхуют своих туристов немецкие страховые компании? К примеру, немецкая Sueddeutsche Krankenversicherung AG продает более миллиона страховых полисов частного (или, как у нас принято его называть — добровольного) медицинского страхования, страховая защита по которым распространяется в том числе и на поездки за рубеж. Так работают практически все страховщики.

Есть и отдельные страховые продукты для путешественников. Например, AXA Krankenversicherung AG предлагает годовой страховой полис для путешественников со сроком пребывания за пределами ЕС 42 дня за 20 евро без ограничения лимита ответственности. Такие полисы продаются также в рамках частного медицинского страхования. Но самое интересное — то, что даже в рамках кассового (в России — обязательного) медицинского страхования страховая защита выходит за государственные границы.

Существуют специализированные страховщики, которые практикуют работу только в сфере туризма. Например, швейцарская Elvia, выполняющая одновременно две функции — страховую и сервисную, является одним из крупнейших страховщиков в туристическом бизнесе. Но это не правило, а скорее исключение. К концу 1990-х годов практически все страховщики стран Восточной Европы, специализировавшиеся в сфере туризма, стали расширять свой портфель в сторону классических видов страхования. В качестве примера можно привести венгерский ATLASZ и польскую VESTA.

ДВИЖЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ

Аналогичная ситуация наблюдается на поле страхования ответственности туристических организаций. Этот вид страхования регулируется специальными положениями национальных законов о туристическом бизнесе, но нормируется, как правило, общегосу-

»» Бурный турпоток из стран бывшего СССР за границу в свое время вызвал переполох в спокойном европейском обществе. Первыми отреагировали немцы и постарались ограничить это «цунами». 14 февраля 1992 года стало днем рождения абсолютно нового для бывшего СССР и новой России вида страхового бизнеса — «Страхование путешественников».

дарственным законодательством об ответственности. При этом ответственность рассматривается с двух направлений: ответственность туристической организации перед туристом и партнерами и ответственность туриста перед туристической организацией. Даже на фоне возникновения сложных ситуаций в туристическом бизнесе, из его рядов звучит голос сопротивления, который переносит бремя всей ответственности на плечи туристов. Именно так можно воспринимать заявления туристического менеджмента о том, что «туристы не смогут платить за страхование ответственности». А почему они должны оплачивать страхование ответственности туристической компании? Платить должен тот, кто хочет защитить себя. Страхование ответственности должно быть паушальным, а расчет страховой премии — базироваться на годовом обороте. Таков закон страхового рынка.

КАРАВАН ИДЕТ

За прошедшие годы многое изменилось в туристическом секторе страхового бизнеса. Есть закон о страховании, есть закон о туристической деятельности. Опыт двадцати лет не прошел даром и, казалось бы, должен повлиять на бизнес. Однако большинство страховых компаний пытаются вытянуть страхование в туризме из ямы убыточности, прибегая скорее к популистским мерам, нежели к логике страхования.

Самой большой проблемой является демпинг. Правило «дешевле полис — больше клиентов» сыграло злую шутку с большинством игроков, применявшим его. И в первую очередь с теми туристическими компаниями, которые рассматривали страхование туристов как источник получения прибыли. Сохраняются абсурдно низкие лимиты ответственности, исключаются риски, страхование которых крайне необходимо для защиты туриста, преобладает индивидуальный подход к страхованию, а современный опыт развитых стран говорит о выгоде массового страхования.

Есть еще один фактор влияния на страховой бизнес, о котором говорят вполголоса. В 1998 году на страницах «Турбизнеса» автор этих строк высказал предположение: несмотря на сопротивление лидеров российского страхового рынка, иностранные страховщики придут на него и это будет серьезным испытанием. Так и случилось. Учитывая, что в основе российских принципов страхования в туризме лежит

>>> ФЕЛИКС БЕРУЛЬ — экономист, специалист по управлению организационными системами. С 1990 года по 2007 год работал в страховом бизнесе, сотрудничая со страховыми компаниями Германии, Франции, Испании, Венгрии. С 2004 года постоянно проживает и работает в Германии. Специализировался в области страхования ответственности и медицинского страхования. С 2010 года — председатель правления Ассоциации русско-немецких предпринимателей (ARDU e.V) Контакты: fberul@web.de



специфический подход, базирующийся на неразвитости как страхового, так и туристического рынков 1990-х годов, хотим мы того или нет, но этот подход ведет к сворачиванию рынка страхования в туризме. И в подтверждение этого вывода некоторые из активных игроков в недавнем прошлом стали сокращать и даже закрывать это направление.

Аналитики страхового бизнеса всегда обращали внимание на упорное требование ВТО о либерализации и открытии страхового рынка для иностранных страховщиков. Это было чуть ли не главным требованием к России со стороны стран — участников Всемирной торговой организации. И хотя интересы Запада далеки от рынка страхования в туризме, но избежать изменений в этом сегменте бизнеса не удастся.

Нужна массивная пропаганда «правильного страхования» среди туристических компаний. Нужно выработать общие принципы взаимодействия страховщиков и турорганизаций. Нужно отказаться от корпоративного «интересика». Тогда туристический бизнес войдет в цивилизованные рамки рыночных отношений.

>>> Российскому страхованию дана четкая установка на переход к европейским или американским страховым моделям. Идет активный поиск новых путей развития страховых продуктов. Особенно в тех направлениях, которые не вписываются в стандарты западных страховщиков. И одним из первых направлений станет страхование в туризме. Однако для этого надо менять методологию. Нужны новые продукты, для разработки которых необходимо сотрудничество страховщиков и туроператоров.



**VISIT USA
RUSSIA**



Visit USA

США для делового туризма

США по праву считаются крупнейшим центром мировой выставочной индустрии. Ежедневно в разных городах страны одновременно проходит множество конференций, ярмарок, экспозиций, не говоря уже о передвижных сериях workshop и деловых встреч, называемых в Америке roadshow. Тематика торгово-промышленных выставок очень широка. Это агробизнес, теле- и радиовещание, информация, коммуникации и технологии, строительство, потребительские товары, энергетика, индустрия развлечений, окружающая среда, франшизы, графика и печать, медицина и здравоохранение, гостиничная индустрия и туризм.

Список крупнейших американских выставок, получивших официальную поддержку Министерства торговли США, можно посмотреть на сайте export.gov. Организацией официальных делегаций на данные выставки занимается Торгпредство США в Москве.

Для специалистов в области выездного туризма российский комитет VISIT USA рекомендует две ежегодные международные выставки, проводимые в США: IPW (International Pow Wow) и Go West Summit. Обе они рассчитаны исключительно на контакты b2b, требуют регистрации и подтверждения квалификации посетителей.

International Pow Wow (IPW) – гигантская ярмарка туристических услуг США. Здесь ежегодно представлены более 1,1 тысячи американских компаний. Основное общение между экспонентами и посетителями выставки, представляющими более 70 стран мира, происходит в соответствии с заранее составленным графиком индивидуальных встреч. Свободное время расписано между развлекательными мероприятиями, позволяющими попробовать новинки турпродукта или извлечь пользу из неформального общения со своими коллегами из США. Участие в выставке в качестве посетителя платное – от \$700, в зависимости от сроков регистрации. Оно включает полный пакет услуг по одностороннему размещению, транспортировке, дневной и вечерней презентационно-развлекательной программе в течение 5 дней работы выставки.

В 2014 году IPW будет проводиться в Чикаго с 5 по 9 апреля.

Информация о выставке: www.ipw.com.

Go West Summit – международная выставка, специализирующаяся на представлении турпродукта центральной и западной части США (Аляска, Аризона, Калифорния, Колорадо, Айдахо, Монтана, Невада, Нью-Мексико, Орегон, Южная Дакота, Техас, Юта, Вашингтон и Вайоминг). Go West Summit проводится ежегодно в зимнее время, в 2014 году она пройдет с 24 по 27 февраля. В отличие от IPW, где экспоненты сидят за столами, а посетители ходят по запланированным встречам, на Go West Summit за столами сидят как раз посетители, а экспоненты предлагают свой продукт, переходя от стола к столу. Исключительное внимание на выставке уделяется возможностям западной части США: от Аляски и Гавайев до Колорадо и Техаса. Для профессиональных посетителей (туроператоров, операторов по приему) посещение выставки бесплатное. Go West Summit по своему формату значительно меньше IPW и поэтому здесь можно наладить более тесные отношения с поставщиками услуг, не выходящими на IPW. География предложений здесь также широка, но включает только те города, которые находятся на территории вышеперечисленных штатов. В прошлые годы Go West проводилась в Сакраменто и Форт-Уэрте, в 2014 году она состоится в Сиэтле, что даст посетителям возможность познакомиться с красотами штата Вашингтон.

Информация о выставке: www.gowestsummit.com

Информация предоставлена
VISIT USA Russia

ОПТИМАЛЬНЫЕ решения от ERV

Планируя поездки за рубеж, наши соотечественники теперь более ответственно подходят к выбору страховой компании и предлагаемых продуктов.

Многие страховщики устанавливают определенные исключения, прописав их в договорах (правилах страхования), регламентирующих страхование туристов.

В качестве таких исключений, как правило, указываются:

- солнечные ожоги;
- хронические заболевания;
- осложнения в состоянии здоровья беременных;
- несчастные случаи, которые происходят с туристами, находящимися в состоянии алкогольного опьянения.

Страховая компания ERV, в отличие от большинства страховщиков, при разработке продуктов не исключает компенсации по всем перечисленным выше рискам. ERV системно совершенствует собственные продукты, предлагая на отечественном страховом рынке интересные для потребителей варианты страховок. Одна из последних разработок – страховая пакет ОПТИМА, продажа которого началась в июне 2013 года.

Отныне клиентки ERV могут рассчитывать на организацию и оплату медицинской помощи в туристической поездке при сроке беременности до 31-й недели. Кроме того, страховая компания будет покрывать расходы по спасению и эвакуации новорожденного, если в период поездки у женщины произошли преждевременные экстренные роды. ERV переняла зарубежный опыт и теперь готова предоставить эту услугу россиянкам.

Изменилось и отношение к людям, получившим травмы в состоянии опьянения: наличие алкоголя в крови туриста не станет основанием для отказа в первой медицинской помощи. Клиенты ERV могут не сомневаться в максимальной защите, предусмотренной полисом ОПТИМА. Такая услуга – тоже своеобразный эксклюзив от ERV.



В ногу со временем

Компания «Интерюнион» – один из лидеров на таких направлениях, как Португалия, Испания и Малайзия. В этом году оператор пополняет ассортимент своих предложений программами по Мексике, Японии и Бутану. Заместитель генерального директора компании **АНДРЕЙ СЕЛИНОВ** анализирует тенденции предстоящего сезона.



Какие направления выездного туризма вы считаете выигрышными с учетом конъюнктуры рынка?

На данный момент у нас более 20 стран-направлений. Имея большой опыт и налаженные связи с проверенными партнерами, мы предлагаем различные варианты пляжного отдыха, экскурсионные программы, горнолыжные туры. По желанию наших клиентов мы всегда готовы разработать любой нестандартный тур. Летом у нас хорошо продаются Португалия, Испания, Черногория, Хорватия и Италия, зимой — отдых в теплых странах. Это всеми любимый Таиланд, Малайзия и Сингапур в комбинации с ней, популярный индонезийский остров Бали, Вьетнам и Китай. Кроме того, зимой мы продолжаем отправлять клиентов на Мадейру и Канарские острова. Мягкий и теплый климат позволяет принимать там отдыхающих практически круглогодично.

Насколько востребованы у россиян программы событийного туризма?

В нашем активе масса интересных предложений по событийному туризму и инсентиву, спортивным и зрелищным мероприятиям. Туры на спортивные мероприятия мы предлагаем уже около 15 лет. За плечами такие крупные мероприятия, как чемпионаты Европы и мира по футболу в Португалии, Германии, Австрии, ЮАР и Польше, соревнования по биатлону и чемпионаты мира по хоккею, зимние и летние Олимпийские игры. У нас есть туры практически на все значимые соревнования по любому виду спорта. С недавних пор мы предлагаем совмещать отдых с посещением концертов звезд мировой величины. Наши специалисты уже подготовили предложения по ведущим европейским футбольным чемпионатам, разработали интересные туры с посещением соревнований по биатлону, теннису, гонку «Формулы-1».

Прокомментируйте стратегию компании в осенне-зимнем сезоне.

«Интерюнион» ежегодно вводит в ассортимент новые направления. В этом году это ставшая весьма популярной в последнее время Мексика, а также Япония и Бутан. Мы уверены, что постепенно они станут весьма востребованными, так как география поездок наших соотечественников постоянно расширяется, и мы стараемся идти в ногу со временем. Особый акцент мы сделаем на наши традиционные направления — Португалию, Малайзию и Индонезию. На новогодний период у нас будут блоки мест на авиарейсах и гарантированные номера в Париже, Лиссабоне, Мадриде, Барселоне и Риме, на островах Бали, Пхукет, Ланкави, Мадейра и Тенерифе.

Как будет выполняться авиаперевозка на ваших главных направлениях?

По Португалии мы продолжим наши многолетние дружеские отношения с национальным перевозчиком — компанией TAP Portugal. На испанском направлении традиционно заключили контракт с авиакомпанией Iberia. По Малайзии, помимо перелетов на самолетах

«Сингапурских авиалиний» через Сингапур, предложим клиентам перелеты рейсами Cathay Pacific по комбинированной программе «Гонконг + Малайзия», и надеемся на интерес со стороны искушенного российского туриста. Что касается других стран региона Юго-Восточной Азии, таких как Индонезия, Вьетнам и Таиланд, то здесь будет продолжено сотрудничество с компаниями Emirates и Qatar Airways, которые заслужили репутацию надежных партнеров и предоставляют высокий уровень сервиса на борту.

Какие предложения по отелям и курортам будут эксклюзивными на отечественном рынке?

У нас хорошие условия сотрудничества с отелями в Португалии, в частности, на Мадейре. Также мы заключили ряд контрактов с несколькими гостиницами на островах Пинанг, Ланкави и Борнео в Малайзии и надеемся, что предлагаемые нами цены приятно удивят туристов.

Отдельно хочется отметить чемпионат мира по футболу, который пройдет в Бразилии летом 2014 года. Уже сейчас мы ведем подготовку к этому крупному событию и занимаемся бронированием отелей. Выкупили ряд номеров на период проведения кубка мира по биатлону. Надеемся, что в предстоящем сезоне мы сможем полностью удовлетворить спрос наших клиентов.

Какими мерами укрепляется партнерство с агентской сетью?

«Интерюнион» эффективно использует специально разработанную систему бонусов для наиболее активных турагентов. По результатам летнего сезона и в конце года мы выплачиваем премии и вручаем ценные подарки. Сейчас ведем работу над созданием нового сайта, отвечающего всем современным требованиям. Для бронирования будут доступны наши пакетные туры, индивидуальный заказ отелей, авиабилеты на регулярные и чартерные рейсы, а также дополнительные услуги — трансферы, экскурсии и т.д. Для удобства наших партнеров появится единый личный кабинет на все виды броней, где можно будет посмотреть историю заказов, а также отследить свои бонусы.

У компании есть ноу-хау в работе с агентствами?

Осенью мы начинаем традиционную серию обучающих семинаров для турагентов. Наши семинары проходят в форме бизнес-завтраков в кафе, расположенном недалеко от нашего офиса, это очень удобно. Мероприятия в таком формате нравятся всем: человек с утра за чашкой ароматного кофе получает необходимую для работы информацию и частенько сразу после семинара заглядывает к нам в офис, чтобы лично познакомиться с коллективом компании, получить набор новых каталогов, карт и другие полезные материалы. Подробная информация о наших семинарах появится на сайте www.interunion.ru в ближайшее время.



Во всем искать позитив

Высокая и статная, с обезоруживающей обаятельной улыбкой и безупречным вкусом, с искоркой в глазах и опытом в туризме, уверенная в себе и излучающая позитив – такова недавно занявшая пост директора Северо-Западного регионального отделения РСТ (СЗРО РСТ) **ЕКАТЕРИНА ШАДСКАЯ**

БЕСЕДОВАЛ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Не могу сказать, что в своем вологодском детстве я чем-то разительно отличалась от своих сверстников, — чуть задумавшись и мило улыбаясь, вспоминает она. — Наверное, как и у многих девочек того времени, мечты менялись чуть ли не каждые полгода: то собиралась стать продавцом, то актрисой... Однако уже где-то к классу восьмому появилось желание стать адвокатом. Почему? Причин было несколько. У бабушки оказалась книга с собраниями речей известных русских адвокатов: мне очень нравилось ее читать. Постепенно желание перешло в твердое решение. А если я его принимаю, стараюсь никогда не отступать и добиваться своего.

АДВОКАТ ПО ПРИЗВАНИЮ

Эта характерная для Екатерины Шадской черта характера сказалась уже в юности: она реализовала свою мечту и поступила в Санкт-Петербургский государственный университет профсоюзов. По окончании стала юристом с гражданско-правовой специализацией. В отличие от многих своих сокурсников, еще во время учебы начала работать: отучившись три курса на дневном отделении, затем перевелась на вечернее и стала трудиться секретарем в юридической консультации. Днем — ответственная работа, вечером — «гранит» юриспруденции. Тот, кто учился на вечернем, знает — дело это очень нелегкое, требующее максимальной организованности и желания достичь результата. Несмотря на объективные трудности, она его получила. И не только получила, но и пошла дальше: после завершения обучения в вузе поступила в Школу адвокатов при юридическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета и затем несколько лет успешно вела адвокатскую практику и одновременно преподавала.

ПОЧЕМУ ТУРИЗМ?

— Довольно просто, — отвечает Екатерина Шадская. — В той же самой юридической консультации, где я начала свою карьеру, работал адвокатом Сергей Корнеев. Уже тогда он стал серьезно заниматься сферой туризма и посоветовал мне обратить на нее внимание как на дело очень интересное и перспективное. Поначалу я отнеслась к такой идее с некоторым скепсисом, но потом она мне понравилась. Наверное, сказались и то, что хотелось попробовать себя в какой-то новой области, в которой есть отличные перспективы. До сих пор я ничуть не жалею, что выбрала туризм, но и работа адвоката для меня по-прежнему интересна. Возможно, когда-нибудь я к ней еще вернусь.

Туризм начался для Екатерины Шадской с работы в должности заместителя директора СЗРО РСТ: в течение трех лет (с 2001 по 2004 год) она фактически была правой рукой Сергея Корнеева и вместе с ним активно участвовала в

работе отделения. В зону ее ответственности входили организация деловых мероприятий, имиджевых и рекламных проектов, разработка и реализация различных культурных акций. Наверное, именно это и стало одной из причин того, что после ухода в бизнес она выбрала сферу МТСЕ-туризма. С 2004 года Екатерина Шадская возглавляет петербургскую компанию, специализирующуюся на приеме деловых туристов в городе на Неве, — ООО «Северо-Западный центр делового туризма».

За многие годы работы на руководящих должностях в частном бизнесе и общественной организации она никого не увольняла. И дело не только в ее уравновешенном характере и профессиональных навыках, хотя адвокатская привычка рассматривать все «за» и «против» никуда не делась.

— В каждом специалисте я стараюсь найти положительные качества, — говорит моя собеседница. — Недостатки есть абсолютно у всех, но и преимущества тоже. Поэтому всегда можно найти какой-то компромисс, который будет устраивать всех. Екатерина Шадская предпочитает идти по жизни с улыбкой. «Уверена: для того чтобы добиваться хорошего результата, надо ко всему относиться спокойно, с улыбкой и оптимизмом, — говорит она. — Иначе в наших условиях трудно и жить, и работать».

Как отдыхает нынешний директор СЗРО РСТ? Поскольку Екатерина Шадская не только успешная бизнес-леди, но и заботливая мама для двоих детей, сейчас ее путешествия ограничиваются Европой. Причем вместе с семьей она любит отдыхать не только за рубежом, но и на родине. «В этом отношении для меня главное так организовать отдых детей, чтобы им было интересно и комфортно, — рассказывает она. — Поэтому я очень люблю проводить время где-нибудь на озерах в Ленинградской области: это недалеко и очень красивая природа». Однако ее по-прежнему влекут и дальние страны: когда дети подрастут, она вовсе не прочь отправиться, например, в Японию, которая ей очень интересна.

БЕЗ ГРОМКИХ СЛОВ

Оценивая общую ситуацию в российском туризме, Екатерина Шадская уверена — сложившееся этим летом положение на выездном рынке в значительной степени обусловлено чересчур амбициозными планами некоторых операторов. «Избыток перевозки, который привел к появлению на рынке чрезвычайно низких цен на туры, конечно, является одной из основных причин, — считает она. — Однако она вовсе не единственная. Вместе с тем я не склонна стгущать краски: туроператоры активно стараются изменить ситуацию и, во всяком случае, в Петербурге, есть уверенность в том, что крупные компании найдут выход и по итогам сезона останутся на рынке». Отделение РСТ, в принципе, может быть какой-то общей площадкой для поиска компромиссов, одна-

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

**ШАДСКАЯ ЕКАТЕРИНА
ВАЛЕРЬЕВНА**

МЕСТО РОЖДЕНИЯ

Вологда

МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА

Санкт-Петербург

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее, окончила Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов по специальности «Правоведение»

ДОЛЖНОСТЬ

Директор Северо-Западного регионального отделения РСТ (СЗРО РСТ)

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Замужем, двое детей

УВЛЕЧЕНИЯ

Семья

»» Заслуга руководителя состоит в том, чтобы не доводить непонимание между сотрудниками до внутренней разобщенности или открытого конфликта, а так выстроить организацию работы, чтобы каждый действовал только в интересах компании.

ко компаниям все равно необходимо договариваться самостоятельно. Главное при этом — соблюсти баланс интересов. «Бизнес — бизнесом, но без любви к клиенту, уважения и понимания его потребностей никакого туризма не может быть вовсе», — уверена Екатерина Шадская.

В Петербурге общей задачей для всех она считает продление туристического сезона. «Пока у нас ярко выраженная сезонность: без решения этой проблемы существенно увеличить турпоток в город вряд ли возможно», — говорит Екатерина Шадская. — Поэтому надо предпринимать усилия в разных направлениях. В том числе повышать привлекательность Петербурга на внутреннем и международном туристических рынках, усиливать взаимодействие между бизнесом, общественными организациями и властями. Контакт с недавно появившимися в городе Комитетом по развитию туризма мы поддерживаем и готовы сотрудничать».

Особое внимание предполагается уделить возрождению детского и молодежного туризма, которые в послед-

ние годы были незаслуженно забыты. «Считаю желание отдать им приоритет вполне закономерным, — констатирует глава СЗРО РСТ. — Можно, конечно, говорить и разные громкие слова о будущем России, но можно быть и более прагматичными: надеюсь, все понимают, что если наши дети не будут осознавать необходимость путешествий, то совсем скоро мы ощутим последствия этого недопонимания на туристическом бизнесе. Не говоря уже о патриотизме, поскольку знать свою страну и ее историю необходимо каждому. «Наверху» понимание есть, предложения по совершенствованию законодательства в этой области рассматриваются, и я надеюсь, что совсем скоро направление с помощью общих усилий начнет развиваться».

— Что такое для меня туризм? — в заключение беседы переспрашивает она. И тут же без раздумий отвечает. — Это моя жизнь... Может быть, это и не совсем правильно, поскольку надо уметь отделять работу от личного времени, однако у меня это плохо получается — они плавно перетекают друг в друга.

Год культуры: Тамбов начинает

В Тамбове состоялась общероссийская конференция, посвященная подготовке и проведению Года культуры в России. В ней приняли участие губернатор Тамбовской области Олег Бетин, министры культуры республик и краев, депутаты Государственной Думы, деятели искусств. Модератором форума выступила заместитель министра культуры Алла Манилова.

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

Поскольку президентским указом 2014 год объявлен Годом культуры, участникам форума предстояло обобщить опыт культурного строительства, накопленный в регионах в последнее время, разработать концепцию и методику реализации проекта. Открывая конференцию, Алла Манилова отметила, что Тамбов выбран местом проведения конференции по нескольким причинам. Во-первых, Тамбовская область является абсолютным лидером по повышению зарплаты работникам культуры — до конца 2013 года, согласно распоряжению Владимира Путина, она должна сравняться со средней по экономике. Во-вторых, в регионе уже проходит Год культуры, и этот опыт важен для всей страны. Наконец, именно на Тамбовщине появились сельские социокультурные центры, которые могут стать



образцом нового культурно-досугового учреждения в деревне. В центре внимания были не только ключевые направления подготовки к Году культуры в России и социокультурные комплексы как фактор устойчивого развития сельских поселений, но и развитие культурно-познавательного туризма в сельской местности. Были заслушаны предложения о мероприятиях, которые стоит включить в программу Года культуры.

Для эффективного продвижения культурных ценностей регионы предлагают самые разные методы. Так, в Башкортостане зарезервировано 100 млн рублей на гранты актерам и постановщикам региональных имиджевых спектаклей, рок-опер и мюзиклов. Пенсионерам предлагаются существенные скидки на популярные туристские маршруты. В Пермском крае 16 млн рублей направят на создание губернского оркестра.

В Нижегородской области планируют возвести Центр славянской культуры, а в Ульяновской области откроются театры кукол, оперы и балета.

Во второй день мероприятия гости Общероссийской конференции по подготовке и проведению Года культуры в России посетили Тулиновку Тамбовской области. На примере этого социально-культурного центра они оценили, насколько важную роль в развитии сельских поселений играют подобные учреждения. Руководители региональных ведомств культуры познакомились с работой специалистов центра, где в одном здании для жителей села организованы библиотека, творческие кружки, мастерские и многое другое. Участники конференции поделились своим опытом в социокультурном развитии сельских поселений.

«Портбилет» в регионах

В 2004 году холдинг «Випсервис» начал открывать представительства в регионах нашей страны. В чем специфика работы региональных офисов компании и что интересного они предлагают агентствам?

Генеральный директор офиса компании «Випсервис» в Тюмени **АННА ВАСИЛЕНКО**

Особенности продвижения программы «Портбилет» в тюменском регионе обусловлены назначением самой программы и сложившимися отношениями между нашей компанией и партнерами (субагентами). Эти отношения построены на хорошей деловой основе: взаимном интересе, взаимопомощи, доверии. Система «Портбилет» ориентирована на продажу перевозок и сопутствующих услуг, и наши предложения при продвижении программы в регионе адресованы, прежде всего, турагентствам. Среди клиентов также есть отели, авиакассы, консалтинговые агентства, агентства по продаже зарубежной недвижимости.

Мы предоставляем всем субагентам подробные пошаговые презентации, описывающие работу в системе. В «Випсервисе» есть служба поддержки, сотрудники которой постоянно на связи и готовы оперативно ответить на любые вопросы партнеров. Работа в системе основана на депозитной схеме, но «Випсервис» идет навстречу субагентам и пополняет лицевой счет на основании гарантийного письма. Для партнеров, зарекомендовавших себя как исправные плательщики, открывается постоянная кредитная линия — до 100 тысяч рублей. Мы также организуем встречи, на которых знакомимся с нашими субагентами, рассказываем о работе и возможностях системы, обсуждаем перспективы развития.

Директор офиса компании «Випсервис» в Новосибирске **ЛЮДМИЛА ИВАНИЩЕВА**

По всей России агентам нужен удобный, доступный многофункциональный продукт, каким и является «Портбилет». Упор в работе с субагентами мы делаем на личные взаимоотношения, информационную поддержку, отлаженную работу всей команды, начиная с продвижения и заканчивая отчетностью. Предоставляем кредитный лимит под реально созданные заказы, строго отслеживаем погашение задолженности. Основные инструменты продвижения — обзвон потенциальных клиентов, рассылка предложений, встречи в Новосибирске и других городах региона — Томске, Кемерово, Новокузнецке, Белово, участие в круглых столах на выставках «ТурФест», «ТурСиб», проведение семинаров, вебинаров. Проводится поиск внештатных сотрудников в других городах.

Исполнительный директор компании «Мэверик» (Ростов-на-Дону) **ИВАН НЕПЕЙВОДА**

Как и везде, у нас летают и покупают билеты, в основном по бизнесу. Поэтому клиенты чаще всего — корпоративные. Конечно, остались еще туристы, которые не ушли в интернет. Они покупают туры через агентства. Это программы ручной сборки, которые турфирмы формируют по индивидуальным запросам. «Портбилет» же настолько удобен, что его и продвигать особо не надо. Главное — донести информацию о существовании такого продукта и его удобствах. Для агентств, которые выписывают не более 20 билетов в месяц — это идеальный вариант увеличить свои доходы без капиталовложений. Для тех, кто выписывает больше билетов, — это возможность решать проблему нехватки профессиональных билетных кассиров.

При продвижении «Портбилета» мы делаем акцент на его удобство, беззатратность, местный help desk. Мы напоминаем агентствам, что мы здесь, рядом, всегда поддержим в нужный.

Директор офиса компании «Випсервис» по работе с корпоративными клиентами в Санкт-Петербурге **АНДРЕЙ РУЗАЕВ**

Специфика работы нашего офиса — локальная поддержка по телефону, обязательное обучение агентств. Акцент делается на простоте и доступности системы «Портбилет», а также на комплексе услуг в одном интерфейсе. Основные инструменты — рассылки, личные контакты, вебинары, выставки.

Коммерческий директор компании «Випсервис Урал» (Екатеринбург) **ВЯЧЕСЛАВ ЗИМИН**

В нашем регионе турагенты только узнают о том, что они могут самостоятельно выписывать авиационные и железнодорожные билеты. И они предпочитают делать это с лидером отрасли — компанией «Випсервис».

В работе основной упор делается на наши конкурентные преимущества. Прежде всего, это простота освоения программы и количество сервисов. Важны и экономические преимущества: начать работу будущий субагент может вообще без каких-либо вложений. С нами легко, удобно и выгодно сотрудничать. А инструменты продвижения стандартные — реклама, встречи, семинары, выставки.



« Двери всех наших офисов от Москвы до Новосибирска всегда открыты для клиентов. Вместе мы сеть, которая считает важным быть ближе к клиенту, понимать его потребности и иметь возможность оперативно решать возникающие проблемы. Мы заинтересованы в росте количества региональных офисов и будем рады новым предложениям о сотрудничестве >>>

ДМИТРИЙ ГОРИН

Генеральный директор холдинга «Випсервис»

Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас выбрали сердцем

Тел. (495) 626-50-12
www.vipservice.ru

Визитная карточка »»
Кострома – центральная
площадь «Сковородка»
с пожарной каланчей
и торговыми рядами.



Здорово, Кострома! Здоровенько!

Костромская область – регион, где воедино собрано все, что может привлечь путешественника. Заповедные природные места, множество памятников архитектуры и зодчества, богатая история. И люди, талант, творчество и героизм которых прославили и продолжают прославлять Костромской край.

ТЕКСТ
 ЕКАТЕРИНА СИТКАРЕВА

САМАЯ ПОСЕЩАЕМАЯ

Самым посещаемым городом региона по-прежнему остается Кострома. Только в исторической части областного центра действует 20 программ для туристов и экскурсантов. Среди них – «Кострома царственная», «Архитектурное ожерелье Костромы», «Мы Дворяне», «Костромская ярмарка», «Бояре к нам пришли...» (Костромской музей-заповедник), «Кострома и А.Н. Островский» (Музей театрального костюма), экологический маршрут «Зеленая летопись Костромы» (музей природы Костромской области).

На базе памятников истории и культуры, входящих в состав знаменитого Ансамбля Торговых рядов в центральной части Костромы, создается культурно-выставочный комплекс «Музейное подворье». Здесь появится интерактивная экспозиция «Купеческая лавка», «Музей культуры русского питья», традиционный «Театр Петрушки», гостиния для проведения мастер-классов по изготовлению костромских сувениров. «Музейное подворье» откроет свои двери для туристов в 2016 году. Сейчас у гостей города пользуется большой популярностью экспозиция «Веер императрицы», которая размещена в здании Романовского музея «Костромского историко-архитектурного и художественного музея-заповедника». Здесь представлены личные вещи Екатерины II и очень символичный для Костромы веер императрицы.

Существует легенда, что во время визита в Кострому Екатерина II раскинула свой веер и сказала «Строить будем так!», после чего город приобрел веерную застройку. От центра, как лучи солнца, отходят пять улиц. На одной из них расположен единственный в России Музей театрального костюма. Он размещается в доме на улице Симановского, где провел свое детство уроженец Костромы Федор Григорьевич Волков – основатель русского национального театра.

ЦИФРОВОЕ ПРЕОБРАЖЕНИЕ

Посмотреть репортажи о каждом из культурных объектов Костромской области теперь можно в режиме онлайн. Компания Google и администрация Костромской области успешно реализовали проект по цифровому преобразению региона. Он стартовал в ноябре 2012 года. В рамках проекта более чем на 100 зданиях Костромы и области были размещены QR-коды, адресующие пользователей мобильных устройств на соответствующие страницы специально созданного сайта с подробным описанием истории и особенностей здания. На карты Google были добавлены основные объекты, которые могут быть интересны туристам: достопримечательности, отели, магазины. Средняя загрузка костромских гостиниц за два месяца с момента запуска проекта выросла на 3–4%. Пользо-

»» **700**

тысяч туристов посетили Костромскую область в 2012 году – на 7 тысяч человек больше, чем годом ранее. Самые популярные виды туризма в регионе – культурно-познавательный (42% турпотока), паломнический (29%) и событийный (24%).



«« Колыбель российской государственности – Ипатьевский монастырь.

КОСТРОМСКАЯ ОБЛАСТЬ



ватели более 40 тысяч раз «кликнули» на объявления, размещенные на тематических сайтах о Костроме и ведущие на официальный туристический портал города kostroma.ru, посвященный культурным и туристическим объектам области.

ГУСЬ, ЩУКА И «СЕРЕБРЯНАЯ ЛАДЬЯ»

Среди мероприятий, уже полюбившихся гостям, — Международный фестиваль фейерверков «Серебряная ладья», который ежегодно в августе собирает сотни тысяч зрителей. В небо над Костромой взлетают тысячи залпов фейерверков, озаряя все вокруг разноцветными красками.

Среди других событий — традиционные гонки на внедорожниках «Сусанин трофи». Летом и зимой участники трофи-рейда преодолевают сотни километров непролазных лесных дорог, соревнуясь в скорости и смекалке.

В Галиче в сентябре отмечают День щуки. В Галичском крае сохранились старинные традиции рыбного промысла, а щука считается главной местной рыбой. Символично, что фильм-сказка «По щучьему веленью» в 1937 году снимался именно в окрестностях Галича. Интерактивная программа на Праздник щуки проходит на берегу Галичского озера. Здесь дают концерты фольклорные коллективы, организуются конкурсы, проводится старинный ритуал поклонения богу воды, рыбаки учат туристов готовить по старинным уникальным рецептам галичскую уху. В качестве вкусных подарков гости праздника, как правило, увозят домой свежую и копченую рыбу.

Туристов ждут в «гусиной столице» — Кологриве — на День гуся. Здесь, на реке Унже, каждую весну останавливаются на отдых бесчисленные стаи диких гусей, мигрирующих из Европы в Арктику для выведения потомства.

На территории гусяного заказника в Кологриве дикие гуси чувствуют себя в безопасности. Это единственное место, где они не выставляют по периметру «гусей-сторожей», а одновременно кормятся всей стаей. В честь праздника День гуся традиционно готовится развлекательная программа: гости могут поиграть в игру «Окольцуй гуся», посмотреть театрализованное представление «Гуси-лебеди» и просто насладиться всей семьей прелестями живописной природы.

БЕЛЫЙ ГРУЗДЬ И ЗОЛОТОЕ ОЖЕРЕЛЬЕ

В Костромской области действуют 65 уникальных туристических маршрутов.

Красносельский район славится мастерами-ювелирами, создающими настоящие произведения искусства

Факты о Костроме

Общее число посещений музеев области в течение последних трех лет стабильно превышает 300 тысяч человек ежегодно.

В настоящее время разрабатывается Государственная программа «Развитие культуры и туризма в Костромской области» на 2014–2020 годы.

Область принимает участие в подготовке концепции программы развития туризма в Центральном федеральном округе. Ее цель — восстановить известный туристский маршрут «Золотое кольцо России»

и создать новые тематические туристские маршруты.

В Костромской области работает тысяча мастеров художественных промыслов. В числе самых известных промыслов: изготовление Петровской глиняной игрушки-свистульки, лозоплетение, художественная обработка бересты, лоскутное шитье, ручное ткачество, кружевоплетение, гончарное и кузнечное производство.

Сегодня в регионе работают 74 турфирмы. В том числе 61 фирма — в Костроме, из них — 13 туроператоров.



»»
Дикий гусь — популярный бренд старинного Кологрива.

Государственный мемориальный и природный музей-заповедник А. Н. Островского «Щельково».



из золота и серебра. Здесь популярен маршрут «Золотое красноселье», предполагающий посещение интерактивного Музея ювелирного искусства, в котором каждый сможет своими руками изготовить небольшое украшение.

Туристический маршрут «Живое серебро» в городе Волгореченске предлагает экскурсию на знаменитое Рыбное хозяйство. Там гости Костромской области смогут увидеть, как в искусственных условиях выращивают рыбу, и продегустировать осетра, бестера и стерлядь. Парфеньевский район известен щедрыми дарами леса. Поэтому и туристический маршрут носит

название «Парфеньевский край — грибной и ягодный рай». Поездка включает прогулку по лесным полянам, где для туристов показывают интерактивные программы. В деревне Аносово для ценителей царского белого груздя и полезной клюквы проводятся мастер-классы по солению, сушке, маринованию и приготовлению грибов.

Благодаря разнообразию природных ландшафтов Костромская область располагает всеми возможностями для развития экологического, сельскохозяйственного и активного туризма.

Область делают привлекательной для рыбаков Волга и другие реки и озерные котловины ледникового происхождения — Галичское и Чухломское озера. Известно, что золотой карась из этих озер был одним из любимых кушаний представителей царских династий. И сейчас озера богаты промысловой рыбой: здесь водятся судак, щука, голавль, язь, жерех, сом, налим, золотой карась и целый ряд других видов. На этих озерах любителей ждет незабываемая рыбалка и ароматная уха. Хороший клев в рыбохозяйственных водоемах Костромской области, которые предлагают услуги любительского и спортивного рыболовства. Неизгладимые впечатления оставит и охота в костромских лесах.

Назвались груздем

На вопросы «ТБ» отвечает губернатор Костромской области **СЕРГЕЙ СИТНИКОВ**

На ваш взгляд, какой костромской бренд сегодня представляет наибольший интерес для туристов?

Мы прекрасно понимаем, что туризм сегодня — это индустрия. А продажи в индустрии требуют не только хорошего содержания, но еще и красивой упаковки. Разные направления экономической деятельности «брендируют» себя по-разному. Переработчикам сельскохозяйственной продукции ближе будет бренд костромского сыра, ювелирам — бренд «Кострома — ювелирная столица России». Было бы что «упаковывать». Потому что если сыр хороший, ювелирные изделия качественные, то это уже бренды. Лично для меня ближе сказочный образ костромской Снегурочки. Это то, что идет из детства, связано с творчеством

Островского. Очень хороший, приятный образ.

Как обстоит дело с этим знаменитым брендом?

«Кострома — родина Снегурочки» сегодня является одним из ведущих брендов, причем не только на российском, но и международном туристическом рынке. Чтобы сохранить этот статус и сделать его еще более весомым, мы планируем создать культурно-выставочный комплекс «Дворец Снегурочки», который объединит в своих функциях концертную, выставочную, театральную, досуговую деятельность. Надеюсь, он станет привлекательным, самобытным объектом культуры для костромичей и гостей города. Там будут действовать интерактивные выставки и экскурсии. Это Дом

моды Снегурочки, Мастерская Снегурочки, Сокровищница Снегурочки, Зимний сад Снегурочки, турпоезд выходного дня «В гости к Костромской Снегурочке».

Какие еще проекты в сфере туризма реализуются сегодня в Костромской области?

В Костромской области сейчас реализуется очень масштабный проект — туристско-рекреационный кластер «Кладезь земли Костромской». Он объединит в себе несколько объектов — знаменитую Сумароковскую лосеферму, туристический комплекс «Красная горка», этнографическую и ремесленную деревню «Костромская вотчина», яхт-клуб. В Красносельском районе образовано ядро кластера — туристический объект в деревне Русиново,



который уже потенциально готов к приему гостей. Там будет представлен аграрный туризм, организуют пешие и конные экскурсии. Территория туристического кластера граничит с Ивановской областью, где реализуется проект по созданию Плещеевского туристического кластера. Это раскрывает перспективу многостороннего сотрудничества.

Наш проект мы планируем реализовать до 2018 года. Объем инвестиций — более 2 млрд рублей.

С выгодой для бизнеса

В Москве состоится ежегодный Деловой форум гостиничного комплекса

Ежегодный Деловой форум гостиничного комплекса города Москвы — главное событие для профессионалов гостиничной отрасли. Форум пройдет 1 октября 2013 года в рамках выставки «Отель 2013», в павильоне №3 МВЦ «Крокус Экспо» и 2 октября 2013 года в «Президент-Отеле» по адресу ул. Большая Якиманка, д. 24, где состоится пленарное заседание. В Гостиничном форуме традиционно принимают участие руководители федеральных и московских городских государственных структур, ответственных за развитие туристско-гостиничной отрасли, общественные и предпринимательские объединения, участники гостиничного рынка, в основном собственники и управляющие действующими и создаваемыми оте-

лями. А также профессионалы ведущих российских и международных гостиничных компаний, руководители и поставщики технологических и инновационных решений для современных отелей, специалисты центров подготовки кадров для индустрии гостеприимства, партнеры гостиничного дела. Организатором ежегодного Делового форума гостиничного комплекса выступает Комитет по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы.

Открытие ежегодного Делового форума гостиничного комплекса состоится **1 октября**.

В программе:

- Круглый стол «Градостроительная политика в сфере индустрии гостеприимства, обзор мер по привлечению инвестиций в гостиничную сферу».

- Круглый стол «Изменение законодательной политики в сфере оказания гостиничных услуг. Совершенствование системы классификации средств размещения».

- Семинар «Высокоэффективное управление объектами гостиничной недвижимости».

- Мастер-класс «Инструменты маркетинга для продвижения услуг гостиничной компании».

В программе также презентации новых инвестиционных проектов и гостиниц, торжественное вручение свидетельств о сертификации гостиниц.

Форум продолжит работу

2 октября. В этот день всем зарегистрировавшимся участникам предоставляется возможность получить личное впечатление о качестве гостиничного сервиса,



www.moscow-hotelforum.ru

посетив новые гостиничные объекты Москвы, а также принять участие в насыщенной экскурсионной программе по российской столице. Участие в форуме бесплатное.

- Принимайте участие в дискуссиях и круглых столах на актуальные темы.
- Повышайте квалификацию на семинарах и мастер-классах.
- Назначайте встречи и переговоры в свободной деловой зоне форума 1 октября.
- Отправляйтесь на увлекательные экскурсии по Москве и осмотр новых отелей 2 октября.
- Задавайте важные для вашего бизнеса вопросы специалистам Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы на форуме и заключительном пленарном заседании.

ПРИГЛАШАЕМ В ИНФО-ТУР

ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ!
Компания «Профкурорт» приглашает Вас
в Кавказские Минеральные Воды

Вы сможете посетить профсоюзные здравницы КМВ, получить полную информацию об инфраструктуре, номерном фонде, лечебной базе. Личное общение и обмен опытом с руководителями и персоналом здравниц поможет нам с Вами в дальнейшей совместной работе.

СТОИМОСТЬ ТУРА - 3 500 руб./чел.

ДАТЫ ТУРА 21.10.2013 - 25.10.2013

В СТОИМОСТЬ ТУРА ВКЛЮЧЕНО:

- трансфер по программе
- проживание в двухместном номере
- питание
- экскурсионная программа и приватные экскурсии

В СТОИМОСТЬ ТУРА НЕ ВХОДИТ:

- Авиаперелет или железнодорожный проезд

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО
Белова Ирина / тел. (495) 664-2328, доб. 288
belova.Ia@profkurort.ru

БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС НА НАШИХ ВЕБИНАРАХ
Более подробная информация будет размещена на сайте нашей компании
www.profkurort.ru и предоставлена по вашему запросу.

При поддержке

www.travelexhibition.ru

Организаторы
 ПЕСКО
Генеральный Интернет-партнер
 TurProf.ru
И-формационное партнерство
 TurBiznes
 Travel
 Travel

СРЕДНЕАЗИАТСКАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА
INWETEX
CIS TRAVEL MARKET

10-12 октября 2013

Санкт-Петербург
ВК Ленэкспо

- Петербургский туристский форум
- Экспозиция INWETEX-CIS TRAVEL MARKET
- Специализированная выставка «КУРОРТЫ»
- Специализированная выставка «MICE-индустрия»
- Специализированная выставка «Медицинский туризм»



ИРИНА МАШТАКОВА,
директор по маркетингу

Оператор «Туртранс-Вояж» предлагает экскурсионные туры в Европу, программы по Скандинавии, Прибалтике, Китаю, США, Израилю и Турции. Туры с авиaperелетом и железнодорожным переездом, в летний период – комбинированные программы с отдыхом на море и озерах. В каталоге «Осень – Зима 2014» представлены тематические и событийные туры на сезон: туры с винными дегустациями, рождественские и новогодние туры в Европу, туры на паромах, туры на европейские карнавалы, поездки на школьные и студенческие каникулы с подарками и специальными предложениями. Каталог также включает предложения и график выездов на весну – лето 2014 года.

Приглашаем посетить семинар «Туртранс-Вояж» и получить ответы на интересующие вопросы в следующих городах: Волгоград, Ростов-на-Дону, Краснодар, Ставрополь, Пятигорск, Екатеринбург, Пермь, Уфа, Челябинск, Магнитогорск, Омск, Тюмень, Сургут.

Подробная информация на сайте www.tourtrans.ru в разделе «Региональные Workshops».

anex
tour

ANEX TOUR

Бренд ANEX известен в туристическом мире уже почти 20 лет. Международную туроператорскую деятельность компания ведет с 1996 года. Этот же год считается годом основания компании в Турции – в городе Анталия.

Уважаемые коллеги и партнеры, приглашаем посетить стенд компании «Анекс Тур». На стенде будут представлены следующие туристические направления: в Казани – Гоа, Пхукет, в Перми – Гоа, в Уфе – Гоа, Пхукет, в Челябинске – ОАЭ, в Омске – Пхукет. Наш турпродукт разрабатывался с учетом охвата различных групп потребителей и их предпочтений, отвечает современным стандартам качества и пользуется хорошим спросом среди россиян.

«ВЕСТ ТРЕВЕЛ»

ВЕСТ ТРЕВЕЛ
www.vest-travel.ru

СВЕТЛАНА СУВОРОВА,
директор по продажам московского офиса

«Вест Тревел» – ведущий российский туроператор по Финляндии и Скандинавии, автобусным турам по Европе. Компания более 20 лет успешно реализует свои опыт и знания в качественных маршрутах и услугах. Мы уделяем пристальное внимание комфорту работы с нами, обучению наших агентов, совершенствуем бонусную программу и сервисы. Ассортимент наших программ постоянно расширяется, позволяя нашим клиентам подбирать оптимальные варианты путешествия, будь это короткие программы по Скандинавии или комбинированные европейские экскурсионные маршруты с отдыхом на море. Приглашаем посетителей workshop получить рабочие каталоги на предстоящий осенне-зимний сезон 2013/2014.



ЭЛЬВИРА САМЕДОВА

Швейцарский туроператор работает с 2000 года и имеет филиалы в Китае, Мексике, Франции и Австрии. К услугам партнеров и клиентов – выгодные цены и быстрое подтверждение всех запросов на отели и апартаменты разных категорий в любом городе и на любом курорте. Собственные переводчики, гиды и водители. Шенгенские визы, визы в Китай и Мексику (полная визовая поддержка). Индивидуальные и групповые трансферы с водителями нашей компании, включая переезды по странам Шенгенского соглашения. Лечебные и восстановительные программы. Образовательные программы, языковые курсы, детские программы в ведущих мировых образовательных учреждениях и лагерях.

Выступая уполномоченным агентом Swiss Travel System (Швейцарская система путешествий), мы предлагаем билеты STS по низким тарифам и даем комиссию туристическим агентствам. Ежедневные групповые и индивидуальные туры. Рекламные туры для своих агентов, чтобы продемонстрировать высокий уровень нашего сервиса. Возможность бронирования агентствами отелей в режиме онлайн.

Приглашаем всех на встречи в Краснодаре, Екатеринбурге, Самаре, Уфе, Омске, Алма-Ате и Астане

«ТРАНСАЭРО ТУРС ЦЕНТР»



ВЕРА АРАПОВА
АЛЕКСАНДР СИДЕЛЬНИК

«Трансаэро Тур» – одна из ведущих компаний на российском туристическом рынке. Основные виды нашей деятельности: туризм, продажа авиабилетов, грузовые авиaperевозки. «Трансаэро Тур» – аккредитованный агент IATA (International Air Transport Association), код IATA 92-2-2349 3; член Российского союза туриндустрии. У компании семь офисов в Москве и широкая сеть филиалов.

Наши конкурентные преимущества: многопрофильность, многолетний опыт работы с крупнейшими мировыми сетями отелей по прямым контрактам на собственных чартерных квотах, прямое сотрудничество с ведущими авиакомпаниями мира и клиринговыми структурами, собственные чартерные программы, организация индивидуальных, групповых, бизнес-туров. Компания является одним из лидеров рынка по направлениям: Болгария, Италия, Франция, Китай, Таиланд, Мальдивы, Мексика, Доминиканская Республика, Ямайка, а также предлагает массовые и эксклюзивные туры по всему миру.

Приглашаем посетить наши семинары в регионах, подробная информация – на нашем сайте в разделе «Турагентствам».



Туристическая компания «МИР»

Туроператор по приему и обслуживанию туристов в Санкт-Петербурге, Москве, городах Золотого кольца России.

Компания предлагает сборные туры, групповые туры для взрослых и школьников, индивидуальные туры, индивидуальные и сборные экскурсии online, бронирование гостиниц (отели 2-5*, общежития гостиничного типа, ведомственные гостиницы, мини-гостиницы), тематические экскурсии, транспортное обслуживание, речные круизы, VIP-обслуживание, проведение конференций, семинаров и торжеств.

Приглашаем туристические агентства к сотрудничеству. Будем рады представить наш новый каталог на 2014 год. Начальная комиссия агентствам – 12%.



Приглашаем посетить

WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»:

ОСЕНЬ
2013

СЕНТЯБРЬ

- 23.09 Воронеж** «Арт Отель», улица Дзержинского, д. 5Б
24.09 Саратов гостиница «Богемия на Вавилова», ул. Железнодорожная, д.72
25.09 Самара отель «Холидей Инн», ул. Алексея Толстого, д.99
26.09 Казань отель «Гранд Отель», ул. Петербургская, д.1
27.09 Н.Новгород ТПП, ул. Нестерова, 31
30.09 Пермь отель «АМАКС Премьер-Отель», ул. Монастырская, д.43

ОКТАБРЬ

- 1.10 Уфа** отель «Президент-отель», ул. Авроры, д.2
2.10 Челябинск «Холидей Инн Челябинск-Риверсайд», Университетская Набережная, д.18
3.10 Магнитогорск гостиница «Лагуна», ул. Набережная, д. 9 (центральный вход аквапарка "Водопад Чудес")
7.10 Омск "ТОК "Флагман", ул. Фрунзе 80, (конференц-залы 5-й этаж)
8.10 Тюмень отель «Тюмень», ул. Орджоникидзе, д. 46
9.10 Сургут отель «Бизнес Отель», просп. Мира, д.42
14.10 Мурманск отель Park Inn Poliarne Zori, ул. Книповича, д.17
15.10 Архангельск гостиница «Пур-Наволок», наб. Северной Двины, д. 88, корп. 1
16.10 Петрозаводск отель «Онега Палас», ул. Куйбышева, д.26
22.10 Минск Hotel Crowne Plaza Minsk, ул. Кирова, д. 13
29.10 Алма-Ата Rixos Almaty, просп. Сейфуллина, д. 506/99
30.10 Астана отель King Hotel, ул. Валиханова, д.7

Во время workshop будет проводиться лотерея для посетителей с призами от участников

Вход по визиткам или приглашениям

Будут организованы бесплатные трансферы из городов - Набережные Челны, Елабуга, Тольятти, Ижевск, Ульяновск и др.

Список участников:

Bedsonline (TUI), Catalan Tourist Board, CORAL travel, DSBW, Fine Hotels & Resorts, HOTEL JARDIN TROPICAL, Hotel Loipersdorf Spa & Conference, Imperial Travel, Ministerstva Turisma i Sporta Valle d'Aosta, Natalie Tours, OFFICE DE TOURISME DE CHAMONIX, Open Up Swiss Travel Company, SUNMAR TOUR, TEZ TOUR, Tour-Vox.ru, Visit Finland, АВАНТИ – чешский туроператор, Ай Ти ЭМ групп, Амиго-С, АНЕКС ТУР, АРТ-ТУР, Астравел, Бел-Ориентир, Библио Глобус, Бон Тур, Веди Тур Групп, Вест Тревел, Виа Марис, Водоходь, гостиничная сеть «Славянка», АКРИС, ДАНКО Трэвел Компани, Дель Мар, ЕВРОБИЗНЕСТУР, Казань Тур, Карлсон Туризм, Музыка Путешествий, ЛА-ТУР, Лабиринт, МИР, НЕВСКИЕ СЕЗОНЫ, Отдел туризма посольства Испании (Turespaña), Петротур, Профкурорт, РВС, Роза Ветров Юг, РоссТур, РОСИЮКУ-РОРТ, Спутник, Телетрейн, Трансаэро тур, «7-тур», туристическое объединение «ПЛАНЕТА СОЧИ», Туртранс-Вояж, Управление по туризму Тенерифе, центр бронирования онлайн «Вояж», Чайна Лайн, Чайна тур энд бизнес трэвел, Юго-Стар и др.

ОРГАНИЗАТОР:
WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

 Workshop
ТУРБИЗНЕС

ФИНЛЯНДИЯ – СТРАНА-ПАРТНЕР
WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»



Турбизнес
Travel Trade Russia

➔ Дополнительная информация:

по тел.: (495) 723-72-72, workshop@tourbus.ru, www.tourbus.ru
Елизавета Магничкина, Виктория Кудряшова



Московское межсезонье

С началом осени деловая жизнь в столице вновь начинает бурлить, и ситуация в сфере гостеприимства меняется. Москва успешно обзаводится теми атрибутами, которые являются привычными для гостей любого европейского города.

ТЕКСТ АННА ЮРЬЕВА

За последний год в туристическом облике Москвы изменилось больше, чем за многие предшествующие годы. Появились единые транспортные карты, карта гостя, знаменитые красные автобусы Moscow Sightseeing курсируют по Москве, есть возможность забронировать билеты в музей, действует прокат велосипедов и многое другое. Открываются принципиально новые объекты размещения, в том числе хостелы, мини-отели, гостиницы для велосипедистов, капсульные отели.

Все это способствует тому, что путешественники, особенно иностранные, для которых все эти сервисы вполне привычны, начинают воспринимать Москву как туристический город. Это отражается в цифрах: в 2012 число туристов, посетивших Москву, составило 5,2 млн человек, а в текущем году Комитет по туризму Москвы прогнозирует увеличение турпотока до 5,4 млн человек.

Но основными гостями в столице по-прежнему остаются бизнесмены, что серьезно влияет на работу московских гостиниц: в летний период отельеры вынуждены корректировать цены, привлекая клиентов, в том числе и таких, которые в другое время останавливаются в отелях совершенно иной ценовой категории.

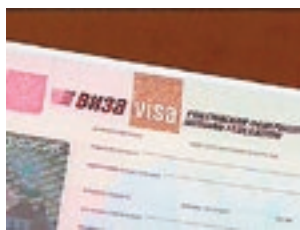
IBIS ИЛИ RITZ-CARLTON

«В отличие от Санкт-Петербурга или, к примеру, Ярославля, поток гостей, приезжающих в летний сезон

в Москву, снижается. В соответствии с этим цены на проживание в отелях также падают на 10–20%, а иногда и более», — рассказывает генеральный директор группы Ассопо в России и СНГ Алексис Деларофф. Решение о введении специальных тарифов и предложений принимается для каждого отеля индивидуально, в зависимости от конкретных показателей производственной деятельности. «Летом наш Ibis часто конкурирует в том же ценовом сегменте, что и Ritz Carlton, из чего мы делаем вывод, что наши конкуренты действительно вводят летние спецпредложения», — отмечает Алексис Деларофф.

Необходимость снижения цен в отелях класса «люкс» обусловлена также и тем, что в летний сезон гостиницы вынуждены переориентироваться с бизнес-групп на индивидуальных путешественников, которые, как правило, намерены платить за проживание существенно меньше.

«В Москве действительно прослеживается очевидная сезонность загрузки в отелях. Если с января по июнь и с сентября по декабрь в столицу приезжают в основном деловые путешественники, то летом в период отпусков большинство гостей — это обычные туристы. Как правило, они могут позволить себе заплатить за номер значительно меньше (иногда в 5–6 раз), чем те, кто посещает Москву с деловыми целями», — говорит генеральный менеджер отеля «Хилтон Москоу Ленинградская» Константин Горяинов.



»» Три фактора смогли бы сделать столицу более привлекательной для познавательного туризма: упрощение визовых формальностей, наличие недорогих качественных отелей и появление на рынке лоукост-авиаперевозчиков.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ

Наличие специальных летних тарифов подтверждают многие московские гостиницы. В «Балчуг Кемпински Москва» цены на проживание в течение лета могут меняться в пределах 30–40%, в зависимости от колебаний спроса. Для клиентов предусмотрены дополнительные бонусы.

Специальные цены летом вводят отели Rezidor: «В Radisson Blu Белорусская все лето действуют специальные тарифы на размещение, питание и проведение мероприятий. Например, стоимость проведения мероприятия начинается от 2800 рублей на человека», — рассказывает генеральный менеджер Radisson Blu Белорусская Дебора Хайнс.

«Наличие спецпредложений на проведение мероприятий обусловлено тем, что многие клиенты летом отдают предпочтение загородным объектам, открытым площадкам на свежем воздухе и на природе, поэтому конкуренция среди гостиниц возрастает», — поясняет директор

департамента оптимизации доходов и организации мероприятий Radisson Royal Hotel Moscow Елена Иванова. Минувшим летом отель выступил одним из организаторов крупных мероприятий, которые пополнили событийный календарь столицы. «Мы провели два крупных мероприятия совместно с флотилией Radisson Royal Hotel Moscow, которые прошли весьма удачно. 27 июля состоялось ралли «Ночная Москва», которое мы провели совместно с Клубом классических автомобилей. В нем приняли участие более 50 экипажей. По переулкам, бульварам и набережным прошли шедевры автомобилестроения 1930–1970-х годов», — рассказывает Елена Иванова.

ЗА ТУРИЗМ БЕЗ БАРЬЕРОВ

Большинство опрошенных нами экспертов перечисляют одни и те же преграды, преодолеть которые можно только на федеральном, а то и международном уровне.

ОЛЬГА РЫЖКОВСКАЯ, директор отдела продаж и маркетинга отеля «Балчуг Кемпински Москва»

Период, включающий вторую половину июля до последней недели августа, можно считать низким сезоном. В последнюю неделю августа традиционно начинается подготовка к деловому сезону и загрузка растет. Цены за номер в течение лета могут варьироваться на 30–40%, если сравнивать пиковые даты и даты низкого спроса. В отеле «Балчуг Кемпински Москва», равно как и в других отелях группы, на весь летний период действует специальное предложение Summer a la Carte. В рамках данного предложения гости «Балчуга» получают лучшую цену на бронирование с учетом скидки до 30% и могут выбрать один из дополнительных бонусов. Среди них: прогулка на теплоходе по Москве-реке, билет на экскурсию по Москве на двухэтажных автобусах и билет в Третьяковскую галерею, чаепитие «Балчуг», русские закуски с водкой и икрой, летний коктейль. Также в отеле есть предложения для групп и тариф выходного дня. В этом году «Балчуг Кемпински Москва» выступает партнером

ряда ведущих мероприятий, которые проходят в сердце столицы, в том числе партнером гонок вокруг Кремля Moscow City Racing и фестиваля «Спасская башня». Гости отеля в период проведения этих мероприятий в буквальном смысле оказались в центре событий. Можно было наблюдать за ходом их проведения из окон гостиницы или заказать билеты на лучшие места у консьержей. В июле в отеле также состоялось крупное мероприятие в индустрии моды Worldwide Fashion Day. Летний период — главный туристический сезон. В последние два года отмечается стабильный рост посещений столицы и отеля иностранными туристами. С каждым годом их количество растет в среднем на 5–7%. Сказываются улучшение имиджа столицы и повышение интереса к ее достопримечательностям. При этом деловая активность, оказывающая доминирующее влияние на загрузку, в летний период традиционно снижается, а с началом осени оживляется. Туристическая привлекательность столицы стабильно растет, и мы уверены, что эта положительная тенденция сохранится и в будущем. Безусловно, нужно еще

много сделать. Создание благоприятного имиджа и осуществление активной информационной политики за рубежом со стороны правительства города принесут ощутимые результаты.

АНАТОЛИЙ КОНДРАТЕНКО, директор по развитию гостиничной сети Starwood Hotels & Resorts в России и СНГ

Три летних месяца довольно сильно отличаются друг от друга по интенсивности и структуре бизнеса. Июнь в Москве традиционно считается одним из самых хороших месяцев, так как период отпусков еще не наступил, бизнес-клиенты продолжают активно работать, а во время проведения нефтегазового форума найти номера в городе по нормальной цене практически невозможно. Средняя цена и загрузка в июне, как правило, высоки. В июле спрос на номера резко снижается и держится на уровне ниже среднегодового. В это же время меняется состав постояльцев, так как в город приезжает все больше туристов и все меньше бизнесменов, отели начинают делать специальные предложения для привлечения гостей в выходные дни или на большее количество ночей.

Первая половина августа зачастую похожа на первую половину января и относится к наиболее «медленным» периодам года как по цене, так и по загрузке номеров. Лишь в самом конце августа начинает возвращаться бизнес, что позволяет немного «вытянуть» средние показатели за этот месяц. Как правило, предложения отелей сводятся к специальным ценам в выходные дни, пакетам для молодоженов, бесплатной третью (четвертой) ночи, включению в цену номера завтраков, бранчей и других бонусов, востребованных у «простых» клиентов. Сейчас туристов в городе стало больше, в связи с чем наблюдается тенденция к улучшению показателей работы гостиниц летом, однако сезонность все равно очень заметна. Сами отельеры придумывают всевозможные программы для туристов, включающие посещение основных достопримечательностей столицы, а также городов Золотого кольца. Работая с туристическими агентствами, занимающимися въездным туризмом, организуют индивидуальные туры. Эти меры дают положительный эффект и обеспечивают приток гостей, но он может быть больше.



МОСКОМТУРИЗМ
www.travel2moscow.com

«Главное отличие от других развитых европейских туристических направлений заключается в том, что у них более простой визовый режим, широкий выбор недорогих авиаперевозчиков, развитая инфраструктура», — считает Елена Иванова из Radisson Royal Hotel Moscow. Эксперт отмечает, что, несмотря на весьма привлекательные цены в столичных гостиницах в летний период, общая стоимость поездки вместе с билетом, трансфером и визой, как правило, намного выше, чем, например, стоимость поездки в Париж.

«Это ключевой барьер в развитии массового туризма в Москве. Изменить данную ситуацию самим отельерам не под силу, здесь необходим комплексный подход, включающий более легкую систему выдачи виз, появление на рынке лоукостеров и так далее», — говорит Елена Иванова. По этим причинам Москва не может пока стать одной из европейских столиц, куда можно приехать на выходные или короткие праздники. Иностранцы посещают столицу в рамках большого тура по стране, позволить себе такую поездку может не каждый. «Получить визу в Россию не так просто, поэтому туристы предпочитают путешествовать

по всей России с заездом в Москву на несколько дней. Требования для получения визы в РФ останавливают многих путешественников», — отмечает Дебора Хайнс.

Константин Горяинов обращает внимание на тот факт, что познавательный туризм в Москву ограничивается групповым сегментом. «Индивидуальный же туризм, который распространен в большинстве стран Европы и США, у нас встречает на пути много барьеров, среди которых получение визы», — считает эксперт. По его мнению, для увеличения потока въезжающих туристов необходимо больше внимания уделять вопросам рекламы Москвы, ориентированной на основные рынки сбыта. В целом эксперты сходятся во мнении, что время летних отпусков для московских гостиниц всегда будет низким сезоном. «В такие периоды загрузка в любом случае ниже, чем, например, в сентябре или октябре», — считает Алексис Деларофф. — Москве есть куда стремиться и в развитии познавательного туризма. Массовый турпоток появится, если будет создано достойное предложение, способное конкурировать с теми, которые уже существуют в других городах».

Novotel — первенец в «Москва-Сити»

Новый отель стал первым и пока единственным в международном деловом центре «Москва-Сити». До конца года в столице откроются еще 15 отелей.

Novotel Москва Сити — часть многофункционального комплекса City Point. Это совместный проект российского холдинга «Ташир» и многопрофильного инвестора ЗАО «Согласие». Общий объем инвестиций ГК «Ташир» и ЗАО «Согласие» в создание City Point составил около \$160 млн. В качестве долгосрочного гостиничного оператора выступает компания Accor. Novotel Москва Сити станет пятым отелем сети в Москве и 16-м в России.

Как заявил в ходе пресс-конференции и. о. главы Комитета по туризму и гостиничному хозяйству Москвы Сергей Шпилько, компания Accor с брендом Novotel стала пионером сетевого гостиничного бизнеса в Москве, открыв гостиницу в Шереметьево. Сергей Шпилько отметил, что до конца года в столице откроется еще 15 отелей с общим номерным фондом 2318 комнат.



Генеральный директор группы Accor Ян Кайер отметил, что Novotel — бренд четырехзвездных бизнес-отелей, гостиницы под этой маркой расположены в 60 странах по всему миру, они появляются в бизнес-кварталах мегаполисов и на ведущих мировых курортах. «У нашей новой гостиницы фантастическое рас-

положение — здесь размещаются офисы ведущих российских и глобальных компаний», — заявил Ян Кайер. Сейчас в России работают 6 гостиниц под брендом Novotel. Вице-президент ГК «Ташир» Андрей Ильев отметил: «Группа Компаний «Ташир» имеет 10-летний опыт успешной работы в гостиничном бизнесе. За это время мы

реализовали порядка 9 гостиничных проектов в России и ближнем зарубежье. Открытие гостиницы Novotel Москва Сити является знаковым событием для компании. Прежде всего, потому, что мы стали первыми, кто реализовал подобный проект в деловом центре Москвы, и это первый объект, в котором ГК «Ташир» сотрудничает с гостиничным оператором мирового масштаба — компанией Accor».

В Novotel Москва Сити — 360 номеров, созданных по проекту французского дизайнерского бюро Atome Associs. В каждом номере организовано рабочее место с док-станцией и панелью подключения Philips для компьютеров и iPod. В отеле работает бесплатный Wi-Fi. Гости, проживающие в номерах повышенной категории Executive, JuniorSuite и Suite, могут пользоваться кофе-машиной и бесплатным мини-баром.

НАЗНАЧЕНИЯ

ДАНИЕЛЬ БАРАНОВСКИ

НАЗНАЧЕН УПРАВЛЯЮЩИМ ДИРЕКТОРОМ MARRIOTT MOSCOW ROYAL AURORA

Он отвечает за операционную работу отеля и следит за обеспечением высоких стандартов обслуживания гостей.

Даниэль Барановски родился в Канаде в польской семье. Начал работу в гостиничном бизнесе в пятнадцать лет в банкетной службе отеля Marriott Toronto Airport. В 2006 году стал менеджером-стажером в рамках программы Hilton Fast Track Management Program, он был выбран из 5 тысяч кандидатов из Южной и Северной Америки. В Москву Даниэль Барановски приехал из чешского отеля Hilton Prague (791 номер), где работал в должности операционного менеджера.



ШТЕФАН ИНТЕРТАЛЬ

СТАЛ ДИРЕКТОРОМ ОТЕЛЯ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ МОСКВА» И ДИРЕКТОРОМ ГРУППЫ ОТЕЛЕЙ «КЕМПИНСКИ» В РОССИИ

До приезда в нашу страну он руководил реконструкцией отеля Kempinski Hotel Beijing Lufthansa Center в Пекине. Его основная задача в Москве — завершение глобальной реконструкции отеля «Балчуг Кемпински Москва», стоимость которой оценивается в 20 миллионов евро, а также новое позиционирование гостиницы.

В его ведении также другие отели группы в России: «Кемпински Мойка 22» в Санкт-Петербурге, «Гранд Отель Кемпински Геленджик» и недавно открывшийся второй отель «Кемпински» в столице — отель «Никольская Кемпински Москва».



ПАСКАЛЬ ЛЕПРУ

ВОЗГЛАВИЛ НОВЫЙ ОТЕЛЬ «НИКОЛЬСКАЯ КЕМПИНСКИ МОСКВА»

Паскаль Лепру начал свою карьеру в 1981 году в отеле Meridien в Париже, где занимал различные должности в службе приема и размещения. Затем он продолжал деятельность в службе общественного питания в отелях под управлением Sofitel, Copthorne и Hyatt.

В 1999 стал генеральным менеджером отеля Mirabeau-Societe des Bains de Mer, затем возглавил отель Columbus Monte-Carlo, а позднее — отель Meridien Nice. Позже стал главой отеля Royal Mansour Casablanca, в 2009 году получил должность регионального генерального менеджера по Марокко и Тунису.



IX Международная
туристская выставка

ITM
intourmarket

Почему я участвую в выставке «Интурмаркет»

Специалисты туристической индустрии рекомендуют

МАРИНА МАКАРКОВА

Руководитель отдела по связям с общественностью компании Coral Travel

Coral Travel традиционно принимает участие в «Интурмаркете». Нам нравится, что активный интерес к этой выставке проявляют не только московские, но и региональные агентства. Мы активно общаемся, рассказываем о своих новинках. В свою очередь у агентств есть возможность задать вопросы напрямую руководителям и директорам Coral Travel, партнеры это очень ценят.

ПАВЕЛ КОМАРОВ

Менеджер по маркетингу группы компаний «Петротур»

Мы традиционно участвуем в «Интурмаркете», поскольку в рамках программы «Профессиональный покупатель» на выставку приезжают замечательные агентства со всей страны. Именно их мы считаем своей целевой аудиторией. Выставка - это контакты с агентствами, туристами и партнерами, и «Интурмаркет» эти контакты обеспечивает в полном объеме.

Новости выставки «Интурмаркет»

Начался прием заявок на участие в выставке «Интурмаркет - 2014» в рамках программы «Профессиональный покупатель»

С 1 сентября 2013 года ставшая традиционной изюминкой выставки программа поддержки малого бизнеса «Профессиональный покупатель» вновь открывает возможность самым достойным турагентствам получить бесплатную деловую поездку в Москву на выставку «Интурмаркет».

Комиссия, состоящая из представителей общественных организаций и туроператоров, делает выбор среди зарегистрированных на сайте претендентов. Так мы отмечаем наиболее достойных, чтобы создать идеальную коммуникационную площадку для участников выставки и лучшей «розицы» страны, где каждая из сторон находит для себя выгоду.

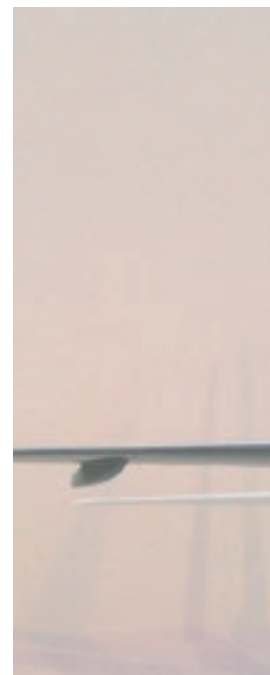
Напоминаем, что стать участником программы очень просто:

1 Заполните анкету на сайте www.itmexpo.ru до 1 декабря 2013 года. Заполнив анкету, вы автоматически соглашаетесь с условиями участия в программе. Ваша анкета будет рассмотрена участниками выставки и организационным комитетом.

2 Следите за новостями программы на сайте www.itmexpo.ru — именно здесь проводятся специальные акции для участников программы, а за 2 месяца до начала работы выставки публикуются результаты отбора.

До встречи в «Крокусе»!

www.itmexpo.ru



Взлет разрешен

В подмосковном Жуковском на аэродроме ЛИИ имени М.М. Громова состоялся Международный авиационно-космический салон МАКС-2013



»» **15,7**
млрд долларов – такова общая сумма контрактов, которые заключили на МАКС-2013 авиастроительные компании. Более половины этой суммы пришлось на заказы 52-х лайнеров SSJ-100 и 82-х самолетов MC-21.

Нынешний МАКС, который в 2013 году прошел уже в 11 раз, по свидетельству организаторов стал рекордным как по числу компаний-участников, так и по масштабу международного представительства. В салоне приняла участие более тысячи компаний из 43 стран мира (для сравнения, в 2011 году – 800 компаний из 40 стран). На статической стоянке были представлены свыше 130 летательных аппаратов, в летной программе приняли участие более сотни самолетов и вертолетов. В рамках салона впервые состоялся Международный авиационный конгресс, организованный Министерством промышленности и торговли РФ, компанией «Авиасалон» и дирекцией международного транспортного форума «МАТФ» в Ульяновске. Громких премьер в сфере гражданской авиации на нынешнем МАКСе не было, но внимание специалистов привлек ряд интересных новинок. Так, «Гражданские самолеты Сухого» представили на авиасалоне две новые модификации «Суперджета». Это воздушное судно с пассажирским VIP-салонем и модификация SSJ-100LR с увеличенной до 4,5 тысячи километров дальностью полета (3 тысячи километров у базовой версии). Авиакомпания «Газпромavia» заказала 10 машин SSJ-100LR с салонами на 90 кресел в экономическом классе обслуживания.

Контракт на поставку шести лайнеров этого типа в рамках авиасалона также был подписан с авиакомпанией «ЮТэйр». Стоимость этой сделки оценивается в \$217 млн. Перевозчик будет эксплуатировать эти машины как на внутренних авиалиниях, так и на воздушных маршрутах в Европу. Кроме того, «Гражданские самолеты Сухого» и литовская лизинговая компания AviaAM Leasing подписали соглашение о намерениях по приобретению пяти самолетов SSJ-100. AviaAM Leasing будет продвигать лайнер не только на российском, но и на мировом рынке, в частности, на рынке развивающихся стран. Кстати, 28 августа второй самолет «Суперджет» с серийным номером 95030 отправился из Жуковского прямо к заказчику – в авиакомпанию Lao Central. Не остался без внимания другой отечественный самолет – Ту-204СМ. Этот лайнер, который может перевозить до 215 пассажиров, является более легкой и экономичной модификацией Ту-204 с двигателями ПС-90А2. Так, если для базового варианта Ту-204 необходима взлетно-посадочная полоса длиной 2,5 км, то Ту-204СМ может работать с ВПП с длиной менее 2 км. Соглашение о поставке десяти лайнеров этого типа было подписано с авиакомпанией Red Wings. Всего же до 2017 года на ульяновском авиастроительном заводе планируется собрать двадцать машин ТУ-204СМ

«« До проведения МАКС-2013 общее количество заказов на перспективный магистральный самолет МС-21 составляло порядка 250 машин. В ходе проведения авиасалона портфель заказов на этот лайнер увеличился на 82 борта. Их суммарная стоимость составляет около 6,7 млрд долларов. Первые поставки лайнеров заказчикам должны состояться в 2017 году.



Посетители МАКС-2013 смогли увидеть макет широкофюзеляжного самолета МС-21. Эта машина призвана стать своеобразной заменой Ту-154, причем начало ее коммерческой эксплуатации уже не за горами. Создатели МС-21 обещают, что по сравнению с аналогичным по своему назначению самолетом типа «Боинг-737» новый российский лайнер будет на 20% дешевле из-за сокращения расходов на топливо и на техническое обслуживание. В рамках МАКС-2013 авиакомпания «ИрАэро» объявила о намерении приобрести десять самолетов МС-21. Стоимость контракта составляет \$720 млн, поставки должны начаться в 2019 году. Также на авиасалоне корпорация «Иркут» заключила твердый контракт на поставку 22 самолетов МС-21-300 с лизинговой компанией «Ильюшин Финанс Ко.» и 30 таких машин — с компанией «ВЭБ-лизинг». Меморандум о намерениях покупки шести самолетов МС-21 «ВЭБ-лизинг» подписал с авиакомпанией «Трансаэро» и десяти самолетов — с авиакомпанией «ЮТэйр». Кроме того, подписано соглашение о намерениях с канадской компанией Bombardier, которое предусматривает сотрудничество в сфере послепродажной поддержки лайнеров МС-21 за пределами России с использованием собственной инфраструктуры поддержки клиентов Bombardier, а также сети ее партнеров. Громким событием стало подписание соглашения о намерениях между той же

Bombardier и госкорпорацией «Ростех» о продаже 100 турбовинтовых самолетов Q400 NextGen российским заказчиком. По 50 самолетов данного типа намерены приобрести лизинговые компании «Ильюшин Финанс Ко.» (соглашение будет переведено в твердый контракт) и входящая в «Ростех» «Авиакапитал-сервис». Общая сумма контрактов — \$3,39 млн. Первые поставки стороны планируют начать в 2014 году. Стороны подписали меморандум о взаимопонимании, предусматривающий локализацию производства самолета Q400 NextGen в России. В Ульяновске будет создано совместное предприятие, которое займется финальной сборкой самолетов канадской разработки. Стоит также заметить, что Ульяновская область заключила на МАКСе соглашение с Объединенной авиастроительной корпорацией о создании в регионе так называемого Центра российского транспортного авиастроения. Документ о совместных действиях в целях создания условий и соответствующей инфраструктуры подписали губернатор региона Сергей Морозов и президент ОАК Михаил Погосян. Центр будет создаваться в рамках реализуемого правительством Ульяновской области проекта «Авиационная столица России», проект предусматривает формирование портовой ОЭЗ, полноценного авиационного кластера и создание инновационных предприятий авиационной специализации.

Авиакомпания
близкая Вам
Москва - Париж
2 рейса ежедневно



Aigle Azur - авиакомпания с историей, с 1946 года. Обслуживание на борту в лучших традициях французского гостеприимства.

Бронирование билетов
+7 495 363 44 51
www.aigleazur.com

AIGLE AZUR

Дорого, да мило

Цены на внутренние авиаперелеты по России растут, тогда как билеты на международные рейсы дешевеют, — таков один из выводов исследования, проведенного специалистами онлайн-тревел агентства Biletix

»»» По данным Росавиации, за 7 месяцев 2013 года пассажиропоток российских авиакомпаний составил

46,87

млн человек — это на 16,3% больше, чем за аналогичный период годом ранее. При этом пассажиропоток на международных авиалиниях вырос на 22,2%, тогда как на внутренних рейсах прирост был в два раза меньше — 10,1%.

Средняя стоимость авиабилетов, купленных в системе Biletix с 2011 года по 2013 год, увеличилась на 1% — с 9819 до 9986 рублей. За аналогичный период инфляция в России, по официальным данным, составила 16,2%. Таким образом, рост цен на авиабилеты отстает от инфляции более чем в 16 раз. Во многом это объясняет и динамичный рост авиатуризма — по данным Транспортной клиринговой палаты, объем пассажирских перевозок с 2002 года по 2012 год увеличился с 30,6 до 90,7 млн человек, то есть почти в три раза. Тарифы на внутренних и зарубежных авиамаршрутах меняются неодинаково. Так, за три года цены на авиабилеты на трех самых популярных внутренних направлениях — это рейсы из Москвы в Калининград, Санкт-Петербург и Сочи — в совокупности выросли на 62%. Билеты на трех самых востребованных зарубежных направлениях — Москва — Киев, Москва — Париж и Москва — Симферополь — подешевели на 18%.

«Данная тенденция в той или иной степени прослеживается практически на всех направлениях на протяжении всех туристических сезонов — заметный рост тарифов на перелеты внутри страны и сохранение стоимости на перелеты за ее пределы», — отмечается в исследовании Biletix. Наибольший рост тарифов зафиксирован на воздушных линиях между Москвой и Калининградом (81%), Санкт-Петербургом (58%), Краснодаром (49%), Уфой (43%) и Сочи (33%). Это одно из объяснений того, что пассажиропоток на международных авиалиниях в нашей стране растет быстрее, чем на внутренних. По данным ТКП, с 2002 года по 2012 год рост внутренних пассажирских перевозок составил 227% (увеличение с 15,4 до 35 млн человек), в то время как объем международных перевозок увеличился на 366% (с 15,2 до 55,7 млн человек). «Внутренние направления дорожают намного быстрее, чем зарубежные. Это препятствует росту внутреннего туризма. Я вижу несколько причин сложившейся ситуации, среди которых — низкая мобильность населения, отсутствие инфраструктуры для отдыха и проблемы с качеством предоставляемых услуг, особенности конкуренции на авиационном рынке, отсутствие лоукостеров», — отмечает глава онлайн-тревел агентства Biletix Александр Сизинцев.

СТОИМОСТЬ АВИАБИЛЕТОВ НА ПОПУЛЯРНЫХ ВНУТРЕННИХ НАПРАВЛЕНИЯХ

НАПРАВЛЕНИЕ	СТОИМОСТЬ БИЛЕТА В 1 КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА, РУБ.	СТОИМОСТЬ БИЛЕТА В 1 КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА, РУБ.	ДИНАМИКА, %
Москва — Калининград	3253	5883	+81%
Москва — Санкт-Петербург	2748	4359	+58%
Москва — Краснодар	3477	5189	+49%
Москва — Уфа	3854	5514	+43%
Москва — Сочи	4721	6288	+33%

СТОИМОСТЬ АВИАБИЛЕТОВ НА ПОПУЛЯРНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

НАПРАВЛЕНИЕ	СТОИМОСТЬ БИЛЕТА В 1 КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА, РУБ.	СТОИМОСТЬ БИЛЕТА В 1 КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА, РУБ.	ДИНАМИКА %
Москва — Киев	10 909	8 144	-33%
Москва — Париж	15 363	12 505	-22%
Москва — Симферополь	6 802	6 764	-1%
Москва — Барселона	11 196	11 332	+1%
Москва — Тель-Авив	12 452	13 491	+8%

ТОР-10

ЛИДЕРЫ ПО ПАССАЖИРОПОТОКУ*

1 «Аэрофлот»	11,646 млн человек, +19,7%
2 «Трансаэро»	6,976 млн человек, +24,8%
3 «ЮТэйр»	4,685 млн человек, +9,3%
4 «Сибирь»	3,916 млн человек, +14,7%
5 «Россия»	2,515 млн человек, +5,5%
6 «Уральские авиалинии»	2,390 млн человек, +25,2%
7 «Северный ветер»	1,858 млн человек, +54,1%
8 «Оренбургские авиалинии»	1,830 млн человек, +16,2%
9 «Глобус»	1,259 млн человек, +19,3%
10 «ВИМавиа»	0,798 млн человек, -1,3%

* — по данным за период с января по июль 2013 года

Источник: Росавиация

Прекрасная незнакомка

В сентябре стартовал перекрестный Год туризма Италии в России – с инициативой выступили Министерство культуры РФ, посольство Италии в Москве и Национальное агентство по туризму Италии ЭНИТ

Специально для российских туроператоров экспертами из обеих стран в этот год разрабатываются тематические маршруты. Они охватывают места жизни и творчества великих художников, писателей, режиссеров и композиторов. Например, российским туристам будет предложено побывать в регионе Венето, где работал великий мастер северного Возрождения Тициано Вечеллио (выставка его работ проходит в ГМИИ им. Пушкина до 29 сентября). Поклонникам творчества Лоренцо Лотто придется по душе путешествие по холмистому региону Марке, а те, кто предпочитают творчество Леонардо да Винчи, смогут побывать в новых для себя городках Тосканы и Ломбардии.

Любители итальянского кинематографа получат возможность собственными глазами увидеть места съемок фильмов Федерико Феллини и Андрея Тарковского. И это еще не все: в скором времени будут представлены маршруты по местам великих русских писателей, живших и работавших в Италии. Не останутся в стороне и поклонники музыки. Дело в том, что Год туризма совпал с праздничными

мероприятиями в честь 200-летнего юбилея Джузеппе Верди. В честь этого события в Москве пройдут концерты, а также выставка костюмов Римского оперного театра. По этому же случаю будет представлен специальный маршрут по местам жизни и творчества композитора.

Туристов также ждут путешествия по музеям и центрам производства лучших итальянских автомобилей «Феррари», «Ламборгини», «Мазерати», мотоциклов «Мото Гуцци», «Дукати», мопедов «Веспа» и «Ламбретта».

Особое внимание в программе проекта отведено медицинскому туризму. Благодаря развитой сети термальных и спа-курортов, отдохнуть и поправить здоровье можно практически в любом регионе страны: от римских терм в горах Валле-д'Аосты, до курорта лечебных вод Фьюджи в Лацио.

И еще одна приятная новость. В честь Года туризма Италии в России процедура получения шенгенской визы в Италию значительно упрощена. Кроме того, увеличится количество выдаваемых долгосрочных виз сроком до двух лет.



>>> Важная задача проекта – показать российским путешественникам малоизвестную Италию, сделать акцент на так называемых «борго» – маленьких городах с большой историей.

Лучшее признание в любви – подарить полёт.

В романтическое путешествие по Европе с Austrian Airlines. Вы и Ваш спутник достойны лучшего сервиса на борту.

www.austrian.com

Наполните авиа-с Miles & More. Информация и бронирование по тел. 8 (495) 995 0 995, на сайте www.austrian.com и в Вашем туристическом агентстве. Стоимость перелета туда-обратно включает в себя все налоги и сборы. Количество мест ограничено. Применяются ограничения по тарифам.



Мальта — зимние бестселлеры

Мальтийский архипелаг привлекает туристов в любое время года. Осенью и зимой сюда едут любители дайвинга, пеших прогулок, экскурсий и, конечно, желающие изучить английский язык.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Мальта — по-настоящему круглогодичное туристическое направление. Страна привлекательна в любое время года. Сентябрь и октябрь — бархатный сезон, сильной жары на архипелаге нет, дни солнечные, а море теплое. У туристов есть возможность купаться до конца октября — начала ноября.

СКАЗОЧНЫЙ ОТДЫХ

«Осенние и зимние месяцы отлично подходят для посещения культурно-исторических достопримечательностей, которыми так богата Мальта. Отсутствие летней жары благоприятно сказывается на результатах изучения английского языка и на деловой активности. Поэтому в осенне-зимний период наиболее популярны поездки на Мальту с целью обучения, проведения конференций и семинаров, а также экскурсий. Во многих отелях на Мальте работают прекрасные спа-центры, которые приятно и полезно посещать в любое время года», — расска-

зывает ведущий менеджер компании «Солвекс-Трэвэл» по направлению Мальта Елена Загрядская. По словам директора департамента по Мальте компании «СТБ Турс» Юлии Макаровой, в декабре на архипелаге очень красиво. Все готовится к Рождеству: здания, включая древние церкви, украшены гирляндами, повсюду сияет иллюминация. По случаю Рождества повсеместно устраиваются фесты — религиозные праздники с фейерверками. Любителей шопинга в это время заинтересуют распродажи, на которых качественные брендовые вещи можно купить за четверть цены. Старейшие и крупнейшие языковые школы Мальты работают круглый год. Именно зиму многие считают лучшим периодом для изучения языка: зимой меньше студентов и туристов, море не отвлекает от занятий, а главное — цены заметно ниже.

Как отмечает директор по рекламе и PR компании ICS Travel Group Анна Филатовская, с сентября цены на проживание в отелях Мальты начинают постепенно снижаться и достигают своего минимума зимой.

ТРИ СТОЛИЦЫ

Осенью и зимой наибольшей популярностью у отдыхающих пользуются те курорты, где наиболее развита инфраструктура, сосредоточено много отелей и языковых школ. Прежде всего, это Слима, Сент-Джулианс, Аура.

Слима — самая фешенебельная на Мальте курортная зона. Она находится на северо-востоке острова, в гавани Марсамшетт. Здесь есть гостиницы на любой вкус — от двух до пяти звезд, пансионы, апартаменты и студенческие резиденции. Еще больше туристов приезжают в Сент-Джулианс. Один из районов города — Пачевиль — часто называют «меккой развлечений». Тут работают лучшие рестораны, такие как San Giuliano, Barrassuda. Аура — город-курорт — входит в основную туристическую зону Мальты вместе с курортом Буджибба. Живописные песчаные и скалистые пляжи Ауры хорошо известны путешественникам. Здесь можно посетить аквапарк, понырять с аквалангом или маской. В Ауре большое количество высококлассных комфортабельных отелей. Это тихое место, где все ориентировано на семейный отдых.

АКТИВНАЯ ЗИМА

По словам Юлии Макаровой, даже в осенние и зимние месяцы туристы на Мальте занимаются дайвингом. Зимой температура воды не опускается ниже 14 градусов, изрезанная береговая линия позволяет и в непогоду найти защищенные от шторма места погружений. В мальтийских водах можно увидеть таких представителей подводной фауны, которые уже не встречаются в других районах Средиземноморья. В среднем при благоприятной погоде подводная видимость составляет 30–50 метров (на глубине 20–30 метров). В последнее время на Мальте все более популярны экологические туры. Особым спросом они поль-

зуются в период с октября по апрель, когда дневная температура держится на комфортной отметке +18°C. На архипелаге прекрасная база для экотуризма: множество живописных деревень, изрезанная береговая линия, холмы, долины, часовни. Сотни вариантов однодневных прогулок предлагают местные экосообщества и профессиональные гиды. Остров Гоцо зимой поражает удивительной уединенностью: тут можно часами бродить вдоль берега, не встретив ни одного человека.

БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ

БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

ICS TRAVEL GROUP <small>МТЗ 00000</small> «ДОБРЫНСКАЯ» (495) 748-4847 (мн.) www.icstravel.ru	ВАНД ИНТЕРНЕШНЛ ТУР <small>МТЗ 00000</small> «ТВЕРСКАЯ» (495) 780-3881 www.vand.ru	ДИАЛОГ <small>МТЗ 00000</small> «РАСНОПРЕЧЕНСКАЯ» (495) 730-2022 (мн.) www.maltaresort.ru	ИНСАЙТ-ПИНГВА <small>МТЗ 00000</small> «НОВОСЛОБОДСКАЯ» (495) 795-0022 www.I.ru
МЕЛИТА ТУР <small>МТЗ 00000</small> «АРБАТСКАЯ» (495) 411-9032 www.maltatour.ru	МИЛЕНИУМ ВОРК <small>МТЗ 00704</small> «САУМАНСКАЯ» (495) 540-1181 www.miloyaga.ru	НЕВА <small>МТЗ 00000</small> «ТАЛАНСКАЯ» (495) 799-6444 www.nevatravel.ru	СОЛВЕКС-ТРАВЭЛ <small>МТЗ 00000</small> «РОПОТОВСКАЯ» (495) 956-5118 www.solvex.ru
СТБ ТУРС <small>МТЗ 00000</small> «ДОСТОВСКАЯ» (495) 638-5333 www.stbtours.ru	ТРАВЭЛ ЭКСПРЕСС-ИВ <small>МТЗ 00000</small> «НАГАТЕНСКАЯ» (495) 981-2725 www.travel-express.ru	ТРОВЕЛМАРТ <small>МТЗ 01004</small> «ТАЛАНСКАЯ» (495) 935-8330 www.mymalta.ru	ЮЖНЫЙ КРЕСТ <small>МТЗ 00000</small> «САДЬКОТЕКА ИМ. ЛЕНИНА» (495) 772-8980 www.ukrest.ru

airmalta

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

МАЛЬТА



»»» В осенне-зимний период авиакомпания Air Malta увеличивает количество вылетов на Мальту из аэропортов Домодедово и Шереметьево. С ноября будут выполняться три основные цепочки из Москвы по вторникам, пятницам и субботам. На высокие даты появятся дополнительные рейсы.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ

«Солвекс-Трэвэл» предлагает на Мальте программы изучения английского языка для детей и взрослых в лучших школах, спокойный отдых с оздоровлением в спа-центрах и интересными экскурсиями, организацию деловых поездок, новогодние программы. Главный бестселлер оператора — один из лучших отелей страны Westin Dragonara 5* в Сент-Джулиансе. Роскошная гостиница с прекрасным сервисом идеально подходит для проведения конференций и бизнес-семинаров. Рядом — все развлечения курорта и лучшее на Мальте казино. Популярен и отель Qawra Palace 4*. Эта гостиница известна отличным сочетанием цены и качества услуг, прекрасными видами на залив. В шаговой доступности — все развлечения Ауры и Буджиббы. У компании «СТБ Турс» на осень запланированы две интересные инсентив-программы. Участников поездки ждут мероприятия в пиратском стиле — морской бой, поиск клада, захват заложниц. Инсентив проводится на настоящих старинных кораблях. В рамках другой программы состоится шоу «Тачка на прокачку». Оператор предлагает туры для школьников и студентов, которые включают различные развлечения (экскурсионные, игровые, спортивные). Есть воз-

можность изучения английского языка в школах высокого уровня — IELTS, EC и Inlingua. Компания ICS Travel Group рекомендует обратить внимание на экскурсионные программы «Маленькая Мальта» и «Мальтийская классика». «Что касается обучения, то основная часть студентов отправится в языковую школу Berlitz в Сент-Джулиансе, известную своим серьезным подходом к преподаванию: у них свои методики, учебники, у каждого педагога индивидуальный метод обучения», — рассказывает Анна Филатовская. Агентство международного образования «Инсайт-Лингва» набирает школьников в возрасте от 13 до 17 лет в тур с изучением английского языка на осенние каникулы. Запланирован и новогодний заезд — с обучением, встречей Нового года и насыщенной экскурсионной программой. Для взрослых индивидуальных клиентов оператор предлагает широкий выбор языковых центров и программ в любые удобные им даты. Компания «Мелита-Тур» осенью намерена запустить новый комбинированный тур «Москва — Рим — Мальта» с остановкой в Риме на несколько ночей. Другая новинка оператора — рождественская детская программа «Мальта Bravo Крисмас» с изучением английского языка, многочисленными экскурсиями и развлечениями. Группу будет сопровождать опытный вожатый языковых лагерей «Браво».

Молниеносный успех

В августе в Москве впервые прошел Ямайский форум, приуроченный к завершившемуся в столице чемпионату мира по легкой атлетике. На встрече с московскими турфирмами и СМИ министр по туризму Ямайки **ВАЙКХНЕМ МАКНИЛ** рассказал, почему число российских туристов в стране стремительно растет.

ТЕКСТ МИХАИЛ ШУГАЕВ

1 января 2013 года стартовала программа прямых перелетов на Ямайку на самолетах «Трансаэро», консолидатором рейсов выступил туроператор «Библио Глобус». В рамках Ямайского форума «Библио Глобус» провел презентацию ямайского направления, во время которой участники встречи смогли пообщаться с официальными лицами Ямайки.

Как отметил присутствовавший на мероприятии министр по туризму Ямайки Вайкхнем Макнил, благодаря «Библио Глобусу», открывшему прямую полетную

программу на Ямайку, турпоток на остров из России вырос в три с лишним раза. В 2012 году Ямайку посетили около 3,5 млн туристов, в том числе 2 тысячи россиян. За 8 месяцев 2013 года Ямайка приняла уже 7500 российских туристов.

Директор офиса по туризму Ямайки Джон Линч заявил, что остров готов принять до 4 млн туристов в год, общая емкость номерного фонда гостиниц страны составляет 32 тысячи номеров, включая виллы и апартаменты. Властями Ямайки принимаются все необхо-

димые меры для продвижения национального турпродукта в России — введен безвизовый режим для граждан РФ, проводятся ознакомительные туры для представителей СМИ и топ-менеджеров туркомпаний. Руководитель департамента США и Латинской Америки компании «Библио Глобус» Лаура Давидьянц сообщила, что изначально десятидневные цепочки на рейсах «Трансаэро» из Москвы в Монтего-Бей планировалось выполнять до октября, но с учетом успешной реализации полетной программы было при-

нято решение продлить ее до середины марта 2014 года. Особым вниманием участников форума пользовались выступления ямайского спортсмена Усейна Болта, получившего прозвище «молния». За рекордные спортивные достижения средства массовой информации окрестили его «самым быстрым человеком в мире». На чемпионате в Москве спортсмен завоевал три золотые медали. Его соотечественница Шелли-Энн Фрейзер-Прайс также три раза поднималась на высшую ступеньку пьедестала почета.

СВЕЖИМ ВЗГЛЯДОМ

Столичная компания «Мосинтур» хорошо известна на рынке благодаря ответственному подходу к своей работе и качественному турпродукту. О планах на осенне-зимний сезон и операторских новинках рассказывает генеральный директор «Мосинтура» **АРСЕНИЙ ЧАНЫШЕВ**.

БЕСЕДОВАЛ СЕРГЕЙ ДЕМЕТЬЕВ

Какие страны представлены в каталоге вашей компании этой осенью и зимой? Прежде всего, это наши традиционные направления — Австрия, Германия, Швейцария, Нидерланды, Венгрия и некоторые другие европейские страны. Впервые в нашем каталоге появились Испания, Португалия и Великобритания. По этим направлениям мы подготовили интересные экскурсионные программы, хотя эти страны настолько хорошо «разработаны» другими уважаемыми операторами, что нам, конечно, сложно чем-то удивить рынок, особенно в первый год работы. По Португалии мы предлагаем еще и комбинированные туры, объединяющие экскурсии и отдых на Мадейре либо в Кабо-Верде. Долететь туда можно через Лиссабон на самолетах авиакомпании TAP или через Франкфурт — рейсами Lufthansa. Но в первом случае стыковки удобнее. Если лететь через Лиссабон, то получаются интересные комбинированные программы: экскурсионный тур по Португалии, затем — отдых в отеле «все включено» в Кабо-Верде. Конечно, турпоток в Кабо-Верде пока совсем не большой, правильнее даже сказать крохотный. Но мы считаем это направление довольно интересным и имеющим определенный потенциал. В Великобритании мы предлагаем туры по всей стране, но в большинстве программ в преддверии зимнего сезона сделан акцент на Лондон.

Каким программам отдается приоритет? Прежде всего, это разнообразные экскурсионные туры, в том числе уровня «премиум» и «делюкс». Наша находка и новинка — мини-группы, состоящие не более чем из семи человек. Размещение — только в хороших отелях категорий 4–5 звезд в центрах европейских столиц и просто интересных городов. Все обслуживание выполняется на микроавтобусах. Обычно на них едут четыре человека. Фактически мы получаем индивидуальную программу, которая стоит ненамного дороже, чем стандартный групповой тур, в котором будет 40–45 человек. Раньше мы и другие операторы предпринимали попытки продвинуть подобный продукт, но он как-то не шел, по крайней мере, у нас. В этом году наконец-то появился реальный интерес, поехали первые группы. Отдельно отметим программы на католическое Рождество, которые мы традиционно предлагаем в такие города, как Вена, Мюнхен и Кёльн. Стоимость этих туров невелика, так как на эти даты нет такого большого спроса на авиабилеты, как на период новогодних праздников и январских каникул. А посмотреть на предрождественскую Европу стоит как минимум раз в жизни — это очень красиво. Побродить по рождественскому базару, потолкаться на главной площади и попить глинтвейн. В этом случае мы также предлагаем



обслуживание как для больших туристических групп, так и программы уровня «премиум» и «делюкс» для мини-групп. Все наши туристы летят одними рейсами, но в Европе их ждет раздельное экскурсионное обслуживание.

На чем будете летать? Мы традиционно организуем наши программы с перелетами только на регулярных рейсах. Принципиально не работаем ни с какими чартерами. Наши основные партнеры — авиаперевозчики Air Berlin, Niki, «Аэрофлот», «Трансаэро». Как правило, в каждом туре клиенты имеют возможность выбора авиакомпании по своему вкусу.

Какие отели и курорты будут наиболее привлекательными для россиян? У нас много интересных прямых контрактов с отелями на немецких и австрийских курортах, таких как Берхтесгаден, Бад-Райхенхаль, Бад-Гаштайн, Кицбюэль. В мае этого года четыре сотрудника нашей компании совершили вояж по курортам Германии и Австрии, чтобы освежить прежние деловые знакомства и завести новые. Поездка удалась.

Как будет строиться ваше сотрудничество с агентствами? Столь любимые агентами рекламные туры мы планируем проводить весной, в преддверии летнего сезона. А пока стараемся публиковать максимально полную и актуальную информацию на нашем сайте. Отмечу, что над его содержанием трудится профессиональная команда копирайтеров, которые не переписывают тексты из «Википедии», а реально посещают города, курорты, отели в рамках рекламных туров и путешествий с тургруппами. Поэтому вся информация о ключевых странах на нашем сайте — свежая и точная. Никаких «калек» с чужих ресурсов, никаких устаревших данных. Это достаточно затратно для нас, но оно того стоит. Свежие, актуальные и, что самое важное, оригинальные тексты помогают нам в продвижении нашего сайта в поисковых системах.

Какая основная задача стоит перед компанией в новом сезоне? Вы удивитесь, но мегазадача, которую я сам себе поставил, не связана ни с числом туристов, ни с какими-либо финансовыми показателями. Задача — сменить дизайн сайта. Мы с дизайнером уже проработали 5 или 6 вариантов — все не то... Но текущий дизайн безнадежно устарел. Ищем что-то свежее, небанальное и при этом — оригинальное.



ОАЭ: успехи по осени считают

За последние годы ОАЭ прочно вошли в список наиболее популярных направлений летнего отдыха россиян. По прогнозам экспертов, дальнейшему росту турпотока в страну будет способствовать отток клиентов с египетского рынка. Уже сейчас ведущие операторы фиксируют рост популярности поездок в регион, включая те эмираты, которые прежде не пользовались большим спросом у российских путешественников.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

«**П**рирост турпотока из России в Дубай и Абу-Даби летом даже больше, чем зимой, — рассказывает генеральный директор компании «АРТ-ТУР» Дмитрий Арутюнов. — Если в зимние месяцы — традиционно высокий сезон для региона — он у нас составляет 15–25%, то летом — около 30%. Несколько меньший рост турпотока демонстрируют Рас-эль-Хайма, Шарджа и Фуджейра. Но из-за того, что реализация туров в Египет была практически прекращена, уже в августе объемы продаж путевок в эти эмираты также заметно выросли».

Специалист по ОАЭ компании «Анекс Тур» Алена Шевчук отмечает, что поездки в ОАЭ популярны у людей с достатком среднего и высокого уровня «Хотя и для «бюджетного» туриста здесь широкий выбор отелей, — констатирует эксперт. — Эмираты также привлекательны тем, что продолжительность перелета из Москвы составляет всего 5 часов, нет разницы в часовых поясах».

Заместитель руководителя отдела турфирмы «Нева» Ольга Аносова комментирует:

«Сейчас мы наблюдаем повышение спроса на туры в ОАЭ с заездами в сентябре — октябре и прогнозируем увеличение спроса по сравнению с прошлым годом. Отчасти это произошло из-за фактического «закрытия» египетского рынка. Мы не планируем увеличивать стоимость туров. Но рост расценок возможен со стороны отельеров ОАЭ в связи с повышенным клиентским спросом на поездки в периоды каникул и новогодних праздников. Думаю, что более востребованными направлениями останутся Шарджа и Дубай. Мы также ожидаем повышение интереса к Рас-эль-Хайме и Фуджейре. В целом клиенты с египетских курортов будут переориентироваться на такие направления, как Израиль, ОАЭ, Таиланд, Индия».

В целом популярность ОАЭ растет, так как отличительными особенностями направления являются безупречный сервис, безопасность, толерантность к любому гостю, высокий уровень отелей, развитая инфраструктура развлечений, которой не может похвастаться ни одна другая страна Ближнего Востока, — считают туроператоры.

КРАСНОРЕЧИВЫЕ ЦИФРЫ

В первом полугодии 2013 года Дубай принял 5,58 млн туристов, это на 11% больше, чем за аналогичный период 2012 года. По данным Департамента туризма и коммерческого маркетинга Дубая (ДТКМ), в десятку ведущих рынков по-прежнему входят Саудовская Аравия, Индия, Великобритания, США, Россия, Германия, Кувейт, Оман, Китай и Иран. Количество туристов из России составило 226 тысяч человек (+14,5%).

В стратегии развития туризма Дубая до 2020 года одной из ключевых задач считается увеличение средней продолжительности пребывания гостей в эмирате. Интересно, что по загрузке отелей июнь 2013 года стал третьим месяцем после января и марта, что свидетельствует об успехе позиционирования Дубая как летнего направления, особенно для туристов из соседних регионов. Доходы операторов отелей и гостиничных апартаментов значительно выросли. В первом полугодии 2013 года они составили \$318 млрд (+18,6%). Общее число ночевков выросло на 13% — до 21,7 млн.

Абу-Даби в первом полугодии продемонстрировал 12%-ный рост числа туристов, которые останавливались в 145 отелях и апартаментах эмирата. Средняя продолжительность пребывания гостей также увеличилась, что положительно отразилось на загрузке (+8%) и доходах отелей (+16%). Показатели июня 2013 года также выросли по сравнению с тем же месяцем годом ранее: 232,6 тысячи туристов (+13%), 652,8 тысячи ночевков в гостиницах Абу-Даби (+22%), средняя загрузка отелей — 65% (+6%). Российские туристы по-прежнему лидируют по продолжительности пребывания в Абу-Даби, они проводят в эмирате больше 6 ночей. По сравнению с первым полугодием 2012 года, за первые шесть месяцев 2013 года количество гостей из РФ увеличилось на 46% и составило 13 тысяч человек, количество ночевков выросло на 54% — почти до 80 тысяч.

ГРАНДИОЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

«Для туристов в ОАЭ — грандиозные аквапарки, досуговые центры, ночные клубы, спортивные сооружения, например, горнолыжный комплекс, сафари-туры, широкие возможности для занятия дайвингом, гольфом, яхтингом, охотой на крабов, рыбалкой», — рассказывает руководитель отдела ОАЭ компании «Русский Экспресс» Татьяна Овчарова.

ОАЭ — идеальное место для шопинга, здесь огромное число крупных торговых центров, аутлетов, бутиков, восточных рынков, где можно приобрести всевозможные товары по доступным ценам. Два раза в год в стране проходят торговые фестивали, на которых можно сделать выгодные покупки, принять участие в лотереях и розыгрышах призов. Эмираты Шарджа, Фуджейра и Рас-эль-Хайма предлагают прекрасные возможности для семейного отдыха. Здесь много отелей, которые работают по системе «все включено». В декабре в Абу-Даби состоится фестиваль верблюдов Аль-Дафра. Он проводится ежегодно в местечке Мадинаг-Зайд в Аль-Гарбии, самом западном из муниципальных регионов эмирата Абу-Даби. В этом же месяце пройдет теннисный турнир Mubadala World Tennis Championship. Главный приз — \$250 тысяч. В Фуджейре можно понежиться в водах Индийского океана и увидеть дельфинов. К услугам тех, кто выбрал для проживания отели эмирата Рас-эль-Хайма, — два аквапарка Ice Land и Dream Land, ориентированные на семейный отдых.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ РОССИЯН

По данным ДТКМ, средняя загрузка гостиничных номеров и апартаментов эмирата в первом полугодии 2013 года составила 84,6%, что на 2,8% больше по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Загрузка гостиничных апартаментов составила 85,8% (+6,5%). Симптоматично, что рост происходит на фоне увеличения общего номерного фонда в Дубае — в эмирате появилось 16 новых отелей почти на 5,5 тысячи номеров. Сейчас в Дубае работают 603 отеля с общим фондом в 81,5 тысячи номеров — это на 7% больше, чем в конце первого полугодия 2012 года. Среди новых гостиниц — JW Marriott Marquis, Oberoi Hotel Dubai и JA Ocean Beach Hotel Dubai. Общая продолжительность пребывания в отелях и гостиничных апартаментах составила 3,89 дня (+7,2%). В отели Абу-Даби в первом полугодии 2013 года заселилось 1,33 млн человек, которые провели здесь 4,23 млн ночевков (+25%). Средняя продолжительность пребывания в эмирате выросла на 12% и сегодня превышает 3 ночи. Как отмечает Дмитрий Арутюнов, летом в Дубае и Абу-Даби наибольшим спросом пользуются самые дорогие и известные гостиницы. Туристы выбирают их, так как по сравнению с зимним периодом цена



TOUROPERATOR
SPACE TRAVEL

Свои в
Эмиратах!



Сезон 2013-2014

Приглашаем к сотрудничеству
агентства:

- ✓ Блоки мест на рейсах Emirates, Air Arabia, "Аэрофлот", "Трансаэро"
- ✓ Вылеты из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Казани, Уфы, Минеральных Вод
- ✓ Собственная принимающая компания Al Khalidiah Tourism - ведущий туроператор в ОАЭ
- ✓ Более 350 отелей в 7 эмиратах
- ✓ Новый франчайзинговый проект
- ✓ Льготные условия обучения

Тел: +7 (495) 989-2000
www.space-travel.ru



TOP-5

ЦЕНТРЫ ОТДЫХА ОАЭ

- 1 Дубай
- 2 Абу-Даби
- 3 Фуджейра
- 4 Рас-аль-Хайма
- 5 Шарджа

Источник: опрос операторских компаний

на размещение может быть в разы ниже. Россиянам уже полюбился новый Sofitel The Palm с его уникальными «цветущими стенами» и отличным выбором ресторанов. В ближайшее время на «Пальмовом острове» откроется не менее изысканный отель Anantara Dubai The Palm Resort & Spa. Круглый год востребованы отели цепочки Jumeirah, гостиницы группы Kerzner: Atlantis, The Palm, One&Only Royal Mirage и One&Only The Palm, недавно обновленный Ritz-Carlton, единственный 4-звездный отель на побережье Джумейра Ocean View. Среди самых популярных отелей, предлагаемых компанией «Анекс Тур», — Citymax Bur Dubai, Marmara Hotel Apartments, Savoy Central Hotel Apartments, Marina View Hotel, Cassells Al Barsha Hotel Dubai.

РАЗНООБРАЗИЕ ПЕРЕВОЗКИ

По мнению Дмитрия Арутюнова, даже несмотря на сложную обстановку на египетском рынке, на направлении ОАЭ не стоит ждать заметного роста цен. Прежде всего, это связано с обилием авиаперевозки, рейсы в страну выполняются практически из всех крупных городов России. Важной новинкой минувшего лета стало открытие рейсов авиакомпании FlyDubai в Дубай из Кавминвод. К уже охваченным этим перевозчиком городам — Уфе, Казани, Самаре и Екатеринбургу, в сентябре добавляются вылеты из Ростова-на-Дону, Краснодар и Волгограда. Таким образом, FlyDubai станет единственным перевозчиком, круглогодично выполняющим регулярные прямые рейсы в Дубай из 8 городов России. «Дискаунтер Flydubai входит в ту же группу компаний, что и Emirates, что говорит о высоких стандар-

тах безопасности и качества. С осени на рейсах этого перевозчика появится возможность путешествовать в бизнес-классе. Многих клиентов, желающих отдохнуть в ОАЭ, прежде останавливала не всегда качественная чартерная перевозка. Теперь такой проблемы нет», — подчеркивает Дмитрий Арутюнов.

По оценкам специалистов «АРТ-ТУР», за счет открытия новых рейсов FlyDubai турпоток в ОАЭ из регионов РФ уже вырос почти в два раза. Оператор продолжает активное сотрудничество с авиакомпаниями Etihad и Emirates. Вылеты выполняются из Москвы и Санкт-Петербурга. Клиенты компании «Русский Экспресс» также летают из Москвы на самолетах Emirates. «Это, безусловно, хит продаж: гарантированные регулярные вылеты на самом большом пассажирском лайнере в мире — двухпалубном Airbus-380, высокий уровень обслуживания на борту, отдельный терминал обслуживания пассажиров в Дубае, — рассказывает Татьяна Овчарова. — Стоимость туров ненамного выше стоимости турпакетов при перелете чартерами таких авиакомпаний, как «Трансаэро» или «Аэрофлот». Из Москвы мы также предлагаем вылеты на самолетах Air Arabia в Шарджу каждый день, кроме понедельника и четверга. Это особенно удобно для клиентов, которые выбрали для отдыха отели в Фуджейре, Рас-эль-Хайме, Шардже и Аджмане». Рейсы Air Arabia стали очень популярны в регионах РФ. Перевозчик предлагает вылеты из таких городов, как Казань, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Уфа. Один из давних партнеров оператора — авиакомпания «Уральские авиалинии», которая выполняет полет в ОАЭ из Нижнего Новгорода, Самары и Перми. «Русский Экспресс» продолжает полетную программу из Новосибирска в Дубай на самолетах S7 («Сибирь»).

В Персидский залив «Трансаэро» летит в Дубай

Государства — члены Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) с 2014 года планируют приступить к выдаче иностранным туристам единых виз

Участниками ССАГПЗ являются Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Оман и Бахрейн. В рамках подготовки к выдаче единых туристических виз следует решить ряд вопросов технического характера.

Как сообщают арабские СМИ, туристические визы государств — членов ССАГПЗ будут аналогичны шенгенской визе европейских стран. С такой визой туристы смогут посещать любую страну, являющуюся участницей данной региональной организации. Визы будут выдаваться посольствами названных стран. Они подразделяются на два типа: месячные и годовые с многократным въездом.

Авиакомпания «Трансаэро» с 20 сентября выполняет регулярные рейсы из Москвы в Дубай

«Трансаэро» более 10 лет выполняет в Дубай чартерные рейсы, занимающая первое место по объемам пассажирских перевозок между Россией и ОАЭ. За все время полетов «Трансаэро» перевезла на своих дубайских рейсах более миллиона человек. Право выполнять в Дубай регулярные рейсы авиакомпания получила в июле 2013 года.

Новые рейсы выполняются сразу из двух московских аэропортов — Внуково и Домодедово. Полеты из Внуково открылись 20 сентября с частотой

шесть раз в неделю. Рейсы из Домодедова начнутся 27 октября (также шесть раз в неделю).

Рейсы из Внукова выполняются на самолетах Boeing 767 и Boeing 737-800, из Домодедова — на самолетах Boeing 747-400 и Boeing 737-800. Пассажирам предлагается три класса обслуживания: бизнес-класс, экономический класс и туристический класс.

Регулярные рейсы из Москвы в Дубай в настоящее время выполняет авиакомпания «Аэрофлот» и Emirates.

ART TOUR

ЭМИРАТЫ И АРАБСКИЙ ВОСТОК

*«ЛЕГКИЕ» ЦЕНЫ
ОТ ТЯЖЕЛОВЕСОВ
НАПРАВЛЕНИЯ*



ЕЖЕДНЕВНЫЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ! ВЫЛЕТЫ ИЗ 12 ГОРОДОВ!
(495) 980-21-21 www.arttour.ru 8 (800) 3333-100



Волшебные сказки Сиама

Уже много лет Таиланд остается самым популярным направлением выездного туризма россиян в Юго-Восточной Азии. Сюда едут путешественники всех возрастов и разного достатка: любители пляжного отдыха и дайвинга, спа-процедур и экскурсионных программ. Ежегодный прирост турпотока из РФ на тайском направлении составляет около 10%.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

По данным Туристического управления Таиланда, с января по июнь 2013 года страну посетили 910,6 тысячи россиян (в первом полугодии 2012 года — 671 тысяча человек). Таиланд имеет развитую туристическую инфраструктуру и большое число отелей разного

уровня — от бюджетных до самых роскошных. Сюда выполняется много авиарейсов — регулярных и чартерных. Круглый год стоит теплая погода, туристы ждут красоты природы, пышная тропическая зелень, лазурное море и отличный сервис. И все это — за вполне приемлемую цену.

В Бангкок летим с комфортом

Авиакомпания Thai Airways в период зима-весна 2013/2014 увеличивает частоту полетов на маршруте между Москвой и Бангкоком до шести рейсов в неделю. С 27 октября до 20 декабря 2013 года рейсы в Бангкок будут выполняться четыре раза в неделю по средам, пятницам, субботам и воскресеньям, а в период с 24 декабря 2013 года по 29 марта 2014 года авиакомпания увеличит количество рейсов до шести раз в неделю с вылетами по вторникам, средам,



четвергам, пятницам, субботам и воскресеньям. На линии работают авиалайнеры «Боинг-777». По мнению специалистов, это благоприятно скажется на увеличении потока туристов в Таиланд в зимний период. Нельзя недооценивать и стратегическую важность аэропорта Суварнабхуми как перевалочного пункта при путешествиях в другие азиатские страны: удобные стыковочные рейсы авиакомпании позволяют с комфортом исследовать самые дальние уголки планеты.

ТАИЛАНД МНОГООБРАЗЕН

Каждый год операторы отмечают рост турпотока на тайском направлении. В компании «АРТ-ТУР» в текущем году число клиентов, отправляющихся в Таиланд, выросло на 20%. У Coral Travel в сезоне 2012/2013 объемы продаж по Таиланду выросли на 15%. Аналогичные цифры называют в компании «Интерюнион». По статистике «Солвекс-Трэвэл», поток туристов в Таиланд стабильно растет на 10–15% ежегодно.

«Таиланд многообразен, каждый может найти здесь отдых по душе. «Тусовочные» курорты, тихие пляжи, шопинг, спа-процедуры, уроки гольфа и серфинга — список можно продолжать. Именно это сочетание многообразия и доступности делает Таиланд одной из самых популярных стран для отдыха не только в Юго-Восточной Азии, но и в мире в целом», — говорит руководитель направления компании «Солвекс-Трэвэл» Ирина Юрина.

По мнению руководителя отдела турфирмы «Нева» Светланы Моревой, о росте популярности страны свидетельствует увеличение количества авиарейсов. Самолеты компаний «Аэрофлот», «Трансаэро», Nord Wind, Thai Airways летают в Таиланд круглогодично. Увеличилось число чартерных рейсов, соответственно уменьшилась стоимость билетов. «Дальний перелет людей не пугает, ведь перед ними открывается перспектива спокойного и безопасного отдыха. Добавьте к этому отсутствие визового режима (при поездках продолжительностью до

30 дней) и упрощенную процедуру таможенного контроля», — рассказывает Светлана Морева.

«Таиланд удачно расположен, отсюда удобно совершать поездки в соседние государства: Мьянму, Лаос и Камбоджу, именно отсюда открываются ворота во многие страны Юго-Восточной Азии», — добавляет руководитель отдела компании «Астрвел» Елизавета Бордыкова. Сегодня Таиланд считается круглогодичным туристическим направлением, хотя определенная сезонность в географии поездок все же прослеживается. На курортах Пхукет, Краби и Паттайя комфортнее всего отдыхать в период с октября по май. С апреля по октябрь можно отправиться на острова Самуй, Чанг, Самет. Вместе с тем в компании «АРТ-ТУР» отмечают, что клиенты все чаще бронируют отдых на острове Самуй на новогодние каникулы. С начала января здесь стоит солнечная погода и море спокойное.

По мнению Ирины Юриной, специфика направления заключается в том, что в Таиланде туристы не находятся постоянно в отеле, где чаще всего нет активных анимационных программ. Наоборот, инфраструктура гостиниц и курортов располагает к тому, что туристы проводят большую часть своего времени и питаются за территорией гостиниц. «Нашему потребителю, привыкшему к системе «все включено», это бывает неприятно. В остальном россиян в Таиланде уже так много, что отели и курорты подстраиваются под наши вкусы и привычки», — подчеркивает Ирина Юрина.

По мнению директора департамента компании «АРТ-ТУР» Наргуль Буржуевой, главная и, наверное,

>>> Туристическое управление Таиланда совместно с авиакомпанией Thai Airways и при поддержке более 30 ведущих специалистов в области медицины, индустрии красоты и спа, запускают маркетинговую кампанию по продвижению здравоохранения и медицины Таиланда среди туристов. Целевой аудиторией на Азиатско-Тихоокеанском рынке, включая Таиланд, станут женщины, которые ищут способы по-новому обрести себя и улучшить свое здоровье. Их ждет широкий выбор эксклюзивных предложений на оздоровительные и косметические процедуры, спа-услуги и проживание в отелях Таиланда.

A STAR ALLIANCE MEMBER

• Превосходен каждый полет

Меню Мирового Класса

Даже когда я нахожусь в полете, я могу насладиться аутентичной тайской и интернациональной кухней, и, конечно же, моим любимым вином. Изысканные ингредиенты в умелых руках шефа THAI превращаются во вкуснейшие блюда. Я наслаждаюсь воспитательным вкусом кулинарных шедевров в самом удобном кресле и великолепным сервисом, что делает каждое путешествие с Thai Airways незабываемым.

THAI
Smooth as silk

Для бронирования или получения дополнительной информации обращайтесь в Ваше туристическое агентство или в московский офис Thai Airways.
Тел.: +7(495) 647 1082, res@thai-airways.ru

www.thai-airways.ru



TOP-5

ЦЕНТРЫ ОТДЫХА В ТАИЛАНДЕ

- 1 Паттайя
- 2 Пхукет
- 3 Самуй
- 4 Бангкок
- 5 Чиангмай

Источник: данные компаний «АРТ-ТУР», «Солвекс», «Нева»

единственная проблема на тайском направлении — демпинг чартерных перевозчиков, которые «обесценивают» рынок, и вызывают у туристов желание дожидаться «горящих туров» в последний момент.

ОТДЫХ НАЧИНАЕТСЯ В НЕБЕ

На тайском направлении очень много возвратных туристов, которые едут в страну не в первый и даже не во второй раз, поэтому на рынке есть спрос на интересные комбинированные туры. «Авиакомпания Thai Airways, летающая через Бангкок, предлагает удобное расписание перелетов до всех основных курортов: Пхукет, Краби, Самуй, Чиангмай. Компания Emirates предлагает прямой рейс Дубай — Пхукет на новейшем борту А-380, где более просторный экономкласс. Это важно при дальних перелетах, а перелет бизнес- и первым классами приравнивается к ночи в пятизвездном отеле. К услугам туристов — полноценно раскладывающаяся кровать, питание по меню», — рассказывает Наргуль Буржуева. Компания Coral Travel в зимнем сезоне предлагает своим клиентам и партнерам вылеты в Таиланд из 21 города России. Среди них четыре новых — Томск, Новокузнецк, Нижневартовск, Барнаул. Кроме того, оператор расширит полетную программу из Омска. Прежде отсюда выполнялись рейсы только до Бангкока.

В новом сезоне будут выполняться рейсы и на Пхукет. «Солвекс-Трэвел» вновь будет летать на прямых рейсах авиакомпании «Аэрофлот» на Пхукет трижды в неделю. «Эти программы нравятся нам тем, что, помимо основной точки назначения, туристам достаточно удобно добираться от Пхукета до островов Самуй (куда пока нет возможности ставить прямые рейсы) и Краби», — рассказывает Ирина Юрина.

«АРТ-ТУР» предлагает клиентам перелеты регулярными рейсами. «Стоимость билетов отличается не очень сильно по сравнению с чартерами, а состояние самолетов и качество обслуживания на борту несоизмеримо выше», — считают в компании.

ГОЛЬФ, СЕРФИНГ, ЭКСКУРСИИ

Помимо традиционных пляжных программ (Пхукет, Краби, Самуй), компания «Солвекс-Трэвел» в этом году предлагает комбинированные туры «Экскурсии по региону Краби + отдых на Пхукете», позволяющие увидеть красивейшие пейзажи и достопримечательности Южного Таиланда, курсы обучения гольфу и серфингу на Пхукете с русскоговорящими специалистами, а также традиционно популярные свадебные туры. Таиланд располагает прекрасными возможностями для организации «свадьбы мечты». Хотя церемонии возможны только символические, туристы могут пожениться по сиамским традициям, устроить классическую «голливудскую» церемонию на берегу моря, произнести свои клятвы верности на необитаемом острове или под водой. Компания «АРТ-ТУР» советует обратить внимание на комбинированные туры «Пхукет (9 ночей) + Дубай (2–3 ночи). Перелеты выполняются на новом самолете А-380. Оператор имеет квоты на вылеты по вторникам, средам и пятницам. Для пассажиров бизнес- и первого классов авиакомпании Emirates отели Burj Al Arab, One & Only Royal Mirage дают специальные бонусы на «стоповер» в Дубае и предоставляют услугу личного водителя при трансферах, что помогает сделать отдых менее затратным. По-прежнему популярны туры «Бангкок + Самуй», «Бангкок + Пхукет» с перелетами Thai Airways, а также «Сингапур + Пхукет», «Сингапур + Самуй» с перелетами на самолетах Singapore Airlines. «Таиланд как чартерное направление привлекает любителей демократичного отдыха, для которых важны невысокая стоимость поездки, безвизовый въезд в страну и прямой перелет. Мы же, как продавцы индивидуального продукта, комбинируем пляжный отдых на островах с интереснейшей экскурсионной программой на севере страны — в Чианграе и Чиангмае, откуда выполняются прямые перелеты на Самуй и Пхукет. В последние годы вырос интерес к острову Самуй — здесь больше отелей уровня 5* и 5* Luxe по сравнению с Пхукетом, больше частных вилл на пляже», — отмечает Наргуль Буржуева. В турфирме «Нева» лидерами продаж остаются програм-

ART TOUR
Ваш специалист
по Таиланду

Индивидуальные туры на Пхукет, Краби, Самуй, в Бангкок
Комбинированные туры Таиланд + Сингапур, Таиланд + ОАЭ
Экскурсионные туры, свадебные путешествия

Тел.: (495) 232-31-13, 8 (800) 3333-100
www.arttour.ru

мы с медицинским и спа-обслуживанием. Курорты Чива-Сом, Камалайя уверенно удерживают пальму первенства. Популярен тур «По следам Сиамских Робинзонов» — программа по южным провинциям страны будет интересна тем, кто хочет увидеть многое за короткое время отдыха. Это прекрасная альтернатива неделе, проведенной в отеле на одном из курортов Таиланда. Тур «Краски Таиланда» востребован как зимой, так и летом.

По словам руководителя отдела по связям с общественностью компании Coral Travel Марины Макаровой, в этом зимнем сезоне оператор предложит размещение в совершенно новых отелях высокого уровня: Centara Watergate Pavillion Hotel Bangkok 4* в Бангкоке, Centara Grand Modus Resort Pattaya 5* и Centara Grand Phratamnak Resort Pattaya 5* в Паттайе. Хитами направления у компании остаются Паттайя, Пхукет, Самуй.

Набирает популярность нетронутый современной цивилизацией остров Чанг. В этом году компания впервые предложила туристам групповой трансфер из Бангкока до Чанга. Это около 5,5 часов в пути — сначала на наземном транспорте до пирса Трат, затем на пароме, потом на наземном транспорте до отеля на Чанге. Прежде эта услуга предлагалась в индивидуальном порядке.

Среди новинок компании «Астрвел» — специализированный тур «Дайв-сафари на комфортабельном корабле Peterpan». Дайв-сафари с профессиональной командой выполняется по самым красивым местам в мире дайвинга: Симиланы — Бон — Тачай — Сурин — скала Ришелье — Южный Андаман. К услугам туристов — полностью подготовленное для длительных морских поездок судно, уютные каюты, отличный сервис.

НОВЫЕ ОТКРЫТИЯ

Уникальное географическое положение Таиланда несколько десятилетий позволяло активно развивать туризм. «Сегодня мы должны попытаться найти новые стратегии для развития. В ближайшие годы основной акцент будет делаться на продвижение познавательного и лечебного туризма.

Кроме того, планируется перераспределить туристические потоки с массовых пляжных направлений в другие регионы страны, сегодня практически неизвестные иностранным туристам. Будут сформированы туристические маршруты, которые затронут соседние с Таиландом страны», — рассказывает Светлана Морева.

Падение турпотока в низкий сезон операторы рассчитывают компенсировать с помощью продвижения экотуризма. В 2013 году правительство Таиланда запустило масштабную программу, ориентированную на развитие «зеленого» или экотуризма. В ее рамках власти страны промотируют природные достопримечательности, национальные парки королевства и разнообразные экомаршруты.

В компании «Солвекс-Трэвэл» полагают, что сегодня развитие тайского направления в первую очередь связано с изменением сезонности. С каждым годом Таиланд из зимнего направления все увереннее переходит в категорию направления круглогодичного, все больше туристов выбирают эту страну для отдыха летом. Кроме того, большой потенциал заложен в экскурсионных турах и программах отдыха с посещением соседних стран — Мьянмы, Лаоса, Камбоджи.

«Наши туристы уже пресыщены пляжным отдыхом. Все чаще они хотят сочетать его с интересными экскурсиями, или же вовсе сделать основной акцент на познании нового, оставив для отдыха на море всего 3–4 дня», — отмечает Ирина Юрина. Ранее единственной объективной помехой для этого был языковой барьер. Но положение дел меняется — в Таиланде становится все больше русскоговорящих гидов, а из России приезжает все больше туристов, которые говорят по-английски.

ПРОЕКТ Des TiN ATI ONS

Тематические выпуски серии Destinations, посвященные различным туристическим направлениям, прекрасно знакомы всем российским турфирмам. За последние годы увидели свет свыше 170 изданий серии. Недавно к этой коллекции добавились «Баварский маршрут», «Америка. Направление успеха», «Лондон». На очереди «Зимняя карта путешествий», «Берлин», «Путешествие за здоровьем», «Швеция» и другие.



Партнер: Баварская туристическая организация Bavaria Tourism



Партнер: Некоммерческое Партнерство VISIT USA Russia

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ • 1997 г.

destinations
ТУРБИЗНЕС

Тематические выпуски ИД «Турбизнес»



Свободное путешествие

Первые компании, занимающиеся прокатом автомашин, появились в России в середине 1990-х годов. Сегодня эту услугу предлагают как специализированные фирмы с мировым именем, так и многопрофильные операторы.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

По словам директора по продажам и маркетингу компании AVIS Russia GSA Светланы Винтоненко, услуга аренды автомобиля за рубежом все более популярна. Желание свободы в передвижениях и возможность спланировать свой собственный маршрут становятся определяющими мотивами российских туристов. По статистике компании, рынок проката автомобилей ежегодно растет не менее чем на 30%. «Число бронирований в нашей компании, совершенных российскими туристами в 2012 году по отношению к 2008 году, выросло более чем в два раза. Рост продолжается и в 2013 году», — говорит Светлана Винтоненко.

Как отмечает руководитель отдела по аренде автомобилей компании «Русский Экспресс» Илья Коркашов, в свя-

зи с массовой автомобилизацией населения РФ, многие люди просто не могут обходиться без автомобиля, в какой бы стране они ни находились. Они чувствуют себя некомфортно, лишившись привычной мобильности и свободы передвижения. Услуга rent-a-car нередко пользуется спросом у туристов, которые отправляются в путешествие компанией из нескольких человек. По словам операционного директора компании Sixt rent-a-car Екатерины Рыжонкиной, клиенты, которые арендуют автомобили, условно делятся на три категории: corporate — сотрудники международных компаний, которые, находясь в командировках в разных городах и странах, арендуют автомобили; retail или private — розничные или частные клиенты, обращающиеся в компании rent-a-car за «длительным тестдрайвом»

автомобиля новой марки или модели, отличной от собственной, а также при возникновении необходимости в средстве передвижения во время того, как собственный автомобиль находится на техническом обслуживании или ремонте; leisure — отдыхающие туристы, для которых автомобиль является средством передвижения в другом городе или стране во время отпуска. Каждая категория арендаторов имеет свои точки роста, при этом прирост клиентов, относящихся к категории leisure, является самым значительным.

ВРЕМЯ И МЕСТО

Лидирующими направлениями в сегменте аренды автомобилей являются страны Западной Европы: Испания, Германия, Франция, Швейцария и Италия. В последнее время стабильно повышается спрос на прокат автомобилей в США, ОАЭ, Восточной Европе. Отечественные компании часто получают специальные тарифы на самые востребованные направления, в зависимости от сезона. «Например, летом мы порадует наших агентов и клиентов специальными тарифами «все включено» на аренду автомобилей на таких популярных направлениях, как Италия, Испания, Франция и США. Зимой популярны все горнолыжные направления, где туристы используют машину для переездов и транспортировки горнолыжного оборудования. Прежде всего, это Швейцария, Австрия, Германия, Франция. Здесь мы предлагаем самый низкий тариф, зачастую включающий в себя зимнюю резину», — говорит Тамара Велигорская. Спрос на аренду авто растет, но меняется и характер его сезонности. «Летом в таких полюбившихся нашим туристам странах, как Болгария, Греция, Черногория, Хорватия, еще 6 лет назад сезонность носила умеренный характер. Колебания между сезонами оценивались в 20%. Четыре года назад сезонность приобрела ярко выраженный характер — колебания составляли уже 30 — 40%. В 2011–2012 годах колебания достигли запредельных значений — от 60% до 100%, что свидетельствует о жестком характере сезонного фактора», — рассказывает Екатерина Рыжонкина. По ее оценке, есть две страны, в которых россияне берут автомобили круглый год — это Германия и Италия. В Испании, Греции, Хорватии, Черногории, Болгарии россияне чаще всего арендуют автомобили летом, во время отпуска.

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ

Если говорить о предпочтениях российских туристов за рубежом в отношении моделей авто, то это средний и премиальный сегмент с автоматической коробкой передач. За последнее время в компании AVIS Russia GSA также отметили рост спроса на самые экономичные варианты с механической коробкой передач, что

позволяет говорить о росте в разных сегментах рынка. Компания «Карлсон Туризм» регулярно получает запросы на минивены и универсалы. Это связано с тем, что туристы путешествуют семьями и компаниями.

ТОНКОСТИ АРЕНДЫ

Условия аренды автомобиля значительно отличаются в разных странах. Где-то обязательно требуются международные права, в каких-то странах путешественник может обойтись и без них. При бронировании автомобиля самостоятельно туристу необходимо подробно ознакомиться с законодательством страны, в которой он хочет взять автомобиль напрокат. «При заказе данной услуги через турагентство или через специализированную компанию, специалист подробно расскажет о правилах проката автомобиля в желаемой стране», — отмечает Илья Коркашов. Продвинутые пользователи интернета и люди, владеющие иностранным языком, предпочитают бронировать автомобиль через интернет, используя онлайн-оплату по карте. Другие любят брать автомобиль в аренду, уже приехав в страну, что позволяет им своими глазами посмотреть на состояние автомобиля, совершить тест-драйв, на месте обсудить все «за» и «против». Также популярен заказ автомобилей через турагентство, в котором приобретаются путевки. В данном случае клиент не тратит свои силы и нервы, поручая заказ необходимого ему автомобиля специалисту. Большинство российских туристов предпочитают заказывать аренду заранее. Они получают более выгодную цену, имеют возможность заранее узнать все особенности бронирования в той или иной стране. Оплатить аренду можно как в России, так и на месте. «Все чаще клиенты предпочитают заказать все в Москве, а не на месте. Это гарантирует получение именно того класса автомобиля, который выбран туристом. Все расчеты по аренде клиенты производят в Москве, а по прибытии только оформляют документы», — рассказывает руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Карлсон Туризм» Тамара Велигорская.

НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО

Предлагая клиенту услуги аренды автомобиля, турагент получает высокую комиссию, делая продажу выгодной. Комиссия может увеличиваться при значительных объемах, которые нельзя получить, работая с несколькими поставщиками. «Агентствам это не только интересно, но и выгодно. При минимуме временных затрат турфирма получает прибыль в виде дополнительной комиссии», — говорит Тамара Велигорская. С точки зрения удобства, конечно, проще сотрудничать с лицензированным автоброкером. Турагенту не надо тратить время на запросы и сравнение цен. Для этого можно воспользоваться системой онлайн-бронирования брокера, посмотреть

>>> Услуга rent-a-car появилась в СССР еще в 1960 году в виде лимузин-сервиса при отеле «Метрополь». Проект был реализован совместно с компанией компании Hertz. Это стало возможно благодаря визиту Никиты Хрущева в США в 1959 году, в ходе которого прошли переговоры советского руководства с Генри Фордом-младшим, владельцем одноименного автоконцерна. Он был очень заинтересован в советском рынке и предложил построить завод компании для производства автомобилей в СССР. В качестве промощага Форд предоставил несколько представительских авто компании Hertz для оказания услуги аренды автомобиля с водителем в Москве. Машины и водители были «прикреплены» к самому модному в те годы отелю «Метрополь» и работали целый год. Выбор для этой миссии компании Hertz был не случайным. Именно корпорация «Форд» в те годы владела значительным пакетом акций Hertz.

лучшую цену в наличии (брокер за счет объемов может предложить лучший тариф). Шансы автоброкера подтвердить конкретный класс автомобиля всегда выше, чем у одной арендной компании. По мнению Ильи Коркашова, агентству удобней сотрудничать с несколькими компаниями. Такое сотрудничество обеспечивает широкий выбор автомобилей и пунктов проката. Также практически исчезает понятие «стоп-сейл»: в высокий сезон при сотрудничестве с несколькими компаниями всегда можно найти необходимый автомобиль. Однако брокер зачастую ограничен некоей квотой, то есть у прямого поставщика есть возможность найти необходимый автомобиль, а у брокера уже нет. Иными словами, удобно сотрудничать как с брокерами, так и с прямыми поставщиками услуг для обеспечения максимального удобства клиента. Что касается размера комиссии, то в компании Avis Russia GSA она составляет 10–15%, а компании Sixt rent-a-car — от 5% до 20%, в зависимости от объемов продаж и тарифа, по которому осуществляется бронирование автомобиля.

В компании «Карлсон Туризм» уверены, что рынок аренды автомобилей в РФ находится в начальном этапе своего роста. Клиенты только начинают переходить на «самостоятельный» вид туризма. В ближайшие годы оператор ожидает увеличение спроса не только в Москве, но и в других регионах нашей страны. «Несмотря на то, что мы чувствуем скачок спроса на услугу аренды автомобилей за рубежом, отечественный рынок rent-a-car находится в зачаточном состоянии. Эту проблему могут решить только положительные тенденции развития въездного туризма», — полагает Светлана Винтоненко. По оценке компании Sixt rent-a-car, емкость отечественного рынка увеличивается с каждым годом примерно на 15–20%, что говорит о стабильном развитии отечественного рынка услуг rent-a-car. В компании «Русский Экспресс» считают, что необходимо активней продвигать эту услугу и понимать, что российский турист стал более самостоятельным, готов тратить больше денег в путешествиях, обеспечивая более комфортное перемещение.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Глава представительства Enterprise Holdings в России **ЛЕОНИД МАРМЕР:**

«Аренда автомобиля — оптимальное и экономичное решение для семейных туров по интересным маршрутам»

С каждым годом растет интерес россиян к самостоятельным путешествиям. Наибольшей популярностью пользуются семейные поездки на 7–9 дней, когда туристы с детьми планируют свой отдых заранее и включают в маршрут посещение больших городов, национальных парков и заповедников, парков развлечений. Аренда автомобиля в этом случае является оптимальным и экономичным решением для комфортного отдыха. За 2–3 последних года спрос на аренду машин повысился в разы, как и готовность россиян сесть за руль арендованного автомобиля за границей. Навигаторы GPS, возможность подключения смартфонов к интернету и удобная система указателей на дорогах во многом облегчают самостоятельное путешествие по всему маршруту.

Безусловными лидерами спроса являются страны континентальной Европы, набирает популярность Северная Америка. Все чаще туристы из России бронируют авто, путешествуя по Центральной и Южной Америке, странам Карибского бассейна. Enterprise Holdings, в который входят бренды Alamo Car Rental, National Car Rental и Enterprise Rent-a-Car, является крупнейшей компанией в мире по размерам автопарка. Для семейного отдыха клиенты из России чаще всего предпочитают автомобили классов Intermediate и Standard с автоматической коробкой передач, рассчитанные на 5 пассажиров и 2–3 места багажа. Компании Alamo и National предлагают в этой категории модели Ford Focus и Toyota Corolla. Многие туристы отдают предпочтение

большим внедорожникам класса Luxury SUV — Cadillac Escalade или Lincoln Navigator. Для любителей романтических путешествий по серпантину прибрежных дорог мы часто предлагаем кабриолеты с открытым верхом класса Convertible, в США это Ford Mustang или Chrysler 200. Enterprise Holdings во многом является новатором на рынке аренды автомобилей. Например, практически во всех основных аэропортах США Alamo и National предлагают услугу Your Choice — клиент бронирует определенный класс автомобиля заранее, а по прибытии ему предлагается выбрать машину данного класса на свой вкус: любую модель, любой цвет, любую компоновку салона. При этом достаточно выйти на паркинг к ряду машин конкретной категории и выбрать

понравившуюся. Мы предлагаем клиентам воспользоваться услугой Alamo SaveTime — возможность пройти регистрацию заранее и не тратить время при получении автомобиля в пункте проката. К услугам клиентов также инновационные киоски самостоятельной регистрации в большинстве крупных городов США и Канады. Процесс получения автомобиля упрощается до минимума и составляет не более 5–10 минут. Для российского туристического рынка Alamo и National предлагают несколько вариантов систем онлайн-бронирования b2b — tour.alamo.com и ta.alamo.com. Системы предназначены для агентов и туроператоров, предполагают работу по прямым договорам и намного облегчают задачу агента по бронированию.

Платежная система «ЛИДЕР»: технологии, гарантии, качество

«Международные Денежные Переводы ЛИДЕР» – одна из наиболее популярных и уверенно развивающихся систем оплаты услуг в туристической отрасли. О том, как она была создана и работает сегодня, рассказывает директор проекта «Туризм» НКО ЗАО «ЛИДЕР» **ОЛЬГА ШМЕЛЕВА**.

подготовил СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Как давно работает ваша компания? Платежная система «Международные Денежные Переводы ЛИДЕР» работает на рынке с 2003 года и является одной из ведущих российских систем денежных переводов с присутствием в 132 странах мира. (Свидетельство о регистрации оператора платежной системы № 0017 от 27.12.2012 г.) Организатором платежной системы является НКО ЗАО «ЛИДЕР», расчетным центром — банк «ЛИДЕР» (лицензия ЦБ РФ №3304-К).

Наша компания предлагает услуги по экспресс-переводам денежных средств по всему миру, а также по приему платежей за услуги и сервисы в адрес более чем 1700 различных провайдеров. Туристические услуги, авиабилеты, сотовую связь, интернет, госплатежи можно оплатить в терминалах самообслуживания или в кассах банков-партнеров. С нами сотрудничают более 600 банков-партнеров в России, странах СНГ, а также микрофинансовые организации. Сегодня оплату туристических услуг можно осуществить в пользу российских туристических компаний по всей России, а также в Белоруссии и на Украине.

Когда вы начали сотрудничество с турфирмами? Руководство компании более двух лет назад приняло решение о создании нового проекта «Туризм» в рамках компании «Платежной системы «ЛИДЕР» (платежного оператора). Имея развитую сеть касс банков-партнеров, а также терминальную сеть, мы предлагаем турфирмам сервис по оплате туруслуг. Сегодня на туристическом рынке множество предложений на любой вкус. Туроператоры стараются предоставить клиентам разнообразные программы отдыха, качественный сервис в процессе подбора тура, оплаты услуг и получения документов. Я сама долго работала в туризме и знаю, что значит оперативность оплаты туруслуг. Бывают ситуации, когда принимающие компании или отели подтверждают услугу только после ее оплаты, поэтому всегда важно иметь возможность быстро и гарантированно произвести оплату.

Чем интересна система «ЛИДЕР» для туристических компаний? Какие конкурентные преимущества вы можете назвать? Прежде всего, это гарантия платежного сервиса, что подтверждается статусом и свидетельством оператора платежной системы. Безусловно, важна оперативность зачисления платежей. При оплате через платежную систему «ЛИДЕР» денежный перевод за туристические услуги поступает в систему бронирования туроператора автоматически, в режиме реального времени. Поскольку система «ЛИДЕР» является финансовым гарантом для туроператора, то турист может получить документы на тур, не дожидаясь, когда деньги будут зачислены на расчетный счет туроператора. Инновационные технологии позволяют сделать наш сервис максимально удобным и автоматизированным в работе туроператоров. Мы предлагаем индивидуальный подход к каждому нашему клиенту, ведь процессы автоматизации систем бронирования у всех компаний разные. Развитая сеть касс банков-партнеров и терминалов позволяет произвести оплату в шаговой доступности от дома или офиса. Для клиентов — это простота действий при оплате, достаточно лишь знать номер заказа и название туроператора. Комиссия для клиентов за перевод — 0%.

Каковы ваши планы на ближайшее время?

За два года активного продвижения финансовых услуг системы «Лидер» мы достигли значительных результатов. Сегодня с нами сотрудничают более 70 турфирм, авиаперевозчиков и объектов размещения. Количество транзакций постоянно увеличивается. Это говорит о том, что наш платежный сервис выгоден и туристическим компаниям, и туристам. Мы проводим активную маркетинговую политику, совместно с нашими партнерами участвуем в различных рекламных кампаниях. Планируем и дальше развивать технологии, предлагая удобный, гарантированный и соответствующий требованиям сегодняшнего дня сервис нашим партнерам. Мы постоянно расширяем географию пунктов оплаты в странах СНГ, предоставляя возможность клиентам из стран ближнего зарубежья проводить платежи в пользу российских туристических компаний.



« В туристическом бизнесе я проработала 16 с лишним лет и эта сфера мне знакома не понаслышке. Поэтому уверена, что тема дополнительных сервисов, в том числе финансовых, позволит расширить игрокам туристического рынка аудиторию своих клиентов »

ОЛЬГА ШМЕЛЕВА



© Noam Sten/Министерство туризма Израиля/www.govisrael.ru

Вдохновение для Израиля

Израиль — популярное направление выездного туризма россиян. Как и чем встретят гостей из России в новом туристическом сезоне на Святой земле — об этом рассказывает директор департамента Министерства туризма Израиля в РФ и СНГ, советник по туризму посольства Израиля в РФ **НЕТА БРИСКИН-ПЕЛЕГ**.

БЕСЕДОВАЛА
СВЕТЛАНА КОНОВАЛОВА



**НЕТА
БРИСКИН-ПЕЛЕГ**

Советник по туризму посольства Израиля в РФ

Сколько туристов посетило Израиль в 2013 году? За первые семь месяцев в Израиле побывали более 2 млн туристов, что на 1% больше, чем за тот же период прошлого года. На 13% увеличился турпоток из России, он составил 350 тысяч человек. Сейчас по количеству прибытий россияне занимают второе место по сравнению с путешественниками из других стран.

Почему россияне выбирают для своего отдыха Израиль? Наша страна уникальна. Это Святая земля для представителей трех монотеистических религий: христианства, мусульманства и иудаизма. И это прекрасный курорт. В Израиле четыре моря: Красное, Мертвое и Средиземное, а также озеро Кинерет (оно же — Галилейское море), где Иисус Христос «ходил по воде, аки по суху». Ученые выделяют в стране от семи до 14 климатических зон. Яркий колорит, безопасность пребывания, отсутствие языкового барьера (четверть населения страны говорит на русском языке — ред.) и возможность комбинировать насыщенную экскурсионную программу с пляжным отдыхом делают поездку в Израиль незабываемой, а отсутствие виз и высокая частота авиaperелетов — легкодоступной.

Какие новинки ждут туристов в наступающем сезоне? Муниципалитет Тель-Авива и Яффы запустил для туристов два новых проекта: аудиоэкскурсии с видеофильмом и навигацией для владельцев смартфонов и бесплатную пляжную библиотеку. На стенах домов и фонарях древней Яффы теперь висят 70 табличек с информацией о близлежащих достопримечательностях, а также QR-коды, после сканирования которых гости могут узнать о пяти туристических маршрутах города. Каждый маршрут сопровождается аудиолекцией и видеорядом, GPS-сервис позволяет безошибочно и без карты находить нужные места. Пока экскурсии доступны только на английском языке и иврите, но вскоре они будут переведены на русский и арабский. Библиотека открылась неподалеку от порта Тель-Авива — на набережной Metzizim, поэтому посещение пляжа стало не просто приятным, но и познавательным. Каждый желающий может зайти в эту библиотеку и взять любую из 500 книг на пяти языках (русском, иврите, арабском, английском и французском). Тот, кто не хочет читать печатные версии книг, может использовать электронные устройства, скачав эти книги через бесплатный Wi-Fi.

«« Иерусалим — город трех религий. Многочисленные красочные мероприятия привлекают в Израиль сотни тысяч туристов. Фестиваль света в Иерусалиме — незабываемое зрелище.



© Noam Shefi/Министерство туризма Израиля/www.israel.gov.il

ИЗРАИЛЬ



Какие новости будут интересны профессионалам туризма? В начале осени мы провели второй международный форум «Израиль — море впечатлений», который состоялся в Москве и Санкт-Петербурге. Мероприятие было посвящено туристическим возможностям трех морских курортов Израиля: региона Мертвого моря, Эйлата и Нетании. Представители российской туриндустрии получили возможность встретиться с руководителями гостиничных и туристических ассоциаций и, надеюсь, смогли заключить много взаимовыгодных контрактов. В программе мероприятия были торжественный обед, выступления оперных певцов и розыгрыш призов. Министерство туризма Израиля также приглашает журналистов и туристические компании посетить стенд Израиля в рамках выставки Inwetex CIS Travel Market — 2013, которая пройдет с 10 по 12 октября в Санкт-Петербурге.

В прошлом году было принято решение классифицировать отели страны. Как это повлияло на гостиничный бизнес? Пока что закон о классификации гостиниц не вступил в силу. Для его введения требуется более длительный срок. Когда он начнет действовать, туристы смогут более четко представлять

уровень комфортабельности выбранного отеля. В некоторой степени такая градация облегчит путешественникам планирование своих расходов на отдых.

Расскажите, пожалуйста, об авиаперевозке между нашими странами. На данный момент прямые авиAPERелеты в Израиль выполняются из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Ростова-на-Дону, Уфы и Краснодара. В нашу страну выполняет 73 рейса в неделю, из которых 64 — регулярные (до Тель-Авива), оставшиеся девять — это чартеры в аэропорт Овда, расположенный недалеко от Эйлата. Одна из первоочередных задач Министерства туризма Израиля — увеличение количества вылетов из регионов РФ.

В середине августа террористы обстреляли Эйлат, после чего последовала угроза постоянного обстрела города. Какая сейчас обстановка на курорте? В Эйлате спокойно. В данный момент здесь находятся тысячи туристов, которые не планируют прерывать свой отдых. Мы активно работаем над привлечением российских звезд для того, чтобы они стали послами доброй воли Израиля как туристического направления в весеннем сезоне.

»»» По прогнозам Министерства туризма Израиля, туристический поток в страну в наступающем сезоне вырастет как минимум на

10%

»»» В начале октября с рабочим визитом в Москву впервые приедет новый министр туризма Израиля Узи Ландау. Запланированы встречи на государственном уровне, общение с профессионалами туристической отрасли и представителями СМИ.

СИЛОЙ ИСКУССТВА

»»» В июне 2014 года у подножья горы Масада и в городе Акко пройдет IV Израильский оперный фестиваль — самое масштабное культурное событие в стране. Ежегодно это музыкальное мероприятие собирает тысячи туристов из разных стран мира. В 2014 году участники фестиваля услышат знаменитую оперу Джузеппе Верди «Травиата», Девятую Симфонию Бетховена, а также Реквием и «Дон Жуана» Моцарта.

Власть и бизнес Грузии делают ставку на туризм



Первый заместитель министра экономики и устойчивого развития Грузии **ДМИТРИЙ КУМСИШВИЛИ** дал интервью журналу «Турбизнес»

Россияне знают Грузию не только по произведениям классиков литературы. Столица Тбилиси, лечебные курорты Боржоми и Цхалтубо, побережье Аджарии, Алазанская долина, горные курорты Гудаури и Бакуриани раньше пользовались большой популярностью у туристов. Какова ситуация сегодня? Пока группового туризма из России в Грузию практически нет, страну посещают лишь индивидуалы, хотя в период майских каникул в Тбилиси, Боржоми и некоторых других туристических местах отмечался наплыв российских гостей. Росту турпотока способствует возобновление рейсов из России в Грузию авиакомпаний S7 и Georgian Airways. В 2012 году, по не уточненным данным, с различными целями Грузию посетили более 500 тысяч россиян, за пять месяцев нынешнего года — более 183 тысяч.

По данным Национальной администрации туризма Грузии, в зимний период, как и на протяжении года в целом, большая часть путешественников (91%) приезжает в Грузию из соседних стран. В частности, из Турции — почти 360 тысяч гостей, Азербайджана — 208 тысяч, Армении — 197 тысяч, России — 88 тысяч, Украины — 16 тысяч. Приезжие остаются в Грузии в среднем на девять дней, но этот показатель заметно меняется, в зависимости от национальности гостей. Так, гости из Турции, по статистике, пребывают на территории Грузии в среднем 4 дня, а из России — 26 дней.

Российские туристы — желанные гости во многих странах мира. Но за последние годы в общественном мнении сложились негативные стереотипы о безопасности туризма в Грузии. Какие конкурентные преимущества грузинского туризма могут повлиять на выбор наших путешественников?

Негативных стереотипов нет у тех гостей, которые уже побывали в нашей стране. Количество путешественников из России растет от месяца к месяцу. Например, число российских туристов, посетивших Грузию в зимний период, на 72% превышает показатель прошлого года.

У иностранцев очень популярны экскурсионные, винные и гастрономические туры. Грузия славится на весь мир своими винами и кухней. У нас немало уникальных достопримечательностей, пять из них входят в список объектов Всемирного наследия человечества

ЮНЕСКО. У нас есть свой древний город, затерянный в горах Хевсурети, всего в 160 километрах от Тбилиси. Грузинский «Мачу-Пикчу» — село Шатили — находится на северных склонах Главного Кавказского хребта, в глубоком ущелье в верховьях Аргуна, в 4 км от границы с РФ.

Наши потрясающие горы Тушетии, Сванетии и других регионов привлекают любителей активного отдыха — трекинга, рафтинга, альпинизма, скалолазания, охоты. Лечебные курорты Боржоми и Цхалтубо — настоящие бренды грузинского туризма, хорошо известные в России.

Святые места Грузии всегда будут интересны российским гостям.

Грузия щедро наделена природными и культурными достопримечательностями. Но туризм — это уровень сервиса, соотношение цены и качества услуг, востребованный турпродукт. В каком состоянии находится инфраструктура туризма Грузии и как она развивается? До марта 2014 года мы планируем запустить 360–400 км новых горнолыжных трасс в Сванетии, открыть новый курорт Тетнулди. В этот проект будет инвестировано до 500 млн лари, это примерно 300 млн долларов. Курорт будет открыт для катания с октября по май.

На Черном море серьезные инвестиции запланированы в создание современного курорта Анаклия. Компании, желающие инвестировать в этот проект, освобождаются на 10–15 лет от всех налогов, кроме подоходного. Мы приглашаем к сотрудничеству российских инвесторов.

Серьезные перемены ожидают хорошо известный россиянам Цхалтубо. Это круглогодичный лечебный курорт в Западной Грузии. Здесь необходимы инвестиции в размере 80 млн лари для создания новой курортной инфраструктуры. Идет активный поиск инвесторов. Цхалтубо расположен рядом с Кутаиси, где действует международный аэропорт. Он уже принимает самолеты из Польши и Украины.

Еще один пример из инвестиционных планов с хорошей перспективой — предстоит соединить горнолыжный курорт Гудаури с Казбеги, чтобы создать единую зону катания по европейскому типу. Грузия имеет все необходимое, чтобы стать одним из ведущих направлений мирового туризма.



«Там, где, сливаясь, шумят,
Обнявшись, будто две сестры,
Струи Арагви и Куры...»
Неимоверная красота пейзажей Грузии со времен
Лермонтова многократно воспета в русской
литературе. Вид на Мцхету – древнюю столицу страны.

Расцветает под солнцем

До последнего времени Грузия не являлась популярным туристическим направлением в России. В 2013 году российско-грузинское сотрудничество в сфере туризма заметно активизировалось.

ПОДГОТОВИЛА ЕЛЕНА БОРИСОВА

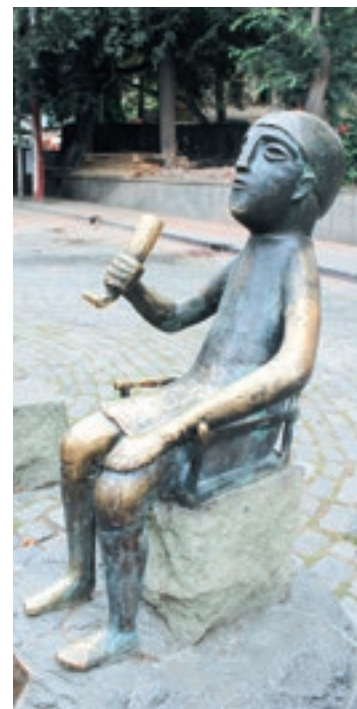
По статистике информационно-аналитического департамента МВД Грузии, за первое полугодие этого года Грузию посетили 260,6 тысячи россиян, что на 68,6% больше показателя за аналогичный период 2012 года. В июне количество туристов из России выросло по сравнению с июнем прошлого года на 51% — до 76,3 тысячи человек. По этому показателю, как и по показателю в целом за первое полугодие 2013 года, россияне заняли четвертую позицию по числу визитов в страну после граждан Турции, Армении и Азербайджана. В системе государственного управления Грузии туризм относится к экономическому блоку и признан приоритетным направлением развития. Стоит задача привлечения инвестиций и ускоренного

развития туристических территорий в разных регионах республики. Ставка сделана на горнолыжный, морской и лечебный туризм. Доля туризма в ВВП Грузии в настоящее время составляет 4,5%. Правительство планирует увеличить этот показатель до 6,5% в ближайшее время и в дальнейшем нарастить до 9%. Базой для реализации этих планов являются инфраструктурные проекты по развитию действующих и созданию новых курортов в горных районах и на морском побережье страны. Минувшим летом состоялись несколько ознакомительных туров в Грузию из Москвы с участием представителей туроператорских компаний, а также организованный Национальной туристической администрацией пресс-тур для российских

>>> В прошлом году Грузию посетили более

4,3 млн

иностранцев, что на 25% больше, чем в 2011 году. С туристическими целями страну посетили 1,4 млн человек. По итогам 2013 года планируется увеличить число иностранных туристов на 37%, в том числе за счет россиян.



≡
В центре города Ахалцихе, на возвышении, находится древняя крепость Рабат. Сейчас она полностью восстановлена и превращена в туристический комплекс с музеем, информационным центром и комфортабельным отелем.

Городская скульптура в старом квартале столицы передает характер и настроение гостеприимного города. Тбилисский «Тамара» всегда с полным кубком.

»» По данным Международной финансовой корпорации и Всемирного банка, в 2013 году Грузия занимает

9 позицию по общему индексу легкости ведения бизнеса среди 185 стран мира.

СМИ. Интерес к освоению грузинского направления у российских туроператоров есть. Среди участников июньского ознакомительного тура, организованного компанией GTM — Georgian Tourism Marketing при поддержке Национальной администрации туризма Грузии, были представители турфирм «Нева», «НТК-Интурист», «Ванд Интернэшнл тур», «Веди Тур Групп», «Мультитур», «Алеан», «Русский Экспресс». «В нашем киевском офисе Грузия является очень востребованным направлением. Из Украины в Грузию выполняется много прямых рейсов, с перевозкой проблем нет. После поездки в ознакомительный тур наш представитель была в восторге от страны, поэтому мы приняли решение начать работать с этим направлением и на российском рынке. Кроме того, нас очень радует желание нашего грузинского партнера развивать направление», — отмечает руководитель туристического департамента компании «Мультитур» Алена Загорец.

ТУРИЗМ В ПРИОРИТЕТЕ

Грузия значительно улучшила свои показатели за 2012 год и в экономике существенно опережает соседние страны. При этом страна заняла первую позицию в рейтинге МФК по легкости регистрации собственности, третью — по получению разрешения на строительство и седьмую — по регистрации предприятий. За последние годы грузинское государство сделало много полезного для развития туристиче-

ского бизнеса. В первую очередь существенно улучшилась транспортная инфраструктура, что напрямую связано с увеличением турпотока в страну и развитием внутреннего туризма. Появились оснащенные по последнему слову техники новые аэропорты в Батуми, Кутаиси, Мestia, построены современные автомобильные дороги, по железным дорогам пущены поезда нового поколения.

Проведены реставрационные работы в центральных кварталах целого ряда городов: Телави, Кутаиси, Батуми, Мцхета, Сигнаги, Ахалцихе. Восстановлены многие исторические архитектурные памятники на средства благотворительного фонда Бидзини Иванишвили.

В Грузию пришли известные гостиничные цепочки: Marriott, Sheraton, Radisson, Holiday Inn. Строятся гостиницы: Hilton, Intercontinental, Kempinski, Hyatt. Миллиардер Дональд Трамп объявил о том, что будет строить две башни Trump Tower в Тбилиси и Батуми.

Созданы свободные туристические зоны в Кобулету (Аджария) и Анаклии (регион Самегрело). Инвесторы, вложившие в этих зонах минимум 1 млн лари в строительство гостиниц, в течение последующих 15 лет освобождаются от налогов на прибыль и на имущество, при этом участок под строительство передается инвестору за символическую цену в 1 лари. Подвод всех коммуникаций к объектам берет на себя правительство Грузии. При поддержке правительства Аджарии шестой год подряд в июле в Батуми проводится джазовый фестиваль Black Sea Jazz Festival. Это еще

один пример государственной поддержки турбизнеса, так как город был буквально наводнен любителями джаза.

Огромное внимание уделяется лечебно-оздоровительным курортам. Один из ярких примеров — развитие курорта Саирме. Это бальнеологический курорт, расположенный на высоте 950 метров над уровнем моря в Багдатском районе, на родине Владимира Маяковского. Работы по модернизации ландшафта, гостиницы, других рекреационных и торговых объектов, объектов питания проведены на высоком уровне. Спа-центр и поликлиника оснащены новейшим немецким

оборудованием, врач-физиотерапевт — немец с 35-летним стажем работы, к услугам гостей — уникальная лечебная минеральная вода. Рядом находится Кутаиси — столица древней Колхиды, в непосредственной близости от которой расположена красивая пещера Прометея и охраняемый ЮНЕСКО памятник Всемирного наследия человечества — монастырский ансамбль Гелати с усыпальницей великого грузинского царя Давида IV Строителя. Сегодня между Россией и Грузией на регулярной основе выполняют чартерные рейсы две авиакомпании: S7 («Сибирь») и Georgian Airways.



GTM приглашает к сотрудничеству

Компанию Georgian Tourism Marketing учредили в январе 2013 года бизнесмены Элгуджа Шенгелия и Теймураз Гетия. С туристическим бизнесом деловые партнеры знакомы давно — создание инфраструктуры международного туризма в Грузии было одним из приоритетных направлений основанного ими в 1990-м году Причерноморского Консорциума «Колха». Теймураз Гетия стоял у истоков российской коммерческой туристической индустрии. Еще в начале 1990-х годов он организовывал чартерные авиарейсы из Москвы в ОАЭ, Турцию, Египет, Италию, Таиланд. Партнеры увидели реальные возможности для развития въездного туризма в Грузию и приняли решение выделить эту деятельность в самостоятельное направление, охватывающее как туроператорскую работу, так и деловой туризм. Команда молодых энергичных менеджеров GTM, имеющих опыт работы с иностранными туристами, разработала более двух десятков турпрограмм, которые предложены на российском рынке. Это экс-

курсионные, паломнические, лечебно-оздоровительные, свадебные, винные, гастрономические, горные, морские, экстремальные, приключенческие, горнолыжные и даже йога-туры. GTM активно сотрудничает с украинскими, казахскими, латвийскими, польскими, израильскими туристическими

компаниями. Принимает туристов из Германии, Швеции, Великобритании, Ирака. «Компания делает ставку на российский рынок, так как мы разговариваем с нашими российскими коллегами на одном деловом языке, знаем и принимаем цивилизованные правила ведения бизнеса», — говорит Теймураз Гетия.



«У GTM есть свой конек. Мы уже приступили к организации в Грузии сети этноагроферм с V&B гестхаусами. Туристы смогут пожить в гостеприимных грузинских семьях в разных регионах страны и принять участие в их повседневной жизни, печь грузинский лаваш, делать сыр сулугуни, научиться готовить сациви и хинкали, познать секреты традиционного грузинского виноделия, приготовить чурчхелу, погонять чачу, послушать, как кукарекает кахетинский петух и как мычит менгрельская корова. При этом можно будет ознакомиться с достопримечательностями, которые в Грузии на каждом шагу, летом купаться в море или в озерах и реках, а зимой покататься на лыжах по склонам гор», — комментирует Элгуджа Шенгелия.

«« Участники ознакомительного тура, посвященного возможностям MICE-туризма в Грузии, на экскурсии в Тбилиси. Поездка организована туроператорами «Меганполис турс» и GTM Travel.



Балтийские горизонты

Россия остается приоритетным рынком для ближайших соседей

ТЕКСТ ГЕОРГИЙ ОСИПОВ,
АЛЕКСАНДРА ПОЛЯНСКАЯ

»» **266**

тысяч туристов из России приняла Эстония в 2012 году, гости из РФ провели в отелях и других объектах размещения страны 594 тысячи ночевков.

С 1 июля Литовская Республика председательствует в Евросоюзе. В туризме страна находится на подъеме. Литовская статистика свидетельствует: в 2012 году из России в Литву приехало на 45% больше туристов, чем годом ранее — свыше 214 тысяч человек. В Эстонии 2013 год объявлен в Годом оздоровительного туризма и Годом культурного наследия. Год оздоровительного туризма предваряет рассчитанную на период с 2014 по 2020 год глобальную концепцию развития Эстонии как страны круглогодичного отдыха. Это хорошие новости для успешного партнерства с российским туризмом.

ВПЕРЕДИ В ЕВРОСОЮЗЕ И В ТУРИЗМЕ

По данным Росстата, количество поездок граждан РФ в Литву увеличилось с 756 тысяч в 2011 году до 911 тысяч в 2012 году, то есть на 20%. Одновремен-

но 113 тысяч литовских туристов побывали в России (годовой прирост — на 12,3%). В нынешнем году турпоток из нашей страны, вероятно, продолжит расти — весной открылись 14 литовских визовых центров в разных городах России — Владивостоке, Хабаровске, Иркутске, Новосибирске, Екатеринбурге, Самаре, Казани, Нижнем Новгороде, Уфе, Омске, Ростове-на-Дону, Краснодаре и Сочи.

Прямое круглогодичное воздушное сообщение со столицей Литвы обеспечивают авиакомпании «ЮТэйр», «Аэрофлот» и «Трансаэро», в летний сезон в Палангу и Каунас летает «РусЛайн». Авиакомпания «Полет» намерена открыть прямое воздушное сообщение между Санкт-Петербургом и Вильнюсом. Пассажиропоток на линии Литва — Россия в Вильнюсском аэропорту в 2012 году почти удвоился по сравнению с предыдущим годом и составил 137 тысяч человек.

По данным «Литовских железных дорог», количество пассажиров на поезде Москва — Вильнюс

в последние годы остается стабильным и составляет 120–130 тысяч человек в год. Несмотря на растущий турпоток в высокий сезон, поезд пока остается единственным (до Клайпеды или Паланги поездов нет). Приемлемый для большинства туристов по цене плацкартный вагон — тоже один, в пик сезона — два. К этому поезду «привязан» удобный прямой автобусный переезд Вильнюс — Друскининкай (стоимость билета — 15 евро).

Растущему потоку туристов из России Литва предлагает новые современные здравницы. Так, главный корпус нового санатория «Эгле» вмещает 320 человек. В 6-этажном здании расположено 142 современных двухместных номера, 68 одноместных номеров, 5 трехместных номеров для реабилитации гостей с ограниченными возможностями, на верхних этажах разместились 6 люксов.

Некоторые здравницы, уже имеющие солидный стаж работы и входящие в недавно образованный кластер медицинского туризма Литвы, на российском рынке недостаточно известны. Например, реабилитационный центр «Абромишкес», который возник в 1976 году на базе обычной профилактория электростанции, построенной незадолго до этого в городе Электренай. Сегодня это один из лучших медицинских центров Литвы на 300 пациентов, которых обслуживают 30 высококвалифицированных врачей и более 60 сестер. Пока здесь не слишком много гостей из России, но прекрасно говорящий по-русски персонал надеется на существенное увеличение российского турпотока уже в ближайшее время.

«Абромишкес» представляет собой хорошо известный по советским временам тип загородной больницы, он расположен в густом сосновом лесу на берегу озера Орис на равном расстоянии — 45 км — от Вильнюса и Каунаса. В 15 км — Тракай и его озера. «Абромишкес» рассчитан не только на взрослых, но и на детей — детский центр расположен в сосновом же лесу в 1,5 км от основного корпуса.

Лечебный профиль «Абромишкеса» — реабилитация после тяжелых инфарктов и инсультов, операций на сердце, черепно-мозговых и иных травм (переломы и болезни длинных костей и костей таза, компрессионные переломы позвонков), лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата. Уникальное направление центра — лечение движением для восстановления двигательных функций и снижения болевых синдромов. Отдел кинезитерапии, оснащенный по последнему слову медицинской техники, считается лучшим в Литве. Стоимость дневного пребывания в реабилитационном центре «Абромишкес» значительно ниже, чем в аналогичных центрах в России и, в частности, в Подмосковье. Базовый пакет (трехразовое питание, 5–6 процедур) обойдется в 50 евро в день при проживании в одноместном номере.

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭСТОНИИ

В прошлом году консульский отдел посольства Эстонии в РФ выдал почти 29 тысяч туристических виз — на 45% больше, чем годом ранее. Увеличение турпотока специалисты связывают с развитием туристической инфраструктуры страны, увеличением частоты авиарейсов между Москвой и Таллином. Текущий 2013 год проходит в Эстонии под знаком здоровья и культуры.

В 2012 году Эстония приняла 266 тысяч туристов из России, которые провели в отелях и других объектах размещения страны 594 тысячи ночевков — на 25% больше, чем в 2011 году. «Россия прочно закрепились на второй строчке рейтинга государств, откуда к нам приезжает больше всего туристов, — рассказывает менеджер Центра развития туризма Эстонии Агния Наст. — Гость из РФ в среднем тратит 384 евро в день, что вдвое превышает траты других европейцев, посещающих Таллин. Среди желающих приехать в эстонскую столицу преобладают люди в возрасте от 16 до 44 лет. Но мы ждем и людей старшего поколения. Многие совмещают путешествие в эстонскую столицу с поездкой в соседние скандинавские страны».

«Туризм играет важную роль в развитии двусторонних отношений между Россией и Эстонией. Мы постоянно реализуем новые туристические проекты, призванные повышать интерес к нашей стране. Год оздоровительного туризма предваряет рассчитанную на период с 2014 по 2020 год глобальную концепцию развития Эстонии как страны круглогодичного отдыха», — отмечает советник-посланник Эстонской Республики Лаури Куусинг.

Проект программы предлагает в числе прочего популяризировать Эстонию как привлекательную для туристов страну, развивать внутренний туризм и сеть региональных туристических объектов в Эстонии. Кроме того, целью программы является повышение конкурентоспособности туристического сектора в Эстонии, а также формирование положительного имиджа страны на международном уровне, — сообщает эстонская пресса.

«Эстония славится своими курортами. Известные грязелечебницы Курессааре, Пярну и Хаапсалу издавна привлекают любителей оздоровительного отдыха. Появились спа-центры высокого уровня в городах Вярске, Кубия, Пюхаярве, Тойла, Виймси, Лаулаасмаа, Раквере. Стоит отметить увеличение спроса российских путешественников на оздоровительный туризм. Это связано с тем, что по уровню качества наши клиники не уступают клиникам в других странах Европы, а цены на лечение во много раз ниже, — говорит представитель Союза спа Эстонии Ольга Жукова. — В рамках Года оздоровительного туризма мы предлагаем своим гостям отдых и лечение в комфортабельных спа-отелях».

>>> В мае 2013 года в древнем охотничьем центре Великих князей Литовских, а ныне — популярном курорте Бирштонас открыта первая очередь санатория «Эгле». Комплекс объединяет под одной крышей жилые номера и лечебный центр, где оборудованы кабинеты с ваннами с минеральной водой, кабинеты подводного массажа, процедур с использованием белой грязи, кинезитерапии, эрготерапии, физиотерапии, массажа.



<< Правительство Эстонии приняло решение направить в 2014–2020 гг.

123 млн евро на развитие туризма в стране. В период 2007–2013 гг. на подобные цели было направлено около 200 млн евро >>>

ЛАУРИ КУУСИНГ

Советник-посланник Эстонской Республики



Можно в Африку прийти

Еще недавно путешествия в ЮАР, Кению, Танзанию, Зимбабве и Намибию были ограничены кругом избранных — богатых и знаменитых. Но упрощение визовых режимов, появление новых вариантов авиаперелета сделали эти направления более доступными для путешественников. Каждый год в Африку едут тысячи желающих увидеть чудеса животного мира и первозданную красоту Черного континента.

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

Как правило, путешествовать по Африке отправляются обеспеченные люди, которые любят новые впечатления и приключения, предпочитают активный и комфортный отдых. Хотя сейчас позволить себе приобрести групповой тур в Африку могут и люди со средним достатком. Как отмечает старший менеджер отдела компании «АРТ-ТУР» Анна Захарова, наибольшим спросом у россиян пользуются поездки в такие страны Южной Африки, как ЮАР (разнообразные природные и исторические достопримечательности, нет необходимости вакцинации, возможно посещение соседних государств), Ботсвана (виза для россиян оформляется при въезде, нет необходимости вакцинации, богатый животный мир) и Зимбабве (виза для россиян оформляется при въезде, нет необходимости вакцинации, главная достопримечательность — водопад Виктория). Отдельного упоминания заслуживает Намибия, которую за чистоту и безопасность нередко называют «Африканской Швейцарией». Основными туристами в этой стране являются гости из Германии, которые приезжают сюда на отдых, навещают родных и друзей. До сих пор значительная часть туристической инфраструктуры Намибии остается в руках немецких собственников.

В Восточной Африке, по свидетельству директора департамента выездного туризма компании «КМП групп» Екатерины Ефимовой, лидируют Кения, Танзания и Уганда. Сюда едут ради сафари в многочисленных национальных парках и величайшей горы Африки — Килиманджаро. По оценке ведущего менеджера направления компании Meridian-Express Ольги Рябовой, популярное время для поездок в Восточную Африку — период так называемой великой миграции зебр и антилоп гну: с конца июля до середины октября. Спад продаж приходится на периоды дождей в апреле — мае. Многие предпочитают совмещать сафари в Кении и Танзании с отдыхом в Момбасе или на Занзибаре. Перелет от Найроби занимает час-полтора.

АФРИКАНСКИЙ КОЛОРИТ

Поскольку большинство стран Южной Африки практически не ориентированы на пляжный отдых, то погодный фактор при их посещении не играет заметной роли. Зимой — нашим летом — погода бывает относительно прохладной (+15–20), но цены на туры и отели снижаются, из-за угасания растительности улучшаются условия для наблюдения за животными во время

сафари. Млекопитающих и птиц легче найти и сфотографировать, так как они собираются у оставшихся источников пресной воды. Это особенно актуально при посещении одного из самых красивых и интересных национальных парков Намибии — «Этоши».

По словам Ольги Рябовой, туры в страны Южной и Восточной Африки — продукт все еще малоизвестный на российском рынке. Его популяризации мешают множество заблуждений и предрассудков. «Чаще всего клиенты задают вопросы о безопасности, качестве проживания, прививках. Многие просто боятся ехать. Что касается ЮАР, то здесь мы сталкиваемся еще и с проблемой оформления визы — требования южноафриканского консульства достаточно жесткие», — говорит эксперт. Проблемой становится даже получение транзитной визы ЮАР, которую ввели несколько лет назад. Как считает Анна Захарова, к определенным трудностям работы с африканским турпродуктом можно отнести и то, что многие программы включают несколько внутренних или международных перелетов. «Главное, чтобы каждый, кто едет на Черный континент, был готов к такому путешествию. Оно сильно отличается от классического отдыха в представлении многих клиентов. Лоджии, саванна, длительные переезды на джипах, много насекомых и животных. Хотя в итоге все остаются в полном восторге!» — говорит Екатерина Ефимова.

АГЕНТСТВУ НА ЗАМЕТКУ

Как отмечают в компании «АРТ-ТУР», агентство, предлагающее отдых в Южной Африке, должно знать о правилах въезда и выезда в ту или иную страну. Например, для въезда в Замбию и Намибию не требуется сертификат от желтой лихорадки, а при выезде из страны через ЮАР он необходим. «При продаже групповых туров агенту необходимо четко информировать о сопровождении туристов русскоязычным гидом или англоговорящим рейнджером. Нужно помнить, что в любом предлагаемом нами туре, как правило, есть два-три внутренних перелета. Стоит прислушиваться к советам туроператора при составлении индивидуальных программ. А вот выбор отеля, особенно в ЮАР, агент, по желанию, сможет сделать сам — отельная база в этой стране очень приличная», — отмечает Анна Захарова. Агентству желательно знать основные заповедники и национальные парки региона, а также их отличия друг от друга. «Важно помнить, что в основном все индивидуальные программы проходят с англоговорящими гидами, а все групповые программы с русскоговорящими гидами, но строго под даты заездов», — добавляет Екатерина Ефимова. По мнению Ольги Рябовой, сотрудники агентств должны знать, что в Восточной Африке хорошо развита туристическая инфраструктура. «Конечно, определенные правила безопасности надо соблюдать. Например, в Кении и Танзании лучше пить только бутылирован-

ную воду, которую нашим туристам на сафари выдают бесплатно. Надо не забывать пользоваться репеллентами. Отельная база и сервис этих стран отвечают самым высоким стандартам», — говорит Ольга Рябова.

СОЛНЕЧНЫЙ КРУГ

Главная африканская новинка компании «АРТ-ТУР» — эксклюзивная программа «Ботсвана + Замбия». Организация тура возможна в любые даты (минимум — два человека) в период с сентября по ноябрь. Эта программа позволяет, не оформляя визу заранее, посетить две страны, увидеть знаменитый водопад Виктория и насладиться сафари в национальном парке «Чобе». Самой популярной программой оператора остается тур «Путь Африканского Солнца» по маршруту Кейптаун (3 ночи) — Сан-Сити (3 ночи) — водопад Виктория (2 ночи).

В этом году у компании «КМП групп» продается много комбинированных туров «Кения + Танзания», «Кения + остров Занзибар», «ЮАР + Мозамбик», «Танзания вип-тур», а также туры в ЮАР в комбинации с Сейшелами или Маврикием.

У компании Meridian-Express в Южной Африке наибольшей популярностью пользуются комбинированные туры, предполагающие посещение ЮАР и осмотр водопада Виктория (Замбия или Зимбабве), а также сафари в парке

>>> В страны Южной и Восточной Африки нет прямых рейсов из России, но есть перелеты с удобными стыковками. Следует учитывать, что общее время в пути составит как минимум 12 часов. Основные авиаперевозчики на этих направлениях — Turkish Airlines, Emirates, Qatar Airways, KLM, Etihad, Brussels Airlines, а также африканские авиакомпании — Kenya Airways, Air Namibia, South African Airways.

ART TOUR
Ваш специалист по Южной Африке
 Эксклюзивная программа по Ботсване и Замбии
 Хит-продаж: «Путь Африканского Солнца»
 Кейптаун (3 н.) – Сан Сити (3 н.) – водопад Виктория (2 н.)
 Комбинированные туры с Маврикием, Дубаем
 Тел.: (495) 232-31-13, 8 (800) 3333-100
 www.arttour.ru



≡
Самое известное место водопада Виктория — Devil's Pool, естественный бассейн шириной несколько метров у самого края пропасти, где можно купаться.

Дикая природа в Африке порой начинается прямо в гостинице.

«Чобе» на территории соседней Ботсваны. В этом сезоне очень популярен тур «Африканская четверка» (ЮАР + Замбия/Зимбабве + Ботсвана + Намибия), а также тур «Все лучшее в Африке» (ЮАР + Зимбабве/Замбия + Ботсвана). Для желающих продолжить отпуск на пляже оператор предлагает тур «Большие каникулы за экватором» с отдыхом в Мозамбике. По Восточной Африке каждый месяц компания организует гарантированные заезды в Кению, сочетающие сафари с пляжным отдыхом.

ВСТРЕЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ

Как отмечает Екатерина Ефимова, африканский турпродукт становится с каждым годом все популярней. Те, кто хоть раз был на сафари, с удовольствием воз-

вращаются на Черный континент. Поэтому турпоток сюда будет, хоть и медленно, но расти. С этой оценкой согласны все ведущие операторы. Африканские страны заинтересованы в российских туристах. Некоторые из них, например, Намибия, уже давно отменили визовый режим. Некоторые стараются максимально его облегчить. В конце июля посольство Кении в РФ ввело новую упрощенную анкету для получения визы. Еще в марте 2013 года кенийское консульство предприняло ряд мер, позволивших в разы сократить время от подачи заявки до получения визы. Сейчас весь процесс занимает не более 40 минут. Нужно лишь оплатить сбор в размере \$50 и заполнить анкету. Также остается возможность получить визу прямо в аэропорту.

Руководитель отдела Африки компании «Астравел» **ЮЛИЯ СЕДОВА:**

«Африка не отпускает»

В Южной Африке у российских туристов наиболее популярной страной является ЮАР. Около 90% наших туристов, посещающих ЮАР, комбинируют поездку с осмотром водопада Виктория в Замбии или Зимбабве, а также с сафари в Ботсване. Намибия тоже набирает популярность. В Восточной Африке лидирует Кения. Это связано с тем, что по финансовой составляющей она более доступна, чем Танзания или Уганда. Вариантов перелета в Найроби из Москвы с одной пересадкой существует гораздо больше, чем вариантов перелета в Танзанию. Хотя после того, как авиакомпания Turkish Airlines стала выполнять

рейсы из Москвы с одной пересадкой до аэропорта Килиманджаро (оттуда и начинается сафари в Танзании), с перевозкой на этом направлении стало гораздо проще. Сейчас Танзания уже догоняет Кению по числу наших туристов. Еще одним из факторов популяризации Танзании я бы назвала то, что туристы, когда-то побывавшие в Кении (как правило, именно Кения становится первой страной для посещения в Восточной Африке), возвращаются к нам, с тем чтобы продолжить открывать для себя Африку, и едут в Танзанию и другие страны. Туристический сезон в Восточной Африке длится практически



круглый год, пик приходится на август — март, небольшое снижение турпотока отмечается в апреле — мае. В Южной Африке традиционно популярный у российских туристов сезон сентябрь — апрель, число гостей снижается в мае — июле. Радует, что увеличился процент туристов, которые едут в Южную и Восточную Африку с детьми, в том числе

6–7-летними. В этом году стали очень популярны длительные поездки со сложной логистикой, включающие посещение стран как Южной, так и Восточной Африки. Например, ЮАР — Замбия/Зимбабве — Ботсвана — Кения — Танзания. Полагаю, что в ближайшее время можно ожидать такого же стабильного ежегодного прироста турпотока в 15–20%.

Обучение с удовольствием

В середине лета в турецком Белеке, в новом отеле Kaya Palazzo Resort 5* прошло масштабное обучающее мероприятие компании Coral Travel – Coral Business Weekend. В нем приняли участие 300 директоров и ведущих менеджеров лучших агентств по продажам продукта Coral Travel и получили сертификаты о прохождении 13 авторских тренингов признанных бизнес-экспертов.



ЮЛИЯ КОРОТЧЕНКО,

руководитель отдела продаж агентства «1001 тур», Красноярск

Мы работаем с Coral Travel с момента открытия региональных продаж оператора на туристическом рынке Красноярска. От Coral Business Weekend у нас остались самые лучшие впечатления. Динамично и позитивно были систематизированы уже имеющиеся знания по обсуждаемым вопросам. Особо хочу отметить интереснейшие диалоги между участниками за круглыми столами. Под руководством профессиональных тренеров мы наметили новые пути для саморазвития и развития компании. Очень важным для себя считаю именно возможность профессионального общения на «проблемные» темы отрасли: демпинг, формирование групп лояльных туристов, формирование команды. С нетерпением жду и контролирую появление очередного подобного мероприятия у туроператора и буду рада, если смогу в нем участвовать. Причем не только получать новые знания, но и делиться опытом с коллегами.

Сотрудничество с Coral Travel не сулит неприятных сюрпризов. С вами работают всегда приветливые и профессиональные сотрудники, к которым приятно обратиться за консультацией, советом, помощью. У оператора разработана отличная система мотивации для менеджеров турагентств. Прекрасно себя зарекомендовала очень удобная поисковая система как пакетных, так и нестандартных туров, что очень важно сегодня.

НАТАЛЬЯ КОПЫТОВА,

руководитель туристического агентства «Континент», Печора, Республика Коми

С компанией Coral Travel я работаю больше 9 лет. Когда я начинала свою деятельность, то выбирала наиболее надежных туроператоров, с которыми сотрудничала в дальнейшем. В этом списке уже тогда на первой позиции для меня стоял Coral Travel. Прошли годы долгого и плодотворного партнерства. Мое агентство стало сначала уполномоченным агентством Coral Travel, а теперь мы вошли в цепочку франчайзинго-

вых агентств. И я ни на минуту не сомневалась, что это туроператор с большим будущим. Вместе с Coral Travel я приняла участие во многих рекламных турах по разным направлениям. Я выбрала этого туроператора потому, что знаю и уверена в надежности компании и в профессионализме ее сотрудников. Какие бы вопросы ни возникали, они всегда решаемы. Если ты активный и заинтересованный человек, то без внимания в компании Coral Travel тебя никто не оставит.

От Coral Business Weekend у меня остались позитивные впечатления. Коллектив компании отработал на «отлично». Удалось совместить обучение и отдых для сотрудников агентств. У нас была возможность немножко отдохнуть и получить важные знания, которые можно будет применить не только в нашем маленьком городе. Наиболее интересными лично для меня были семинары Максима Чабаненко и Дмитрия Перунова. Хотела бы я участвовать в аналогичных мероприятиях? Конечно! Я всегда рада посещать такие мероприятия, несмотря на то, что далеко живу от Москвы.

АННА НОСКОВА,

директор по развитию компании «Велком-Тур», Московская область

С Coral Travel мы работаем более двух лет. Coral Travel является одной из ведущих туристических компаний в России. Для нас — это надежный партнер, которому я могу спокойно доверить своих туристов. На их туры попросту не бывает жалоб. С Coral Travel туристы получают гарантию хорошего отпуска и отсутствия неприятных сюрпризов. Конечно, впечатления от Coral Business Weekend у нас положительные. Все доклады были очень информативные. С самого начала мероприятия был задан хороший вектор работы. На сессиях было достаточно времени послушать интересные доклады спикеров и обсудить возникшие вопросы. Особенно полезным для меня стал опыт неформального общения и, конечно, полученный объем полезной информации, которую мы уже активно применяем на практике.



Идут в фарватере

Не менее двух десятков регионов России делают ставку на развитие разных направлений водного туризма. В некоторых из них речь пока идет только о перспективных планах, в других уже началась их реализация.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

ЮЖНЫЕ ВОРОТА

Как подчеркнул руководитель направления круизных перевозок ОАО «Морской торговый порт Сочи» Александр Белкин, до начала реконструкции этот объект был способен принимать только 30–35 судов среднего размера с общей численностью пассажиров до 25 тысяч человек в год.

«После завершения реконструкции в декабре 2013 года мы сможем одновременно принимать два крупных лайнера и пассажирский паром, — заявил Александр Белкин. — Пропускная способность нового терминала составит 1,2 тысячи пассажиров в час. В перспективе новый круизный порт в Сочи будет способен принимать свыше 200 судозаходов в год, обслуживая до 400 тысяч пассажиров».

В Сочи появятся не только причалы для круизных лайнеров, но и полный комплекс объектов для обслуживания гостей, прибывающих морем, включая даже большой выставочный комплекс. Особенностью круизного пассажирского порта Сочи станет и то, что с апреля 2014 года (т. е. после завершения Олимпиады) он будет работать как базовый. Именно в таком качестве он рассматривается при организации круизного маршрута по Черному морю для жителей России и стран СНГ, впервые проведенного после более чем 20-летнего перерыва в июне 2013 года петербургской компанией «Экспо-Тур» на лайнере «Адриана». Разрабатывается его расписание на 2014 год. В качестве

базового рассматривает сочинский порт при организации своих средиземноморских круизов и московская компания «Метрополис».

ОКНО В БАЛТИКУ

«С точки зрения условий для развития водных видов туризма наш регион в России выгодно отличается от многих других, — уверена Марина Агеева, министр по туризму Калининградской области. — Свыше 4 тысяч рек с общей протяженностью более 12 тысяч км, десятки озер, уникальные заливы: Куршский, Калининградский. Сказывается и близость к Европе: морские и водные пути нашей области уже входят как составляющие в международные маршруты E60, E70 и E41».

В регионе зарегистрировано около 730 морских прогулочных судов и свыше тысячи маломерных, которые могут использоваться для туристических целей: количество последних в ближайшем будущем вырастет до 3,5–4 тысяч. Однако и по численности судов, и по уровню развития инфраструктуры для их обслуживания регион пока сильно отстает от ближайших соседей: по статистике, в Литве на 3,5 млн населения имеется свыше 12 тысяч маломерных судов и более 100 гаваней и стоянок, в Польше только в прилегающей к области части — около 60 тысяч таких судов.

В целом, по оценке экспертов, в Калининградской области необходимо наличие двух яхтенных портов класса А (федерального значения), восьми портов — класса

»» В сфере морского круизного туризма компанию Петербургу скоро составит Сочи: в нем будет полностью введен в эксплуатацию новый портовый комплекс, способный принимать пассажирские суда длиной до 300 метров.

В и девяти — класса С (соответственно регионального и муниципального значения). Кроме того, нужны четыре базы класса D (для техобслуживания и хранения), а также 21 гребная база класса E и места установки причалов. В числе проектов, которые намечены к реализации, можно назвать такие, как «Марина Калининград» — это сразу три стоянки для морских и речных яхт, лодок и катеров. Данный объект, к примеру, вполне может служить для приема болельщиков, которые прибудут в город на своих судах на чемпионат мира по футболу 2018 года. «Яхтенный порт», входящий в «Марина Калининград», будет способен принять 100–120 яхт. Запланированы реконструкция или строительство портовых мощностей в Краснофлотске (там будет и пункт пропуска), Балтийске, Светлом, на реке Тростянка и в других местах. «С проектом развития комплекса на реке Тростянка, у которого уже есть инвестор и где в начале лета открыт пункт пропуска, мы намерены войти и в ФЦП по развитию въездного и внутреннего туризма: надеемся, что уже через 2 года он будет реализован», — подчеркивает министр по туризму Калининградской области.

РЕЧНЫЕ АРТЕРИИ

Заметно продвинулись в развитии инфраструктуры водного туризма в Тверской области. В настоящее время в этом регионе имеется пять причалов для речных круизных судов, четыре марины и 10 яхт-клубов, еще 20 причалов для яхт и катеров действуют при базах отдыха и отелях. Причем шесть клубов, марина и 8 причалов появились за последние пять лет. «Мы давно сделали акцент на развитии водного туризма, — подчеркивает Александр Ильина, начальник Управления туризма и внешних связей Министерства экономического развития Тверской области. — В начале июня у нас принят региональный закон «О мерах государственной поддержки при создании и развитии индустриальных парков и туристско-рекреационных парков». Серьезное внимание водному туризму уделяют не только в европейской части России, но и далеко за Уралом. В частности, в Хабаровском крае в рамках реализации региональной программы развития въездного и внутреннего туризма (общий объем ее финансирования — 2,7 млрд рублей, из которых 2 млрд — частные инвестиции) планируется реализовать проект по созданию круизного кластера «Остров Большой Уссурийский — Шантары». «Для реализации проекта предлагается строительство современного круизного судна, обустройство и строительство социальной, транспортной и береговой инфраструктуры, развитие яхтенного туризма, — заявил Виталий Селюков, начальник Управления по туризму Министерства культуры Хабаровского края. — Скорее всего, будут разработаны и новые круизные маршруты от Хабаровска до Николаевска-на-Амуре с последующей организацией круизов вдоль морского

побережья до Шантарского архипелага, расположенного в южной части Охотского моря».

Эксперты, отвечающие за развитие водных видов туризма в регионах России, говорят о целом ряде проблем. И не только тех, которые относятся к законодательству или инвестициям. Нередко речь идет о чрезвычайно высоких портовых сборах (например, в портах Архангельской области они в 3–4 раза выше, чем в Мурманске или Петербурге) или сложной процедуре выделения земельных участков, предназначенных для развития береговой инфраструктуры.

ЯКОРНАЯ ЦЕПЬ

В качестве основных причин, тормозящих развитие водных видов туризма в России, можно выделить следующие. Первая — неудовлетворительное состояние инфраструктуры, обслуживающей суда. Особенно это касается маломерного флота: если речные круизные лайнеры, например, могут достаточно долго быть автономными, то яхтам и катерам без берега долго не обойтись. Характерный пример: несмотря на то, что еще в мае 2012 года в России создали законодательные условия для захода в ее внутренние воды иностранных маломерных судов, за прошлый год такой возможностью воспользовались всего 22 иностранных яхты. «Все они столкнулись с одними и теми же проблемами: отсутствием мест отдыха на берегу, заправок и ремонтных пунктов», — констатирует глава Ростуризма Александр Радьков. Его мнение разделяют и на местах. «Уже сейчас в области имеется 10 мест, где теоретически могут принимать яхты, однако подчас там нет даже элементарных вещей в виде подвода воды», — говорит Марина Агеева.

Вторая причина — отсутствие соответствующего потребностям федерального финансирования программ на содержание водных путей, что ведет к невозможности использования части из них. Рек и озер в России вроде бы очень много, но значительная часть из них «непроходима» не только из-за обмеления или других природных причин, но и из-за того, что там нет элементарных навигационных знаков, а карта соответствующего профиля — вообще большая редкость. А без их наличия незнакомому с профилем дна и «подводными камнями» конкретной реки судоводителю не позавидуешь.

Во многих регионах ребром ставят вопрос о необходимости строительства достаточного числа пунктов пропуска, которые могли бы обеспечивать весь необходимый спектр услуг по пограничному, таможенному и прочим видам контроля. «В начале июня у нас открылся первый и пока единственный в регионе речной пункт пропуска, предназначенный для госконтроля по оформлению яхт и спортивных судов, — рассказывает Марина Агеева. — Это для нас большой шаг, который открывает серьезные перспективы в развитии водного туризма в регионе».



« В Пионерском появится большой пассажирский порт со всей современной инфраструктурой, который сможет принимать все типы морских круизных судов, а также, благодаря наличию марины емкостью до 300 мест, и маломерные суда — российские и зарубежные. Стоимость этого проекта — около 2 млрд рублей. В будущем за сезон мы сможем принимать более 110 тысяч человек >>>

МАРИНА АГЕЕВА

Министр по туризму Калининградской области

Кто и как застрахован на воде

Круизы по рекам России традиционно считаются одним из самых популярных видов внутреннего туризма. Ежегодно услугами круизных компаний пользуются тысячи клиентов. Как поставлено дело со страхованием путешествующих по водным маршрутам?

ТЕКСТ СЕРГЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ

1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и порядке возмещения такого вреда». При обсуждении проекта закона интересы речной отрасли представляла Ассоциация портов и судовладельцев речного транспорта (АПСРТ). Основываясь на результатах проведенного исследования и данных статистики, АПСРТ предлагала и добилась права предоставлять организациям отрасли возможность заключать договор обязательного страхования гражданской ответственности на период навигации, а не на весь год, как это установлено для всех других видов транспорта. В результате тарифы на туристических маршрутах были снижены в два раза по сравнению с теми, которые предлагались в проекте.

По словам заместителя генерального директора по туризму компании «Мостурфлот» Светланы Гончаровой, добросовестные речные перевозчики и раньше страховали своих клиентов. Изменились размеры страховой суммы и страхового тарифа. На протяжении многих лет страховой тариф не менялся и составлял 60 копеек на одного пассажира. Теперь утверждены предельные — минимальные и максимальные — значения страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров. Они составляет от 17 до 33 рублей на человека. Чем меньше происшествий подобного рода у перевозчика, тем ниже тариф.

Вопросы страхования туристов всегда тесно связаны с вопросами обеспечения их безопасности. «Обеспечение безопасности пассажирских перевозок является нашим приоритетом в процессе создания турпродукта. Именно наша компания первая среди всех пассажирских компаний России разработала и внедрила на практике «Систему управления безопасностью судоходной организации» (СУБ), которая была освидетельствована Российским морским регистром судоходства и отвечает требованиям Международного кодекса по управлению безопасной эксплуатацией судов», — рассказывает директор по внутреннему туризму компании «ВодоходЪ» Андрей Смолин.

РЕЧНАЯ СПЕЦИФИКА

Страхование круизных пассажиров распространяется на случаи причинения при перевозке вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров. В отношении туристов круизная компания выступает одновременно как туроператор и перевозчик. Поэтому она страхует интересы клиентов с этих двух позиций. Как перевозчик компания обязана осуществить обязательное страхование ответственности за причинение при перевозке вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, при этом максимальная выплата составляет 2 млн 25 тысяч рублей.

В рамках осуществления туроператорской деятельности компании заключают договор страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта. То есть туристы застрахованы на случай невыполнения компанией своих обязательств как туроператора и на случай причинения вреда их жизни, здоровью и имуществу, если такой вред был им нанесен по вине компании-перевозчика. Такое страхование не заменяет добровольное медицинское страхование от несчастных случаев, произошедших не по вине перевозчика. «Подобное страхование мы не осуществляем, турист при желании может оформить страховой полис за свой счет в любой страховой компании. Некоторые турагентства такие услуги предоставляют, но они не слишком востребованы», — отмечает Андрей Смолин.

ЧТО МОЖНО ИЗМЕНИТЬ

По мнению ведущих туроператоров, в закон стоит внести больше конкретики, чтобы сделать его эффективней. Очень неудобно, что туристам приходится самостоятельно решать вопросы со страховой компанией. И рассматриваются они очень долго. «Именно поэтому мы пытаемся самостоятельно урегулировать разногласия с туристом путем предоставления каких-либо компенсаций за собственный счет. Было бы удобней, если бы закон определял механизм расчета компенсации за те или иные неполученные услуги, мы могли бы эти услуги компенсировать туристу сами, а потом требовать возмещения от страховой компании», — говорит Андрей Смолин.



»» Минтранс России в настоящее время готовит рекомендации по оценке факторов риска наступления страхового случая, исходя из показателей, характеризующих конкретного страхователя, в том числе технического состояния его флота и уровня организации работы по безопасности судоходства.

Троице-Сергиев Варницкий >>>
 монастырь, близ которого родился
 Сергей Радонежский, ежегодно
 посещают до 12 тысяч паломников.



Утроение сил

В Ростове Великом при участии Ростуризма состоялся
 Собор древнейших городов трех славянских государств

ТЕКСТ ГЕННАДИЙ ГАБРИЭЛЯН

Собор древнейших городов Белоруссии, России и Украины был организован в третий раз. В этом году участники встречи впервые обсудили роль культурно-исторического наследия в развитии туризма. В 2014 году будет отмечаться 700-летие со дня рождения Сергея Радонежского. И основной темой нынешнего Собора стало празднование этой исторической даты как фактор сохранения культурных и нравственных ценностей современного общества.

Выступая на пленарном заседании форума, заместитель руководителя Ростуризма Григорий Саришвили указал на актуальность объединения усилий трех славянских государств в создании и продвижении совместного турпродукта. Он заявил о готовности федерального ведомства оказать содействие соответствующим программам, в том числе в области паломнического туризма.

Директор Межрегионального института развития туризма Сергей Поздняков выразил убеждение в том, что развитие туристического потенциала исторических городов должно сопровождаться комплексным восстановлением их инфраструктуры. Сюда в первую очередь относится возрождение гражданских построек различных периодов, а также создание экодеревень. Большой интерес участников форума вызвал доклад украинского специалиста Татьяны Бойко «Геомаркетинг и брендинг территорий с богатым историческим наследием».

Участники Собора присутствовали при официальном открытии нового объекта — скульптуры оленя «Благодородный символ великого города». «Ростов, отметивший 1150-летнюю годовщину, является ровесником государства Российского, изображение оленя утвердилось на ростовской печати еще в начале XVII века — в период правления Михаила Романова», — подчеркнул на церемонии губернатор Ярославской области Сергей Ястребов. Одновременно первых посетителей принял интерактивный музей «Лукова слобода»: Ростов всегда славился огородничеством и, в частности, особым ростовским луком. Финальным аккордом Собора стало исполнение под открытым небом на территории кремля «Ростовской сюиты» Андрея Дойникова. Оркестр московского театра «Новая опера» в содружестве с ансамблем древнерусской духовной музыки «Сирин» и фольклорным ансамблем «Веретенце» поразил слушателей музыкальным действием, в котором воедино сплетаются древние тексты, звучание симфонического оркестра и современные ритмы.

В интервью корреспонденту «ТБ» заместитель руководителя Агентства по туризму Ярославской области Максим Балакин сообщил, что следующим важным мероприятием станет проведение в октябре очередного Международного туристического форума в Ярославле. Это своеобразная площадка для всероссийского совещания на тему о роли государства в развитии туризма, которое готовится в сотрудничестве с Ростуризмом.

Tourbus.ru



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

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



Вклад туризма в экономику страны

Российская туриндустрия обеспечивает 4 млн рабочих мест, напрямую и косвенно связанных с туризмом

ТЕКСТ ЕЛЕНА БОРИСОВА,
ЯН ХВИЛЕР

В секторе туризма и путешествий в России занято больше населения, чем в химическом производстве, и почти столько же, сколько в секторе финансовых услуг. Причем в РФ рост доли туристического сектора в ВВП происходит намного быстрее по сравнению с другими секторами экономики. Синергия культуры и туризма многократно увеличила потенциал отрасли, обеспечила приток в разные сферы внутреннего и въездного туризма высококвалифицированных кадров.

ЛОКОМОТИВ НАБИРАЕТ СКОРОСТЬ

На долю мирового туризма приходится 9% валового внутреннего продукта планеты и всех рабочих мест. Причем это очень важные места — в малом и среднем бизнесе. Россия в настоящее время занимает 13-е место в мире по числу международных туристских прибытий. Президент Всемирного совета по туризму и путешествиям Дэвид Скоусилл заявил на форуме МПТСО в Москве в марте 2013 года, что его организация, коор-

динующая действия более сотни самых передовых компаний отрасли, считает Россию одним из самых перспективных направлений мирового туризма. За два с небольшим десятилетия российская туриндустрия прошла большой путь, демонстрируя стабильно положительную динамику развития. В 1989 году появились первые частные турфирмы — «Роза ветров», Ras Travel, «Ост-Вест», «Содис», «Восток» (будущая «Экспресс Лайн»), «Время-Тур», «Турбюро Москва», ТБК «Спутник». В России начался период стремительного развития коммерческого туризма. В 2013 году в Едином федеральном реестре туроператоров, по данным на середину августа, зарегистрировано 4635 туристических компаний, 1945 туроператоров входят в объединение «Турпомощь».

Туризм — наиболее динамичная сфера экономики, обеспечивающая занятость населения в условиях кризиса рынка труда. Это хороший старт-ап для молодежи — по данным ВТО, 20% молодежи в мире начинают карьеру именно в туризме. Для российских регионов туризм — локомотив социально-экономического развития. Рост профессионализма специалистов сферы гостеприимства в Москве и регионах дает возможность успешно решать государственные задачи по развитию туристической отрасли в РФ. Вьездной туризм в Россию по итогам 2012 года продемонстрировал уверенный рост — число туристских прибытий выросло на 13% по сравнению с предыдущим годом и достигло 26 млн человек. Текущий 2013 год для российской индустрии туризма оказался богат на громкие события — как хорошие, так и плохие. Точку в истории становления отечественного турбизнеса ставить рано — эпоха зрелости и стабильности в отрасли еще впереди.

ХРОНИКИ РИСКОВАННОГО БИЗНЕСА

В начале 2013 года российской общественности был представлен Национальный календарь событий, который содержит информацию о наиболее привлекательных для туристов мероприятиях, связанных с событиями и праздниками федерального масштаба, культурными традициями и юбилейно-историческими датами.

Объявлено о создании при Министерстве культуры РФ Экспертного совета по туризму. В его рамках будут действовать рабочие группы, курирующие различные сферы туриндустрии: гостиничный бизнес, внутренний, вьездной, вьездной туризм.

В конце января на сайте Минкультуры РФ опубликованы предложения по новым поправкам в ФЗ «Об основах туристской деятельности». В конце весны концепция нового закона «О туризме и туристской деятельности в Российской Федерации» была представлена в Госдуме РФ.

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил Министерству культуры предоставить предложения о поэтапном введении на территории страны обязательной классификации гостиничных объектов. Среди других актуальных задач — разработка предложений по упрощению процедуры оформления виз для иностранных туристов, по разграничению полномочий между органами государственной власти РФ и субъектов РФ в сфере туризма, по совершенствованию механизма привлечения частных инвестиций в туриндустрию, по формированию страхового и перестраховочного пулов для совершенствования механизма страхования гражданской ответственности туроператоров в сфере вьездного туризма.

В конце апреля начался прием документов, необходимых для проведения конкурсного отбора инвестиционных проектов для включения в перечень мероприятий ФЦП «Развитие внутреннего и вьездного туризма» на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов.

По инициативе Департамента туризма и региональной политики сформирована межведомственная рабочая группа по развитию детского и молодежного туризма, в состав которой вошли представители Минкультуры, Минтранса, Минобрнауки и Ростуризма.

Британский дискаунтер easyJet открыл регулярное воздушное сообщение с Россией. В середине марта начались полеты между Москвой и Лондоном, а в конце месяца лоукостер впервые соединил российскую столицу с Манчестером.

Компания «Аэрофлот» разработала концепцию собственного бюджетного перевозчика. Он начнет полеты в 2014 году, специализируясь на выполнении внутренних рейсов. Стоимость билетов будет на 20–40% ниже, чем у материнской компании. Кроме того, с 1 июня «Аэрофлот» снизил агентскую комиссию до 4% при продаже билетов всех классов (прежде она составляла от 7% до 9%). С ноября размер комиссионного вознаграждения станет еще меньше.

С мая для более чем двух тысяч российских туроператоров стало обязательным участие в профессиональном объединении, которое создает компенсационный фонд для оказания экстренной помощи туристам.

К моменту проведения общего собрания в «Турпомощь» вступили 624 компании. К началу лета в ассоциацию вступили 1800 туроператоров.

В новом формате запущен первый национальный туристический портал www.strana.ru, полностью посвященный России. Проект реализуется ВГТРК при поддержке Минкультуры РФ.

Объявлено, что до конца года Госдума РФ примет законопроект, дающий право перевозчикам продавать невозвратные билеты. Эта и ряд других поправок в Воздушный кодекс, как ожидается, будут способствовать снижению стоимости авиаперевозок.



Прекратил свою деятельность один из старейших российских туроператоров — компания «Асент Трэвел». Причиной ухода компании с рынка, по словам ее генерального директора, стал тяжелейший летний сезон 2013 года — непомерные амбиции некоторых игроков, переизбыток авиаперевозки, конкуренция со стороны систем онлайн-бронирования. Минувшее лето также стало последним для туроператоров «Роскурорт», «Восточный экспресс», «Синяя птица», «Раена».



Обострение политической ситуации в Египте привело к тому, что Ростуризм рекомендовал российским гражданам воздержаться от поездок в эту страну. Большинство туроператорских компаний стали сворачивать свои полетные программы и прекратили продажу путевок на египетские курорты. «Заккрытие» египетского рынка приведет к существенному изменению ситуации в сфере вьездного туризма россиян, особенно в осенне-зимнем сезоне.



© Jade Young

Полет звезды

«Меня вдохновляет музыка», — говорит звезда мирового балета **МАРСЕЛО ГОМЕС**. Премьер Американского театра балета (АБТ), приглашенный артист ведущих европейских театров, в том числе Большого и Михайловского, Марсело много гастролирует, неоднократно бывал в нашей стране. «Россия, однозначно, то место, куда надо приехать и путешествовать по ней. Это уникальный опыт», — считает он. О том, что именно нравится в России, а также о творчестве танцовщика и хореографа — в эксклюзивном интервью нашему журналу.

БЕСЕДОВАЛА
АЛЕКСАНДРА ЗАГЕР

Марсело, что подтолкнуло вас к постановке балетов? Танец у меня в крови, он со мной всегда, с самого детства. Когда я был маленьким, постоянно включал музыку по всему дому и танцевал, танцевал, выдумывая бесконечное количество комбинаций. Родители это только приветствовали, часто просили меня что-нибудь танцевальное сымпровизировать. Серьезно что-то ставить на сцене я начал несколько лет назад. Сначала это были просто небольшие

хореографические зарисовки. Потом Итан Стифел предложил мне поставить несколько танцев для студентов его трехнедельной летней программы, которая ежегодно проходила на острове Мартас-Винъярд. Это было очень интересно, и я с радостью согласился. Там была поставлена одна из моих первых вещей на музыку Шопена.

Где вы черпаете идеи для своих постановок?

Меня вдохновляет музыка. Я слушаю ее постоянно, очень много и очень разную. Прежде всего, разумеется, классику, в своих постановках я часто использую произведения Шопена, Бетховена, Паганини. Но этим не ограничиваюсь, мне кажется важным уметь выходить за рамки и искать новые пути, в том числе и через новую, современную музыку. Я слушаю и думаю, что мог бы поставить на то или иное произведение. Вот это, например, прекрасно подойдет для мужского соло, а это — для женского. А вот под этот фрагмент можно придумать отличный групповой танец. Я храню это в памяти, словно на складе, и каждый раз, когда ко мне обращается кто-то из танцовщиков с просьбой о постановке, у меня, как правило, уже есть что предложить. У меня много идей, которые хочется реализовать — было бы время и танцовщики, которые смогут их нужным образом воплотить. При этом я редко танцую свою хореографию. Это сложно, поскольку в тебе одновременно борются танцовщик и хореограф. Ты пытаешься оценить себя сразу с разных сторон, и здорово напрягает, когда точно знаешь, что вот тут должно быть так и так, а ты станцевал не совсем так, как поставил.

Вы ставите в основном небольшие одноактные балеты или просто хореографические миниатюры. Не хотели бы поставить большой драматический балет?

Разумеется, мне было бы интересно поставить драмбалет, правда, конкретных планов на такую постановку пока нет. Мне важно дать танцовщикам пищу для размышления и некоторую свободу выражения в контексте постановки. Да и сам я очень люблю, когда хореографы дают мне такую возможность. Чем глубже ты чувствуешь и продумываешь то, что ты танцуешь, тем лучше ты это делаешь, ты постоянно растешь, развиваешься в каждой из ролей и иначе чувствуешь танец.

Недавно вы поставили танец для короткометражного фильма с участием вашего друга Дэвида Холберга Hallberg at Work («Холберг за работой»). Ставить для друга проще или сложнее? Это одновременно и просто, и сложно. И очень интересно, потому что ты очень хорошо

знаешь этого человека, знаешь его сильные стороны, его уникальные возможности как танцовщика. Вся сложность состоит в том, что, с одной стороны, нужно учесть и отобразить в танце все его сильные стороны, а с другой — сделать это небанально. То есть показать его с лучшей стороны, но свежо и ново. В этом, кстати, большое преимущество постоянных хореографов в труппе. Они ставят балеты для людей, возможности и особенности которых хорошо знают. И при необходимости могут заставить делать какие-то вещи лучше, потому что уверены, что у человека есть потенциал для этого. В результате в выигрыше и хореограф, и труппа. Работать с Дэвидом было очень весело, это наша первая большая совместная работа, мы отлично провели время. Думаю, и результат получился хорошим.

Вы помните первый классический балет, который вы увидели вживую? Я очень хорошо помню спектакль, после которого я окончательно понял, чего хочу добиться в профессии. Это был «Дон Кихот» с Хулио Бокка в главной партии. Я уже занимался балетом, пришел в театр, смотрел на него и думал: «Ух ты, я хочу быть как тот парень!» Когда я увидел, каков на сцене Хулио, как эмоционален, яростен, блистателен может быть танец, какая от танцовщика может исходить энергетика, меня это потрясло и открыло глаза на многие вещи.

Кто ваш любимый балетный персонаж?

Думаю, что Альберт. Это сложный и очень интересный, прежде всего с актерской точки зрения персонаж. Эта роль требует большой эмоциональной вовлеченности. Да и физически эта непростая партия, но — удивительно — сразу после спектакля ты чувствуешь себя настолько воодушевленным, что готов все повторить снова. Пусть не сейчас же, но на следующий день точно. Каждый раз я танцую Альберта чуть иначе. Впрочем, не думаю, что он «дешевый волокита» (смеется). Это парень, который живет своей жизнью, человек из высшего общества со своими стремлениями и желаниями, который, увидев Жизель, на время обо всем забывает. Знаете, мне кажется, в глубине души он бы хотел остаться с ней. Иногда я играю его так, что он понимает, насколько дорога была ему Жизель, только, когда теряет ее. У этого персонажа можно найти много разных оттенков и именно поэтому я так люблю эту роль, здесь можно отлично реализоваться в качестве актера.

Как родилась идея документального фильма о вас? Авторы фильма «Marcelo Gomes: Anatomy of a Male Ballet Dancer» Давид Барба и Джеймс

Пеллерито пришли ко мне с этой идеей несколько лет назад. Она показалась мне интересной, хотя поначалу постоянное присутствие камеры меня несколько смущало. Первое время я все время думал, как бы не сказать чего лишнего, компрометирующего меня, а потом постепенно камера стала частью моей жизни, ведь мы снимали фильм почти два года. Ребята ездили со мной по всему миру, снимали меня и на гастролях, и в Нью-Йорке, летали ко мне на родину в Бразилию. В фильме много интервью с важными для меня людьми. Лента посвящена тому, как работает балетный танцовщик на сцене и за ее пределами, чем наполнена его жизнь. Дэвид и Джеймс очень талантливые, креативные ребята, я им полностью доверился и ни капли об этом не пожалел. Фильм сейчас монтируется, я не тороплю ребят с этим, потому что они хотят сделать все вдумчиво и качественно. Точно дату его выхода я пока сказать не могу.

Вы много путешествуете по России. Что вам тут нравится, а что не нравится? О, вот тут я должен быть осторожен и очень политически корректен (смеется). В России множество кра-

Сцена из балета «Дама с камелиями» с ДИАНОЙ ВИШНЕВОЙ.



© Rosalie O'Connor

>>> В июле в Большом театре прошла премьера балета «Онегин» в постановке Джона Крэнко на музыку Петра Ильича Чайковского. Разумеется, «дословно», перенести знаменитый пушкинский роман на танцевальную сцену невозможно, да и не нужно. В конце концов, у Пушкина весь гений — в слове, а в балете главное — танец и история им — танцем, а не словом — рассказанная. Хорошо знакомую всем нам с детства историю рассказывали танцем девять дней, а благодаря тому, что составы «рассказчиков» были разные, получился мини-фестиваль «Онегиных» в Большом театре. Участие в премьерных показах спектакля приняли как артисты труппы Большого театра, так и приглашенные звезды. Среди них был и Марсело Гомес, танцевавший заглавную роль — Евгения Онегина. Марсело — опытный Онегин, он исполнял эту партию в своем родном АБТ и очень убедительно рассказал историю о человеке, упустившем свое счастье. Их дуэт с Дианой Вишнёвой не оставил равнодушным никого из зрителей.

»» В Москве, мне кажется, нет ничего более красивого, чем площадь с фонтаном перед Большим театром. Это настолько величественно. Ведь, находясь там, можно видеть Кремль с одной стороны и Большой с другой. Знаете, я всегда работаю тут, и времени на осмотр достопримечательностей почти не остается. Надеюсь, в этот раз у меня получится поехать и посмотреть московские парки.

сивых мест и мне каждый раз очень интересно сюда приезжать, общаться с людьми, сравнивать какие-то вещи здесь и в Америке. Россия, однозначно, то место, куда надо приехать и путешествовать по ней. Это уникальный опыт. А еще я очень люблю русскую кухню. Так интересно все попробовать. Вы безумно вкусно готовите мясо, курицу. Конечно, я обожаю борщ и пельмени.

Вы говорили в одном из интервью, что очень любите готовить. Пробовали готовить какие-то русские блюда? Пока еще нет. Я готовлю очень просто. Обычно блюда на гриле, использую разные специи, салаты люблю делать. Говорят, вкусно получается. Это чаще всего средиземноморская кухня. Помимо русской, я люблю французскую кухню. Я год прожил во Франции и там пристрастился к их кухне, это очень вкусно.

Какой российский город вы посетили первым? Впервые я увидел Москву, потом был Санкт-Петербург. А потом мне повезло поехать и посмотреть много больших и маленьких, но неизменно интересных городов. Совершенно

потрясающий город Новосибирск, и театр там очень красивый. Меня не перестает поражать, насколько здесь популярно искусство. Не только балет, но и опера, драматический театр, живопись, музыка. Когда я танцевал в Михайловском театре, с удивлением увидел рекламный плакат в лифте своего отеля: «Наталья Осипова и Марсело Гомес в балете «Лебединое озеро». Это было очень приятно.

Насколько я знаю, вы очень любите свою собаку — таксу Луа. А вы когда-нибудь путешествовали с ней? Да, когда она была щенком, я брал ее с собой во все поездки, в туры, но став старше, она стала бояться летать. Кроме того, по новым правилам, собаку в самолете нельзя держать на руках, только в сумке-переноске. В какой-то момент я понял, что перелеты и путешествия для нее мучение, и стал оставлять ее дома. Это тяжело, потому что иногда я вынужден уезжать на несколько недель и очень скучаю по ней. Да и она скучает и даже обижается на меня. Так что, когда я возвращаюсь, Луа первое время дает мне от ворот поворот, но потом все же смеяет гнев на милость и идет к папе на ручки.



Стоимость подписки

14 номеров — 14 выпусков, включая НДС 18% - 4130 руб.

Подписчикам журнала гарантируется

доставка журнала по Москве – курьерской службой, доставка журнала по регионам – почтой, бесплатное получение тематических приложений, пригласительных билетов и путеводителей по туристическим выставкам, информационные материалы ведущих туроператоров.

Подписной купон

Фирма _____
 Профиль деятельности _____
 ФИО и должность получателя _____

 Индекс _____ Факт. адрес _____

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

Альтернативные агентства подписки

- **Урал-Пресс**
тел. (495) 789-86-36/37/38,
www.ural-press.ru
- **Деловая пресса**
тел. (495) 665-68-92
www.delipress.ru
- **Информ-система**
тел. (499) 789-45-55/69
www.informsistema.ru
- **Роспечать «Офис Москва»**
тел. (495) 921-25-55
www.rosp.ru

Наши реквизиты

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



Mitt



Весь мир. Одна выставка.

21-я Московская международная выставка ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ

19–22 марта 2014

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Получите бесплатный билет на выставку на сайте:

www.mitt.ru



MITT - это:

- 1 852 компании-участника
- 198 стран и регионов мира
- 73 765 посещений за 4 дня выставки
- 56 688 м² выставочной площади
- 9 павильонов и залов

Новый раздел и тема года:

ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ

Профессиональная организация деловых мероприятий

Организатор:



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

Ежегодная официальная поддержка:



Министерство
Культуры РФ



Совет
Федерации РФ
Правительство РФ



Государственная
Дума РФ

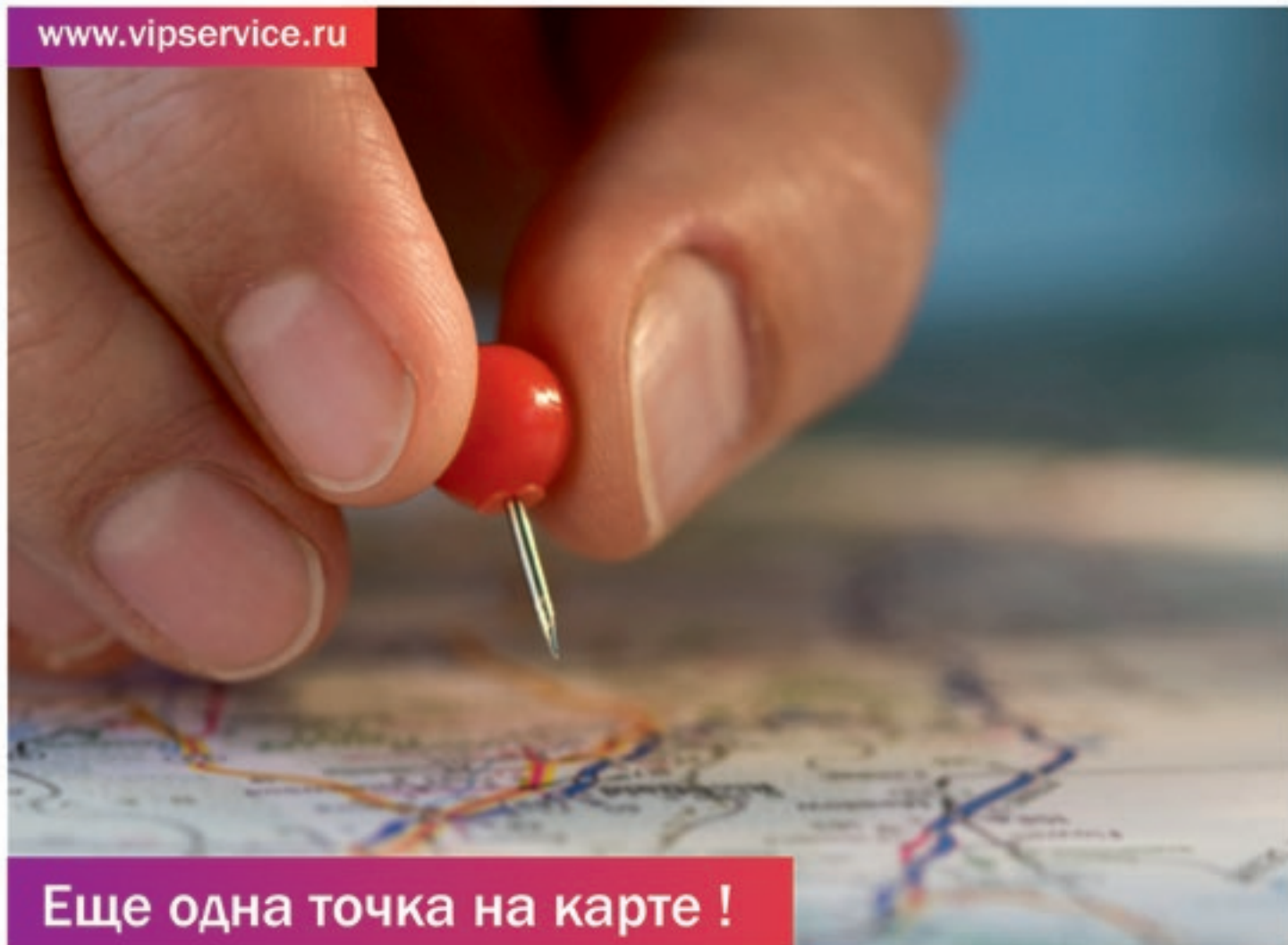


Правительство
Москвы



Российский
Союз
Туризма

www.vipservice.ru



Еще одна точка на карте !

Сегодня клиенты онлайн-системы для поиска, бронирования и выписки билетов Портбилет холдинга «Випсервис» есть практически в каждом регионе нашей необъятной родины. Быть ближе к клиенту нам помогают региональные офисы.

Екатеринбург

ул. Саню и Ванцетти, д. 50
+7 (343) 287-00-80
dko@vip-ural.ru
Зимин Вячеслав

Иркутск

ул. Ширямова, д. 10 Б, оф. 403
+7 (3952) 500-205
Litasov@irk.ru
Литасов Сергей

Новосибирск

ул. Сибревкома, д. 2/Красный проспект, д. 14
+7 (383) 299-64-44
innansk@vipservice.ru
Малафеева Елена

Ростов-на-Дону

ул. Металлургическая, д. 10, оф. 615
+7 (863) 219-15-15
maverik@maverik.ru
Непейвода Иван

Санкт-Петербург

ул. Киевская, д. 6
+7 (812) 380-56-05
portbilet@vscspb.ru
Рузаев Андрей

Тюмень

ул. Холодильная, д. 142
+7 (3452) 68-40-45
manager@portonline.ru
Котенко Светлана

Портбилет – онлайн-решение для продажи билетов и дополнительных услуг

В системе для Вас:
Авиационные билеты
Железнодорожные билеты
Билеты на «Аэроэкспресс»
Гостиницы
Полисы страхования

Москва,
Переведеновский переулок,
д. 17, стр. 1, офис 217

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

Мы заинтересованы в развитии региональной партнерской сети и будем рады наносить новые точки на федеральную карту развития Портбилета.

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



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем