

№4 АПРЕЛЬ 2015

Турбизнес

Travel Trade Russia

WWW.TOURBUS.RU



ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД
НА ОТДЫХ В РОССИИ

КРЫМ
www.kryptontour.ru
туроператор
КРИПТОТОUR

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD

2015

18 номинаций
Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Номинарование с 1 апреля 2015 г.

Голосование с 16 июня 2015 г.

Церемония награждения

1 октября 2015 г.

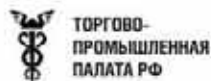
Дополнительная информация:

Ирина Ильина

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



УЧРЕДИТЕЛИ



ОРГАНИЗАТОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



«АРТ-ТУР» представляет ДУБАЙ



ОТДЫХ С ДЕТЬМИ НА МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ! РЕКОМЕНДУЕМ!

Пять лучших предложений от отелей:

**JA Jebel Ali
Beach Hotel 5*
и JA Palm Tree Court 5* –
от 67 900 руб**

- Более 50 развлечений ежедневно для всей семьи
- Ваучер, покрывающий расходы на визу
- Пакет «всё включено» с невероятным количеством услуг.

**Jumeirah
Zabeel Saray 5*deluxe –
от 94 900 руб.**

- До 50% скидки на проживание
- Детская концепция
- Ужины в более чем 50 ресторанах Jumeirah в Дубае.

**Atlantis
The Palm 5*deluxe –
от 134 900 руб.**

- Скидки до 35% на проживание
- Дети до 15-и лет проживают бесплатно
- Ужины в подарок.

**Jumeirah
Beach Hotel 5*deluxe –
от 141 900 руб.**

- Скидка до 45% на проживание
- Полупансион в подарок
- Дети проживают бесплатно.

**Madinat
Jumeirah 5*deluxe –
от 160 900 руб.**

- Скидки до 40% на проживание
- Апгрейды до номеров повышенной комфортности
- Бесплатные ночи в сьютах.

В стоимость входит проживание на 7 ночей за человека с перелётом, питанием, страховкой.



Лето начинается в марте

Традиционно старт летнему туристическому сезону дают недели международных туристических мероприятий. В этом нелегком для турбизнеса году открытие сезона прошло не без сюрпризов. Как отмечают специалисты, весенние встречи профессионалов рынка выявили основные тенденции и определили новый вектор развития отрасли.

В тренде: развитие онлайн-бронирования, медицинский, оздоровительный, образовательный, событийный туризм, а главное — путешествия по России. Внутренний турпоток растет, крупные операторы впервые стали предлагать клиентам пакетные туры по РФ. По мнению ряда экспертов, обсуждающих проблемы развития внутреннего туризма на страницах нашего журнала, кризис, который изрядно потрепал отечественный туристический рынок, запустил и механизм его эволюции, одним из важных направлений которой стала переориентация на внутрироссийские направления. Но заменят ли Кавказ и Крым Турцию, Египет и другие «пляжные» страны? Каковы перспективы роста внутреннего туризма и что сдерживает его развитие? Что необходимо для создания турпродукта международного качества в РФ?

Тина Катаева
Главный редактор журнала «Турбизнес»

Главный редактор Тина Катаева
t.kataeva@tourbus.ru

Бренд-директор Анна Евневич
Арт-директор Анастасия Боброва
Секретарь Мария Воронцова
фоторедактор

Корреспонденты: Елизавета Богадист,
Екатерина Базанова,
Дарья Костикова,
Софья Константинова,
Геннадий Габриэлян,
Константин Исааков,
Владимир Сергачев,
Александра Полянская

Дизайнер рекламы Надежда Калистратова

Редакция журнала «Турбизнес»

Адрес редакции: Суворовская пл., д. 2, стр. 3

Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32

Тел./факс: (495) 723-72-72

Интернет: www.tourbus.ru

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

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

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

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

Турбизнес

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

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

Исполнительный
директор Ольга Мальцева
o.maltseva@tourbus.ru

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

Директор по рекламе
Ольга Гришина
o.grishina@tourbus.ru
Анастасия Пшеничная
reclama@tourbus.ru

Менеджер отдела
рекламы

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

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

Отдел event
Руководитель Ирина Ильина
i.ilina@tourbus.ru

Сайт www.tourbus.ru

Михаил Шугаев
Софья Константинова
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»
Лариса Мартинова

BUSINESS TRAVEL

ОТДЫХ И РАБОТА В КОМБИНИРОВАННОМ РЕЖИМЕ

Главный редактор Александра Загер
a.zager@tourbus.ru

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор Александр Попов
a.porov@tourbus.ru

Пять звезд

Главный редактор Элеонора Арефьева
e.arefyeva@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

© ООО ИД «Турбизнес»

В НОМЕРЕ

4 СОБЫТИЯ

Выставки и конференции

- Интурмаркет 2015
- MITF в этом году не будет
- WTM VISION CONFERENCE 2015
- Наши в Берлине

Партнерства и назначения

- Реорганизация Москомтуризма
- Алексей Конюшков назначен замглавы Ростуризма
- Избран президент АТОР

Путеводитель

- В ОАЭ строят «остров вечеринок» и другие важные новости

Визы

- Египет вводит визы для индивидуальных
- Визовые сложности

Онлайн

- Миллионы для OneTwoTrip и Oktogo
- Обучаясь, побеждай!

Деньги

- Петербург готовит налог для иностранцев

12

ТЕМА НОМЕРА

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ОТДЫХ В РОССИИ

12

Русские сезоны 2015

17

Страхование: шаг в будущее

19

Кризису вопреки

ДИСКУССИОННАЯ ДУЭЛЬ

20

Кавказ и Крым VS Турция и Египет

ПРОФЕССИОНАЛ

22

Игорь Зворыкин: «Академик» ставит на стартапы

ТЕХНОЛОГИИ

26

Динамические пакеты: эволюция или революция?

28

Службы поддержки: общение без перерыва

ТРАНСПОРТ

Авиа

30

Черноморский транспортный бум

31

Новости транспорта

ГОСТИНИЦЫ

32

Фокус-открытие

РЕГИОНЫ РОССИИ

34

Краснодарский край

34

Черноморские курорты ждут гостей

РЫНКИ

36

Испания

37

Испания ждет россиян

37

Презентация сезона: лето в Испании от ANEX Tour

Мексика

38

Мексика — разнообразие альтернатив

Мальта

40

Загадочные мегалиты

Оздоровительный туризм

42

Курс высокий, спрос стабильный:

Венгрия, Израиль, Германия,

Хорватия, Словения

51

Три страны — три загадки

VIP-КЛИЕНТ

52

Вера Глаголева: Отдых в движении



ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ

Интурмаркет 2015



Губернатор Алтайского края Александр Карлин на выставке «Интурмаркет 2015».

Десятая международная выставка «Интурмаркет (ИТМ) 2015», проходившая в Москве с 14 по 17 марта, разительно отличалась от всех предыдущих. Если раньше главные события происходили на иностранных стендах, то в этот раз центр деловой активности переместился в российский павильон. В нем были представлены 76 регионов. Стратегическим партнером выставки был Алтайский край, поэтому рассказывать о туристическом потенциале региона в столицу прилетел лично губернатор Александр Карлин. Побывавший на «Интурмаркет (ИТМ) 2015» заместитель руководителя Ростуризма Роман Скорый в очередной раз отметил 30%-ный рост внутреннего туризма и заявил, что в текущем году количество туристических поездок по стране увеличится вдвое.

На выставке была создана «Национальная ассоциация событийного туризма», президентом которой избрали председателя правления Фонда развития общественных связей «Регион PR» Геннадия Шаталова. Новая ассоциация планирует оказывать помощь организаторам региональных фестивалей, ярмарок и гуляний.

Одной из важных тем для обсуждения на выставке стала проблема развития туристического потенциала малых городов России. В условиях рекордного роста популярности внутреннего туризма они получают шанс начать новую жизнь.

ЦИФРА МЕСЯЦА

ВНУТРЕННИЙ
ТУРИЗМ В РФ
В 2015 ГОДУ
ВЫРАСТЕТ НА

▲ 30-50%

Источник:
Ростуризм

МИТФ в этом году не будет

Московская международная ярмарка путешествий МИТФ-2015 в этом году не состоится. «Выставка была перенесена на 2016 год в связи с реорганизацией Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы, а также сокращением бюджета правительства столицы, — сообщила Ольга Теплякова, директор МИТФ. — Мы до последнего надеялись на проведение выставки и продолжали вести ее подготовку». Напомним, туристическая ярмарка ранее проводилась накануне летнего сезона в столичном Гостином Дворе, а в этом году впервые планировалось провести МИТФ в более удобные сроки — 24 — 26 апреля, и на более посе-

щаемой площадке — на территории ВДНХ (ВВЦ).

Ольга Теплякова также отметила повышенный интерес к турярмарке, которая традиционно помогает прямым потребителям знакомиться с новыми предложениями и популярными направлениями отдыха в России и за рубежом. «Для участия в выставке были заявлены многие регионы РФ, в том числе Татарстан, Рязанская, Владимирская и Ленинградская области, а также зарубежные страны: Болгария, Китай, Дания, Марокко, Тунис и другие. Впервые на выставке должен был присутствовать Иран и другие новые участники», — сообщила она.



WTM Vision Conference 2015

7 апреля в московском отеле «Золотое кольцо» состоялась 4-я туристическая бизнес-конференция WTM Vision 2015, организованная ведущей международной туристической выставкой World Travel Market (Великобритания) и Издательским Домом «Турбизнес». В практической конференции приняли участие авторитетные эксперты отрасли, руководители ведущих туристических компаний, региональных администраций по туризму, национальных офисов и систем бронирования. Официальным партнером конференции выступила компания UFS. Участники WTM Vision 2015 обсудили мировые тренды маркетинга и лучшие SMM-кейсы в travel индустрии, реалии и опыты продаж в российских регионах, поговорили о последних тенденциях диджитал-продвижения в туризме и подробно затронули тему лояльности в условиях падающего спроса. Модераторами конференции выступили генеральный директор интернет-агентства «Ворошилова и партнеры» Ирина Ворошилова и генеральный директор ИД «Турбизнес» Иван Калашников.



МИХАИЛ ГРУШИЦКИЙ

«БОЛЬШОЙ УРАЛ» ВЫБИРАЕТ МАРШРУТЫ

В Екатеринбурге состоялся III Международный туристский форум «Большой Урал – 2015», на площадке которого собрались более 1700 представителей туристической индустрии из 22 регионов России и 6 зарубежных стран (Китай, Латвия, Мексика, Куба, Кыргызстан, Корея).

Центральным мероприятием деловой программы стало пленарное заседание «Российский туризм в новых реалиях. Ориентиры въездного и внутреннего туризма», в котором приняли участие 570 человек. В рамках Форума проведены 4 круглых стола, состоялись конференции и мастер-классы с участием представителей федеральных и региональных органов власти в сфере туризма, профессионалов туристической индустрии, сферы гостеприимства и образования.

На круглом столе, организованном Федеральным агентством по туризму, ведущие эксперты страны обсудили российские возможности по приему Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Участники Форума ознакомились с перспективами развития инфраструктуры Свердловской области в рамках проекта «Самоцветное Кольцо Урала». Центр развития туризма Свердловской области провел презентацию маршрутов выходного дня для самостоятельных путешественников.

В рамках Форума работала биржа деловых контактов в формате «Work – shop», в которой приняли участие 81 представитель турбизнеса из 13 регионов России и 2

иностранных государств. Параллельно с мероприятиями Форума состоялась ежегодная международная туристская выставка «ЛЕТО 2015». Впервые в рамках Форума открылась выставка «Российский камень-2015», объединившая три тематические выставки, была представлена деловая программа, направленная на возрождение старательской деятельности на Урале.

Организатором Форума выступило Министерство инвестиций и развития Свердловской области, Центр развития туризма Свердловской области при поддержке Федерального агентства по туризму, Русского географического общества, Национальной Ассоциации информационно-туристских организаций, Российского союза туристической индустрии.

The Great Ural chooses the routes

Ekaterinburg has become a host for the III International Tourism Forum "Great Ural-2015". The forum has joined together more than 1700 tourist industry professionals from 22 Russian regions as well as from China, Latvia, Mexico, Cuba, Kyrgyzstan, Korea.

The forum key event was the plenary session "The Russian travel-industry new reality. The inbound and domestic tourism focus" having joined 570 participants. The Forum Event Schedule comprised 4 round tables, conferences and master classes involving the federal and regional authority representatives of such industries as tourism, hospitality and education.

During a panel discussion organized by the Federal Agency for Tourism the Russian leading experts have discussed the Ural Region potential for hosting the 2018 FIFA World Cup. Also the regional infrastructure development prospects have been presented as a part of the project "The Ural Precious Ring". The Sverdlovsk region Tourism Development Center has presented Weekend tours for independent tourists

The Forum schedule has also included a B2B matchmaking session in workshop format. 81 tourist industry representatives from 13 Russia regions and 2 foreign countries took part in the Workshop. Alongside with the above stated events the international tourism exhibition "Summer 2015" was held.

For the first time the exhibition "Russian Stone 2015" was organized within the framework of the Forum. The exhibition integrated three expositions and the business program aimed at renewal of independent mining in the Urals region.

The organizers of the Forum are Ministry of Investment and Development of the Sverdlovsk region, Tourism Development Center of the Sverdlovsk region, supported by the Federal Agency for Tourism, Russian Geographical Society, National Association of Tourist Organizations and Russian Union of Travel Industry.



РЕКЛАМА



620014 Свердловская область,
г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 13
Телефон: +7 (343) 350-05-25
Сайт: gotoural.com

ВЫСТАВКИ

Наши в Берлине

На прошедшей недавно в Берлине туристической выставке ITB-2015 компания Visit Berlin сообщила, что, несмотря на снижение количества российских туристов в Берлине на 5,3%, наша страна по-прежнему входит в число главных направлений въездного туризма в немецкой столице. Россия заняла в рейтинге 2014 года девятое место. То есть практически ту же позицию, что и многие предыдущие годы. В прошлом году в берлинских отелях были зарегистрированы 175 334 российских гостя. На первом месте Великобритания — 481 314 туристов (+6,8%).

Обычно Россия занимает восьмую-десятую строчку в первой десятке. Отметим, что в этой группе Россия — единственная страна, гражданам которой для въезда в Германию необходима виза. Среди россиян 48% уже бывали в Берлине.

В пятерке «шопоголиков» Россия находится на третьем месте (средняя стоимость чека 366 евро), пропустив вперед Украину — 430 евро и Китай — 594 евро. Американцы четвертые — 338 евро. Замыкают пятерку арабы — 331 евро. Всего же в Берлине в 2014 году были зарегистрированы 11,9 млн немецких и иностранных туристов (+4,8%).



ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Ваш гид по Сингапуру

Вышел в свет обновленный тематический выпуск «Ваш гид по Сингапуру», отпечатанный ИД «Турбизнес» по заказу Совета по туризму Сингапура. Он содержит наиболее полную информацию о Сингапуре, которая будет полезна туристическим агентствам в их повседневной работе. Гид рассказывает о самых интересных достопримечательностях страны, обязательных для посещения путешественниками, лучших гостиницах и рестора-

нах Сингапура, шопинге и ночной жизни. В выпуске также представлены возможности страны в сфере МСЭ, медицинского и оздоровительного туризма, есть календарь событий и полезные контакты. Получить печатную версию выпуска «Ваш гид по Сингапуру» можно в московском представительстве Совета по туризму Сингапура или в офисе ИД «Турбизнес». Электронная версия размещена на сайте tourbus.ru под кнопкой «Архив тематических выпусков».



В ОАЭ строят «остров вечеринок»

К 2018 году в 40 минутах езды от Дубая для иностранных туристов построят «остров вечеринок». Ночные клубы, бары и рестораны смогут принимать несколько тысяч человек одновременно. На этой территории не будет действовать ограничение на продажу алкоголя.



Austrian 
www.austrian.com

We fly for your smile

Вена
от **13 160**
руб.

Музыка – одна из многих причин побывать в самом очаровательном городе: летите с удовольствием в Вену с Austrian Airlines.

ОТКУДА

Слушать музыку

КУДА

Радоваться
ЖИЗНИ

ВЕНА
ВЕЕНЕ ВЕНA VIENNA VIENNA

WWW.VIENNA.INFO

Накопите мили с Miles & More. Информация в Екатеринбурге по телефону +7 (343) 992 0 992 на сайте www.austrian.com и в Визит-центре авиакомпании Austrian Airlines. Стоимость поездки в ВЕНА в обе стороны включает все налоги и сборы, и может включать в себя билеты от других авиакомпаний. Количество мест ограничено. Приложения и ограничения по тарифам.

A STAR ALLIANCE MEMBER 

реклама



ПАРТНЕРСТВА И НАЗНАЧЕНИЯ

Алексей Конюшков назначен замглавы Ростуризма

Заместителем руководителя Ростуризма назначен Алексей Конюшков, который до сентября 2014-го занимал пост главы управления федерального имущества Управления делами Президента, отвечая за многочисленные санаторно-курортные комплексы. Ранее Алексей Конюшков также занимал пост генерального директора ФГУП «Гостиничный комплекс «Президент-отель». Профессионалы туротрасли связывают новое назначение Алексея Конюшкова с развитием в стране внутреннего туризма, и оздоровительного в частности. Как известно, Алексей Конюшков на предыдущей должности особое внимание уделял улучшению качества обслуживания и развитию материально-технической базы оздоровительного, санаторно-курортного и гостиничного комплексов, ориентируясь на лучшие мировые стандарты.

ОПРОС МЕСЯЦА

ОТРАЗИЛИСЬ ЛИ НА ПРОДАЖАХ ТУРОВ СТАБИЛИЗАЦИЯ КУРСА РУБЛЯ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ?

ДА, УРОВЕНЬ ПРОДАЖ ТУРОВ ЗАМЕТНО УВЕЛИЧИЛСЯ

17,6%

УВЫ, ПРОДАЖИ ТУРОВ ПРОДОЛЖАЮТ ПАДАТЬ

29,4%

НЕТ, ПРОДАЖИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ

47,1%

МЫ ПЕРЕШЛИ НА ПРОДАЖУ РУБЛЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

5,9%

Источник: опрос на портале www.tourbus.ru

Реорганизация Москомтуризма

Правительство Москвы в целях совершенствования структуры исполнительной власти объединило Департамент национальной политики и Комитет по туризму и гостиничному хозяйству. Новое ведомство называется Департамент национальной политики, межрегиональных связей и туризма. Его руководителем назначен Владимир Черников, который с декабря 2010 года возглавлял столичный департамент СМИ и рекламы. Ранее занимавший пост председателя Москомтуризма Сергей Шпилько теперь будет работать первым заместителем руководителя объединенного ведомства. Как сообщил «Интерфаксу» источник в окружении Сергея Шпилько, он считает, что у созданного департамента много новых и разных задач.



Избран президент АТОР

По сообщению пресс-службы Ассоциации туроператоров России, на последнем заседании президиума АТОР были утверждены комитеты организации и выбран президент АТОР. Ассоциацию возглавил Александр Радков, являющийся сейчас заместителем руководителя Россотрудничества, который в 2011–2014 годы возглавлял Ростуризм. На заседании также были определены основные приоритеты ассоциации — защита туроператорского бизнеса и возвращение доверия потребителей к туристической индустрии.



В ФОКУСЕ

Итоги Года культуры для туризма

В Год культуры во всех субъектах Российской Федерации состоялось свыше ста мероприятий, продвигающих культурно-туристский потенциал регионов, что позволило увеличить внутренний туризм на 38% по сравнению с 2013 годом. Эти данные на коллегии, посвященной подведению итогов работы министерства в 2014 году, озвучила вице-премьер Ольга Голодец.

Алла Манилова рассказала о совершенствовании законодательства в сфере туризма, а также о том, что в минувшем году введены в действие пять национальных стандартов, в которых закреплены общие требования к специализированным средствам размещения, требования к персоналу туроператоров и турагентств, к обеспечению профподготовки гидов и организации языковых туров.

Продолжается совершенствование общероссийской системы навигации: в течение года появились 6 387 знаков к объектам культуры во всех субъектах Российской Федерации. Также подведены итоги Всероссийского конкурса «Город культуры в Год культуры»: в номинации «Большой город» победил Хабаровск, в номинации «Средний город» — Муром и в номинации «Малый город» — Углич. 38 малых городов получили гранты на воссоздание и сохранение исторических центров.



ПРОЕКТ

Турбизнес Дальнего Востока поддержат

В настоящее время готовится законопроект, предусматривающий льготы турбизнесу на Дальнем Востоке. Обсуждается снижение ставок по налогу на имущество и земельному налогу, а также освобождение от налога на прибыль.

По мнению экспертов Минкультуры России, налоговые доходы необходимо перенаправить на реконструкцию и модернизацию туристских объектов, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест и повышение качества туристских услуг, что естественным образом послужит стабилизации инвестиционного климата на Дальнем Востоке.

«Налоговое стимулирование необходимо для формирования благоприятной среды для привлечения инвестиций в эту приграничную зону. На сегодняшний день состояние инфраструктуры в регионе оставляет желать лучшего. Новый закон призван стать эффективной мерой для развития сферы внутреннего и въездного туризма на Дальнем Востоке», — считает заместитель министра культуры России Алла Манилова.



ХРОНИКА

Дорогами войны, дорогами Победы

В конце февраля в Орле состоялась Всероссийская конференция по военно-историческому туризму, в которой приняли участие представители Госдумы, Совета Федерации, Ростуризма, Российского военно-исторического общества, Российского союза туроператоров и профессионального туристского сообщества.

В рамках мероприятия прошли круглые столы, посвященные развитию школьного и молодежного туризма, потенциала музеев в развитии военно-патриотического туризма и формам сотрудничества музеев с предприятиями туристской сферы.

«В год 70-летия Победы в Великой Отечественной войне в России развиваются новые туристские маршруты, объединяющие исторически связанные места, объекты и событийные региональные мероприятия. Тема детского туризма является одной из ключевых тем региональной политики в сфере туризма. Министерство культуры РФ разработало проект «Маршруты Победы», куда вошли семь туристских маршрутов для школьников, которые при финансовой поддержке министерства начнут работу в этом году», — заявила директор Департамента туризма и региональной политики Минкультуры России Ольга Ярилова.

КОНТАКТЫ:

Департамент туризма и региональной политики Минкультуры России
Москва, Малый Гнездииковский пер., д. 7/6, стр. 1, 2.

Телефон приемной: 8-495-629-89-56
<http://www.mkrf.ru/>

ДЕНЬГИ

Петербург ГОТОВИТ НАЛОГ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ

Законодательное Собрание Санкт-Петербурга рассматривает инициативу депутатов Виталия Милонова и Евгения Медведева, которые предлагают обложить всех иностранцев, посещающих город, специальным «туристическим сбором». По планам авторов законопроекта, налог будут взимать гостиницы, а составлять он должен от 0,5–1% от стоимости проживания. Однако достоверных прогнозов по объемам собираемого налога пока нет.



ОНЛАЙН



Миллионы для OneTwoTrip и Oktogo

Один из крупнейших в мире коммерческих банков Goldman Sachs стал совладельцем российского онлайн-сервиса по продаже авиабилетов OneTwoTrip. Сумма сделки составила \$8 млн, о чем прессе сообщили многочисленные анонимные источники. Правда, в обеих компаниях информацию о сделке не подтвердили, но и не опровергли. Среди совладельцев OneTwoTrip, который продает до 10 тысяч билетов ежедневно и зарабатывает 4–7% с этих продаж, числятся венчурные фонды Atomico и Phenomen Ventures. В марте инвестиции в размере \$5 млн получила еще одна российская компания — Oktogo, владеющая сервисом онлайн-бронирования отелей Oktogo.ru и туристическим порталом Travel.ru. Деньги в развитие бизнеса вложил польский инвестиционный фонд MCI Management.

Обучаясь, побеждай!

На сайте ИД «Турбизнес» 25 марта открылась онлайн-академия «Штутгарт и Федеральная земля Баден-Вюртемберг», одного из самых популярных туристических направлений Германии. И уже на следующий день после запуска проекта появился первый выпускник — им стала Елена Кормилицина, генеральный директор туристического агентства «Элен-тур+» из Коломны. Она получила сертификат «Дипломированный турагент по Штутгарту и Баден-Вюртембергу» и шанс выиграть поездку в Баден-Вюртемберг.

В рамках проекта помимо выдачи сертификатов разыгрываются две ознакомительные поездки в этот удивительный по своей природе и культурному наследию немецкий регион. Чтобы попытаться счастья, необходимо зарегистрироваться на сайте www.stuttgart-swgermany.ru и изучить восемь тематических разделов: «Общая информация», «Города и реги-



оны», «Курорты», «Кухня», MICE, «Шопинг», «Парки» и «Праздники и фестивали». Каждый раздел сопровождается тестом. В случае успешного прохождения всех заданий, студент получит сертификат «Дипломированный турагент по Штутгарту и Баден-Вюртембергу» и возможность выиграть незабываемое путешествие! Присоединяйтесь!

T6 academy
ТУРБИЗНЕС

Раздел СОБЫТИЯ подготовили:
Екатерина Базанова,
Дарья Костикова,
Александр Попов,
Софья Константинова



RUSSIA

Русские сезоны 2015

.....
Главным трендом российского туризма в 2015 году стало импортозамещение: внутренний турпоток обещает расти семимильными шагами, а крупные операторы готовы предложить клиентам пакетные туры по России. Однако не все уверены, что процесс пойдет на «ура».

.....
ТЕКСТ
ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

ОЛЕГ САФОНОВ,
руководитель Ростуризма



Руководитель Ростуризма Олег Сафонов заявляет: в 2015-м внутренний турпоток продолжит тенденцию предыдущего года и вырастет еще на 30%. «Если в прошлом году турпродукта международного качества в России не было, то сейчас ряд крупных российских туроператоров, которые раньше занимались только выездом, его создали», — полагает он. Вместе с тем вице-президент АТОР Владимир Канторович с ним не согласен и считает, что организованный туризм на внутреннем рынке всегда был, а бизнес, оказавшийся в кризисной ситуации, с помощью властей лишь нашел дополнительное пространство, где можно зарабатывать. «Государство обеспечило ему немалую целевую аудиторию в виде примерно 4 млн туристов, которым «не рекомендован» выезд за рубеж, — говорит он. — Бизнес видит спрос и рождает предложение».

Олег Сафонов, оценивая темпы роста внутреннего туризма, назвал и конкретные цифры: по его оценке, в 2014-м он достиг объема в 41,5 млн человек, а в этом году показатель может перевалить за 50 млн. Но... «Цены на размещение растут по всем направлениям (от 5% до 30% от аналогичных 2014 года), что может отпугнуть часть туристов, которые в итоге поедут «дикарем» или останутся отдыхать на даче», — говорит директор Департамента по туризму Группы компаний «Мультитур» Алена Загорец. Соглашаясь с коллегой в том, что «в этом сезоне в разы вырастет количество людей, оставшихся в отпуске дома и на даче», генеральный директор

ЮРИЙ БУРЛАКОВ,
генеральный директор туроператора «Криптон»



туроператора «Криптон» Юрий Бурлаков констатирует: «Курортная индустрия России пока не располагает достаточным количеством объектов размещения достойного уровня».

«Если в прошлом году турпродукта международного качества в России не было, то сейчас ряд крупных российских туроператоров, которые раньше занимались только выездом, его создали».

ОЛЕГ САФОНОВ

Валюта как шлагбаум

Эксперты с уверенностью называют три основные причины роста внутреннего туризма: девальвация рубля, антироссийские настроения за рубежом и запрет на выезд за границу для ряда категорий клиентов.

ИЛЬЯ УМАНСКИЙ,
генеральный директор оператора «Алеан»



«Ключевой причиной надо считать изменение курса рубля, — полагает Илья Уманский, генеральный директор оператора «Алеан». — Но к ажиотажу привели и дополнительные факторы: сворачивание программ выездными туроператорами, официальный запрет на выезд за рубеж силовикам и активная информационная поддержка наших курортов». «Причинами переориентации на внутренний туризм стали резкий рост курса доллара и запрет на отдых за границей для некоторых категорий туристов», — соглашается Юрий Бурлаков.

Солидарна с коллегами и Алена Загорец. «Курс валюты, неблагоприятная антироссийская атмосфера, запрет на выезд за границу для отдельных категорий граждан и активная реклама отдыха в России — все эти факторы способствуют

АЛЕНА ЗАГОРЕЦ,
директор Департамента по туризму Группы компаний «Мультитур»



росту спроса на внутренний турпродукт», — уверена она.

Вместе с тем санкции Запада и девальвация рубля уже привели к увеличению стоимости внутрироссийских туров. Светлана Макарова, генеральный директор сети туристических агентств «Горячие туры», отмечает, что большая часть туристов, путешествующих по России, не обращается в туристические агентства, так как либо использует личный автомобиль, либо покупает билеты и бронирует гостиницы через интернет. «Такие туристы пойдут в агентство только в том случае, если им предложат действительно хорошую цену на тур», — считает эксперт. А руководитель Центра познавательных путешествий «Дядюшка НИК» (Петербург) Марина Бородинова полагает, что людей, неоднократно побывавших за границей и уже почувствовавших вкус высокого уровня сервиса в отелях или ресторанах, «будет расстраивать, а может быть, и раздражать низкий уровень сервиса и комфорта в объектах российской туристической инфраструктуры».

**ВСЕХ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ
РОССИЯНАМИ НА ГОД
ПУТЕШЕСТВИЙ ПРИДЕТСЯ НА
ВНУТРЕННИЕ МАРШРУТЫ**

Источник: TripAdvisor

51%

**РОСТ БРОНИРОВАНИЙ
ПО ВНУТРЕННИМ
МАРШРУТАМ — УЖЕ**

30%

ЗА 3 МЕСЯЦА 2015 ГОДА

Источник: Kayak

«Наша главная задача — развеять мифы о том, что отдых в России — дорого и некачественно».

ЕЛЕНА КОКОЕВА

ТОП

ЛИДЕРЫ СПРОСА В РФ

- Краснодарский край
- Абхазия
- Подмосковье
- Золотое кольцо
- Кавказские Минеральные Воды
- Крым
- Петербург
- Карелия

Источник: опрос «ТБ»

Виды на «урожай»

«По бронированиям мы наблюдаем трехкратное увеличение спроса на туры по России, — констатирует Светлана Макарова. — Поэтому оценки Ростуризма по поводу возможного роста внутреннего туризма до 50% считаю реальными».

СВЕТЛАНА МАКАРОВА,
генеральный директор сети туристических агентств «Горячие туры»



«Рост внутреннего туризма возможен до 50% за счет невъездных категорий клиентов, но пока называть цифры рано, — говорит Елена Кокоева,

ЕЛЕНА КОКОЕВА,
PR-специалист компании ANEX Tour



PR-специалист компании ANEX Tour. — Мы вышли на рынок внутреннего туризма в этом году впервые и на сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что Сочи набирает обороты с каждым днем».

Уверены в перспективах роста внутреннего туризма и в регионах. Правда, оценки разные. Как считает генеральный директор компании «Невские сезоны» (Петербург) Галина Соколова, «рост интереса к нашему городу со стороны «внутренних» туристов в этом году составляет около 20%».

Директор МБУ «Центр развития туризма «Красная Изба» (Великий Новгород) Марина Лебедева констатирует, что интерес к путешествиям в Великий Новгород вырос на 50%. «Это результат обновления туристской инфраструктуры, разработки удобных онлайн-сервисов и активного продвижения турист-

МАРИНА ЛЕБЕДЕВА,
директор МБУ «Центр развития туризма «Красная Изба» (Великий Новгород)



ского потенциала как отдельных регионов, так и России в целом», — считает она. «Если не делать ошибок, взлет внутреннего туризма будет стремительным, — говорит президент ГК VISTA (Екатеринбург) Максим Пузанков. — Турпоток в регион стабильно растет на 10–20% ежегодно, но в 2015 году возможен резкий всплеск активности. Подтверждают нацеленность россиян на отдых в России и исследования в онлайн: по данным Кауак, рост бронирований по внутренним маршрутам сейчас достигает 30%.

Все это позволяет регионам говорить о существенных объемных прибавках. Например, губернатор Алтайского края Александр Карлин заявил, что в 2015-м инфраструктура региона сможет принять на 15–20% гостей больше, чем в прошлом. Министр курортов и туризма Краснодарского края Евгений Кудея сообщил, что внутренний турпоток в нынешнем году может вырасти на 22% — до 15 млн человек. А глава Госкомитета по туризму Республики Татарстан Сергей Иванов констатировал, что число туристов в регион ежегодно стабильно увеличивается (в среднем на 14,8%), а существующая инфраструктура способна принимать в 2 раза больше гостей, чем их приезжает.

Вместе с тем не все так радужно. «На наши курорты поедут и те, кто ранее отдыхал только за границей: второго шанса привлечь такой интерес к отдыху в России не будет, — считает Илья Уманский, генеральный директор оператора «Алеан». — Есть риск того, что по ряду причин интерес к российским курортам будет иметь короткий временной эффект. Сейчас, как никогда, приобретает высокую актуальность профессионализм тех специалистов, кото-

рые отправляют людей на отдых». По его мнению, ошибки при выборе объекта размещения, например, могут привести к негативной оценке всего курорта и нежеланию снова ехать на российский юг. А по оценке генерального директора петербургской компании «Странник» Ольги Гузановой, «в этом году примерно 60 человек из 100 будут тем или иным образом отдыхать в России, примерно 30 — останутся дома и никуда не поедут, а остальные все же выберут отдых за рубежом».

Интерес к путешествиям в Великий Новгород вырос на 50%.



«Если не делать ошибок, взлет внутреннего туризма будет стремительным».

МАКСИМ ПУЗАНКОВ

Лидеры спроса

«**П**о количеству бронирований лидируют курорты Краснодарского края и Абхазия, за ними следуют Подмосковье, туры по Золотому кольцу, курорты Кавказских Минеральных Вод и Крым, — констатирует Светлана Макарова. — Летом наиболее востребованы будут, конечно же, «пляжные» направления отдыха. Но увеличится и спрос на Петербург (особенно в период «белых ночей»), будут хорошо продаваться круизы и туры по Золотому кольцу, а также отдых в Подмосковье и Карелии».

Согласна с этим мнением и Алена Загорец. «По ранним продажам виден рост по всем направлениям, — отмечает она. — Популярны «пляжный» отдых на курортах Краснодарского края и Крыма, лечебные туры на курорты Кавказских Минеральных Вод, а также экскурсионные и познавательные туры».

Учитывая ситуацию, ряд ведущих туроператоров сделал ставку на внутренние направления. И в 2015-м выездной «крупняк» впервые заявил о значительном расширении полетных программ на курорты Кавка-



Курорты Краснодарского края готовятся к наплыву туристов

за и Крыма. Среди них: Coral Travel, «Пегас Туристик», «Библио-Глобус» и другие (подробнее о полетных программах Транспорт/ЧЕРНОМОРСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ БУМ стр.30).

ТОП 10 САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ У ТУРИСТОВ ГОРОДА РОССИИ

- Санкт-Петербург
- Москва
- Екатеринбург
- Казань
- Сочи
- Владивосток
- Иркутск
- Калининград
- Краснодар
- Новосибирск

Источник: АГТ, «Российские города в международных туристических рейтингах 2014»

ТУРОПЕРАТОРЫ И ТУРАГЕНТСТВА, РАБОТАЮЩИЕ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

КРУПНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, ВПЕРВЫЕ ВЫШЕДШИЕ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК:

- Pegas Touristik
- Coral Travel
- ANEX Tour
- «Интурист»
- «Библио-Глобус»*

«Бизнес видит спрос и рождает предложение».

ВЛАДИМИР КАНТОРОВИЧ

Выгодные цены
Гарантированные блоки мест
Удобные условия оплаты
Подарки



МУЛЬТИТУР

ПАКЕТНЫЕ ТУРЫ В АНАПУ

- Авиаперелет: Москва-Анапа-Москва
- Трансфер
- Проживание
- от 31 000 рублей

800 ОТЕЛЕЙ на черноморском побережье

КРЫМ • КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ • АБХАЗИЯ

www.multitour.ru • (495) 956-61-10

С турпакетом по России

«Популярны: «пляжный» отдых на курортах Краснодарского края и Крыма, лечебные туры на курорты Кавказских Минеральных Вод, экскурсионные и познавательные туры».

АЛЕНА ЗАГОРЕЦ

«Причинами переориентации на внутренний туризм стали резкий рост курса доллара и запрет на отдых за границей для некоторых категорий туристов».

ЮРИЙ БУРЛАКОВ

Отмечая значительно возросший спрос на внутренний туризм, эксперты не забывают назвать и возможные при его развитии «узкие места». Одна из ключевых проблем — соотношение цены и качества. «Развитие внутреннего туризма тормозят высокие цены на отдых при низком, по сравнению с зарубежным, уровне сервиса, — констатирует Светлана Макарова («Горячие туры»). — А еще необходимо вести активную работу по популяризации наших достопримечательностей и развитию туристической инфраструктуры на местах: многие даже не знают, какие уникальные места есть в России! А если и знают, то не представляют, как туда добраться. Когда мы сумеем переломить эту ситуацию, наши туристы с удовольствием будут отдыхать на родине». Солидарна с коллегой и Елена Кокоева из ANEX Tour. «Сервис пока находится не на том уровне, к которому мы привыкли в других странах. Возникает немало сложностей, связанных с заключением договоров, ценообразованием, подтверждаемостью и другими рабочими моментами, — заявляет она. — Но наша главная задача — развеять мифы о том, что отдых в России — дорого и некачественно».

Другие эксперты видят и иные проблемы. Например, Максим Пузанков полагает, что резкого увеличения спроса может не выдержать региональная инфраструктура. «Наш регион не готов обслужить 100%-ный прирост, — уверен он. — Мы можем об этом рассуждать, но на деле темпы привлечения инвестиций в туризм крайне низкие».

Как свидетельствуют данные портала TatCenter, объем финансирования ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011–2018 годы» в настоящее время сокращен с 338,9 млрд рублей до 139,5 млрд.

ЮРИЙ БУРЛАКОВ,
генеральный директор
туроператора «Криптон»



А Юрий Бурлаков называет целую вереницу причин, тормозящих рост внутреннего туризма, основные из которых — отсутствие «длинного», льготного кредитования для инвестиций в инфраструктуру, а также дешевого транспорта. «Часто билеты за границу дешевле, чем внутренние», — отмечает он.

Многие эксперты сходятся во мнении, что одно из самых «узких» мест именно стоимость транспортных услуг: недорогих билетов на самолеты, особенно в сезон, явно не хватает, а оплачивать дорогие перелеты на регулярных рейсах желающих не так уж много. «Пакетные туры с отдыхом в Крыму и на Кавказе будут пользоваться спросом лишь в случае, если туда полетят чартеры, благодаря которым будут обеспечены приемлемые цены», — уверена Галина Соколова.

А президент «Натали Турс» Владимир Воробьев только подливает масла в огонь, говоря, что возможность заработка на внутреннем туризме практически отсутствует: по его оценке, большинство внутренних пакетных туров стоят столько же (или дороже), чем приобретение их составляющих напрямую у поставщиков.

Вместе с тем в крупных «выездных» компаниях, в этом году впервые вышедших на рынок с масштабным предложением внутренних пакетных туров, готовы побороться за клиента. «Мы создаем в России такой же продукт, какой у нас уже есть: в турпакет включено все необходимое для комфортного и безопасного отдыха (перелет, проживание, трансфер, экскурсионное обслуживание и страховка), — констатирует Елена Кокоева из ANEX Tour. — И отлаженная схема организации полного турпакета, которую мы успешно реализуем уже в течение 19 лет, рано или поздно в России приживется».

Остается лишь дожидаться окончания сезона и надеяться, что чаяния решивших отдохнуть на родине россиян оправдают и операторы, и инфраструктура. **ТЕ**

туроператор
КРИПТОН  **ОТДЫХ СО ВКУСОМ**

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

КРЫМ

АБХАЗИЯ БЕЛАРУСЬ

20 лет в туризме

(495) 2255277

www.kryptontour.ru

Страхование: шаг в будущее

В непростые для отечественного туррынка времена о том, как страховая сфера отвечает на вызовы времени, в эксклюзивном интервью «ТБ» рассказывает генеральный директор ERV Андрей Тюрин

Как кризис в российской экономике и туристической индустрии сказывается на страховой сфере?

Конечно же, нельзя говорить, что кризис положительно влияет на развитие страховой отрасли. Но из любой ситуации всегда можно выйти с пользой для бизнеса: выпустить новый продукт или запустить какой-либо совместный партнерский проект. Не скажу, что страхование путешествующих в этом году покажет какие-то глобальные изменения или существенный рост. Но в нашем бизнесе главная цель — не гонка за объемами, а доходность. И в текущем сезоне компаниям нужно как минимум ее сохранить, что потребует определенной оптимизации. А для игроков туррынка страхование по-прежнему остается привлекательной статьей доходов, проявлением лояльности к клиенту и дополнительным драйвером для продвижения профильных услуг.

Какие тенденции в туристическом страховании характерны для нынешнего года?

Внутри этого небольшого рынка могут произойти кардинальные изменения. Не секрет, что добровольное страхование путешествий пользуется довольно ограниченным спросом у потребителей, так как мало кто задумывается о дополнительном страховании к уже вложенному в тур. Но 2015 год, на мой взгляд, изменит ситуацию. Сейчас люди хотят быть уверены в безопасности своих расходов, в том числе на поездку, и никому не хочется тратить лишние деньги, если страхование в туре не покрывает какой-либо риск. Поэтому такие продукты, как страхование от невыезда или дополнительное страхование к существующему в путевке, будут востребованы, что положительно скажется на развитии культуры страхования в будущем.

Насколько актуально страхование по внутреннему туризму?

Ожидается довольно высокий спрос на путешествия по России. Все знают о системе обязательного медицинского страхования для граждан РФ. Но путешествуя по нашей стране, далеко не каждый будет пользоваться ОМС, так как система совсем негибкая, и вряд ли туристу захочется ждать участкового врача при заболевании в поездке. В Крыму, насколько я знаю, ОМС пока не заработал. Поэтому многие могут столкнуться с проблемами, ведь поездки по

РФ ничем не отличаются от зарубежных: с туристами происходят такие же страховые случаи, как и по всему миру. Страхование туристов по России существует уже давно, но доля этого рынка совсем небольшая — клиенты редко приобретают отдельный полис для поездок по стране. В нынешнем году такая услуга стала более актуальной, поэтому мы выпустили отдельный продукт по страхованию путешествий по РФ. Страхового покрытия в 1 миллион рублей хватит на все непредвиденные ситуации в поездке. Такой продукт турист сможет приобрести у любого нашего партнера — туроператора или турагентства.

Что дает страховой полис туристам, отдыхающим в РФ?

Медицинское страхование по России так же, как и при путешествии за границу, покрывает расходы туриста, связанные с оказанием ему медицинской помощи, стационарным и амбулаторным лечением, транспортировкой, поисково-спасательными мероприятиями и т.д. Причем если к медицинскому страхованию у туриста уже есть определенная «привычка», то страхование от невыезда по России ему совершенно незнакомо. Хотя риски (кроме неполучения визы) абсолютно те же, что и перед зарубежными поездками. В основном они связаны со здоровьем. По статистике, страхование от невыезда приобретают, переживая за визу, а по факту большинство случаев — это заболевания и травмы. Мы предлагаем страхование от невыезда и для поездок по РФ, причем застраховать можно как тур, так и отдельные сегменты — отель или билеты.

Какие новости ожидают ваших клиентов и партнеров в ближайшее время?

Страховые компании достаточно консервативны и какими-то новостями не часто балуют. Новый продукт по России мы уже анонсировали. На выставке MITT прошла презентация нового проекта UnitedTravel, в котором поставщиком страховых продуктов выступает ERV. Из последнего — нам вновь подтвердили рейтинг надежности на уровне «А+». Очень высокий уровень надежности с повышением с третьего до первого подуровня. Для компании, занимающейся лишь одним видом страхования, это очень серьезное достижение. **ТБ**



«Для игроков туррынка страхование по-прежнему остается привлекательной статьей доходов, проявлением лояльности к клиенту и дополнительным драйвером для продвижения профильных услуг».



Туристическое Страхование

тел.: +7 (495) 626-5800
www.erv.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем к участию в эффективных региональных workshop «Турбизнес»

22 апреля 2015 (среда)

Баку

Профессиональный workshop в промышленном, социальном и культурном центре Азербайджана

23 апреля 2015 (четверг)

Тбилиси

Налаживаем партнерские отношения в крупнейшем городе и столице Грузии

28 апреля 2015 (вторник)

Ереван

Впервые! Профессиональный workshop в Армении

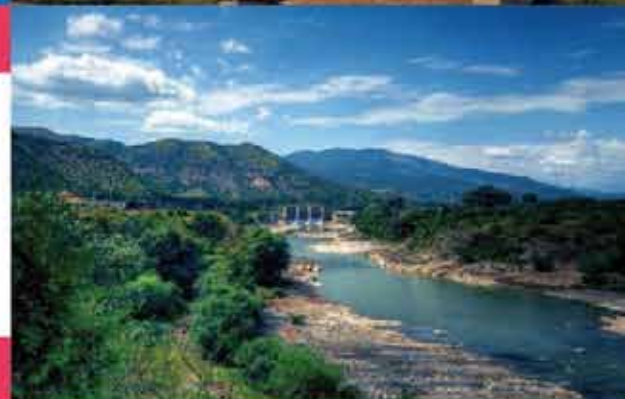
Стоимость участия в workshop:

БАКУ, ТБИЛИСИ, ЕРЕВАН - 24 тыс. руб.

Цены указаны без учета НДС 18%

Дополнительно предлагаем:

- организацию мастер-классов (от 6 тыс. руб.),
- доставку материалов к рабочему месту,
- пакеты обслуживания (от 9 тыс. руб.),
- размещение рекламы в полноцветном каталоге workshop, тираж 3500 тыс. экз. (от 5 тыс. руб.),
- индивидуальные презентации для компаний в городах России и СНГ.



Отдел workshop «Турбизнес»:

Кристина Сивова:

k.sivova@tourbus.ru

Евгения Шуманская:

e.shumanskaya@tourbus.ru

Дополнительная информация:

(495) 723-72-72,

www.tb-workshop.ru,

Wshotels@tourbus.ru



ANEX TOUR – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЕСЕННЕЙ СЕРИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ WORKSHOP
ТУРБИЗНЕС



Испания – СТРАНА-ПАРТНЕР WORKSHOP
«ТУРБИЗНЕС»



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ТУРОПЕРАТОР ВЕСЕННЕЙ СЕРИИ
РЕГИОНАЛЬНЫХ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

Кризису вопреки

Главный тренд этого года — внутренний туризм. Ослабление курса рубля привело к росту спроса на путешествия внутри России, что не могло не сказаться на сегменте санаторно-курортного отдыха. О последних тенденциях в этой сфере рассказывает коммерческий директор, руководитель коммерческого комплекса ЗАО СКО ФНПР «Профкурорт» МАРИНА РОЗАНОВА.

Как кризис повлиял на ваши продажи?
Следствием кризиса стал 40%-ный рост спроса на санаторно-курортные путевки, особенно в первом квартале 2015 года.

В первую очередь это связано с курсом рубля, который сильно обесценился, что привело к серьезному подорожанию туров за рубеж. Соответственно, туристы, которые ранее отдыхали за рубежом, в этом году сделали выбор в пользу России.

Запрет на выезд за границу сотрудникам силовых структур не оказал влияния на наши продажи. Мы видим увеличение количества клиентов именно за счет тех, кто переориентировался с зарубежных на внутренние направления.

Какие тенденции характерны для нынешнего года?

Предпочтения тех клиентов, которые традиционно отправляются за оздоровлением на курорты, практически не изменились. Среди нашей целевой аудитории всегда были и остаются туристы, ориентирующиеся на бюджетные варианты размещения.

Особенностью нынешнего года является увеличение спроса на продукт высокой категории. Состоятельные клиенты планируют отдых в России, что очень патриотично. Не верьте тому, что всех этих людей вынудили не выезжать за рубеж, большинство сделали выбор в пользу отечественных курортов самостоятельно.

Те, кто отдыхал на зарубежных курортах, конечно, предпочитают Сочи. Мы уже получили огромное количество положительных отзывов как о своих санаториях и отелях, так и об инфраструктуре постоллимпийского Сочи. Клиенты остались довольны гостеприимством и высоким уровнем подготовки персонала, работающего в сфере услуг.

Какие направления лидируют? Какое место в рейтинге предпочтений занимают крымские санатории и пансионаты?

Наибольшей популярностью пользуются здравницы Краснодарского края и Кавказских Минеральных Вод. В нашем сочинском санатории «Металлург» на летний сезон уже практически нет мест. Очень востребован отель Sea Galaxy Hotel Congress & SPA и санаторий «Адлеркурорт». Кстати, «Адлеркурорт» впервые не закрывался на зиму и теперь будет принимать туристов круглогодично.

Спрос на здравницы Кавминвод вырос пропорционально по всем городам. В санаториях, имеющих небольшой номерной фонд, например, «Дубрава», санаторий им. С.Н. Кирова, санаторий им. 30-летия Победы, расположенных в Железноводске, уже почти все продано. В здравницах Ессентуков, имеющих большую емкость, места пока есть.

Спрос на Крым назвать ажиотажным не могу. Это во многом связано с затруднениями в организации продаж крымскими здравницами. До сих пор многие не определились с ценовой политикой, медицинскими лицензиями и так далее. С рядом санаториев мы заключили соглашения, однако широкого ассортимента по Крыму в этом году предложить не готовы.

Самый неприятный прогноз — разочарование наших граждан, которые предпочтут отдых в Крыму отдыху за рубежом. Основная нагрузка по удовлетворению ожиданий клиентов ляжет на крымские объекты размещения, а инфраструктура полуострова на сегодняшний день, к сожалению, сильно недоотягивает до инфраструктуры Сочи.

Каковы ваши стратегические планы и прогноз на предстоящий сезон?

Мы продолжаем активное расширение ассортимента санаторно-курортных услуг. Приглашаем к сотрудничеству профессионалов санаторно-курортного дела, лучшие санатории России и других стран.

По нашим прогнозам, далеко не все наши соотечественники смогут отдохнуть там, где действительно хотят, так как не планируют свой отдых заблаговременно. Турагентства будут значительно загружены работой летом. Хорошо себя будут чувствовать те, о ком позаботились работодатели и уже приобрели путевки для своих сотрудников до конца 2015 года.

Конкуренции со стороны крупных игроков, которые вышли на внутренний рынок, мы не боимся. Отдельные туроператоры строят очень амбициозные планы, однако у меня есть большие сомнения в том, что они в полной мере смогут выполнить свои обязательства перед объектами размещения. В России много особенностей, которые необходимо учитывать, и технологии, отработанные на зарубежных странах, — это касается и манеры ведения переговоров, и выставляемых условий, — здесь срабатывают далеко не всегда. **ТБ**

Беседовала Софья Константинова



«Особенностью нынешнего года является увеличение спроса на продукт высокой категории. Состоятельные клиенты планируют отдых в России, что очень патриотично».



Кавказ и Крым VS

В непростое для отечественного турбизнеса время, когда въездной и доступен отдых за рубежом, авторитетные профессионалы отрасли

ДМИТРИЙ ШАРОВ,
исполнительный директор туроператора «Мультитур»

В тренде путешествия по России. Происходит ли переориентация на внутренний туризм на самом деле или только декларируется?

Действительно, многие туроператоры и агентства переориентируются на внутренний туризм. Подтверждает это и большой поток новых турагентов, реализующих туристические продукты именно по внутреннему туризму. Традиционная акция «Раннее бронирование», анонсированная нашей компанией еще в ноябре 2014 года, была завершена на месяц ранее положенного срока — спрос на летние туры со скидками был настолько велик, что руководство компании приняло решение пересмотреть сроки акции. Также сейчас мы наблюдаем большой интерес турагентов к информационным рекламным турам по Краснодарскому краю, Крыму и Абхазии.

Насколько, по вашей оценке, вырос спрос на отдых в России?

Спрос на отдых в России однозначно вырос в текущем году по сравнению с прошлым. На сегодняшний день этот показатель составляет плюс 60%.



Заменяют ли Кавказ и Крым Турцию и Египет?

Об общем повышении популярности российских курортов я уже упоминал ранее. Особенно интересен туристам отдых в Крыму, но спрос на путевки на данный момент, по нашим оценкам, превышает предложение. Ключевой сдерживающий фактор — транспортная доступность. О действительных показателях продаж по крымским курортам можно будет говорить только после завершения строительства Керченского моста либо при значительном увеличении авиарейсов в этот регион. Однако общая тенденция прослеживается: на рынке активно происходит смена интересов — «бюджетные» туристы уже меняют зарубежный отдых на внутрироссийский. Теперь задача отельеров — не разочаровать туриста. Для этого многим отелям, конечно, потребуются провести реновацию, развить инфраструктуру гостиничных комплексов, повысить стандарты качества обслуживания и ввести новые дополнительные услуги, уже полюбившиеся российскому туристу, такие, например, как «все включено», бесплатный Wi-Fi и другие.

В чем российские курорты могут составить конкуренцию, например, средиземноморским?

Российские курорты обязательно составят и уже составляют хорошую конкуренцию средиземноморским курортам. В первую очередь это касается ценового сегмента — цены на зарубежные отели подвержены колебаниям из-за курсов валют, что при нынешней экономической ситуации губительно для спроса. К тому же многие российские отели стали переходить на систему «все включено», столь популярную у зарубежных отелей, повышать уровень сервиса и ассортимент услуг, входящих в стоимость путевки. На российских курортах туристы могут не только отдохнуть, но и оздоровиться, получив полный курс специализированного лечения. Зарубежные отели в этом вопросе не столь популярны, если только речь не идет о специализированных бальнеологических и спа-курортах.

Какие направления станут бестселлерами у россиян в летнем сезоне 2015?

Традиционно лидерство в списке самых популярных направлений с начала 2015 года захватил Краснодарский край. Пляжный отдых остается наиболее востребованным у российских туристов, загрузка гостиничных объектов в курортных городах сейчас показывает стабильный рост по сравнению с прошлым годом. Регион Большого Сочи в течение сезона 2014 года только набирал обороты и уже сейчас продолжает показывать хорошую динамику продаж — как за счет уже раскрученных на туристическом рынке объектов размещения, так и благодаря новым, построенным специально для Олимпиады отелям. В настоящее время также хорошую динамику продаж благодаря ценовой политике показывают курорты Абхазии. Благодаря налаженной работе паромной переправы и вновь построенным перехватывающим парковкам наращивает обороты Крым. **ТБ**

Турция и Египет

выездной турпотоки сокращаются и снижается число россиян, которым дискутируют на тему: «Заменят ли Кавказ и Крым Турцию и Египет?»

ВЛАДИМИР КАГАНЕР,
генеральный директор компании Tez Tour

В тренде путешествия по России. Происходит ли переориентация на внутренний туризм на самом деле или только декларируется?

Для операторов-тяжеловесов, выходящих на рынок внутреннего туризма, этот сезон, скорее всего, состоится. Следующий сезон во многом зависит от того, насколько успешным будет нынешний. Развивать российские проекты им приходится в том числе и по причинам экономическим. Так, из-за сокращения выездных полетных программ высвободился авиапарк, и его надо загружать. Конечно, много туристов этим летом поедет отдыхать по России. Перебеса объемов в сторону внутреннего туризма ожидать можно, а вот по прибыли — большой вопрос. При заявленных базовых ценах турпакета 10–15 тысяч рублей с перелетом, включая комиссию турагента, доходы будут несоизмеримы с «выездными».

Сейчас мы не ставим перед собой цели утвердиться на внутреннем рынке, хотя не исключаю этого в дальнейшем. Пока это не особо вписывается в нашу базовую концепцию пляжного выездного туризма. Лето покажет, готовы ли курорты РФ к приему большой волны отдыхающих одновременно. Справятся ли они с проблемами переправ, питания, безопасности, обслуживания в гостиницах и т.д. Я, увы, пока не замечаю кардинального улучшения сервиса. А потребитель сам решит, где ему больше нравится: на российских курортах или на зарубежных. Главное, чтобы у него было право выбора.

Насколько, по вашей оценке, уменьшилось количество россиян, выезжающих за рубеж в последние полгода?

Турпоток за границу упал в среднем на 35–40%, а в дальние страны до 70%. Осенью 2014-го мы объявили о сворачивании своих зимних программ на 50%. Сэкономили прилично. Те же, кто «ужаслся» лишь на 20–30%, понесли ощутимые потери. В прошлом году Турция серьезно не пострадала: кризис пришелся на конец сезона, и итоговый баланс положительный. Новый турецкий сезон только начинается, оценивать его еще рано. Египет тоже потерял изрядно, но уже наверстывает.

Заменят ли Кавказ и Крым Турцию и Египет?

Нам, как выездному туроператору, Крым и Кавказ не заменят зарубежных направлений. Те, кто едет в Крым, и у нас-то в большинстве своем покупали двухзвездочные турецко-египетские отели. Наш основной клиент — с доходом от среднего и выше. Люди же с малым «отпускным фондом» и те, кого ограничили в выездах за рубеж, поедут в российские здравницы. Могут воодушевить дешевые турпакеты и тех, кто прежде проводил лето на рыбалке, на даче.

В чем средиземноморские курорты могут составить конкуренцию российским?

Конкурентные преимущества «валютных» направлений очевидны. Да, цены на перелет в Крым и на Кавказ пока невысоки. Но в разгар сезона они будут сопоставимы со многими заграничными. Турки и

египтяне при этом предпринимают серьезные меры по поддержке российских туроператоров: возврат денег партнерам за пустые самолетные кресла, скидки на размещение и т.д. В наших же «приличных» отелях цены не ниже зарубежных. В Краснодарском крае есть отличные отели мировых цепочек. Но в горячий сезон они будут заведомо дороже своих турецких «собратьев». Теплое море? У нас месяца два в году. Питание в наших пансионатах? Никакого сравнения с турецким all inclusive. На улицах — хинкали и шашлык, а качественные рестораны заметно дороже, чем за границей.

Однако выездной рынок жестко привязан к валютным колебаниям. Если рубль удержится на нынешнем уровне, выездные направления выстоят. Обрушится наша валюта — провал ждет и зарубежный туризм. Европейцы найдут замену российским туристам, а Турция и Египет — нет. Также пострадают курорты Греции, Болгарии, Каталонии, которые ориентированы на россиян.

Какие направления станут бестселлерами у россиян в летнем сезоне 2015?

Сейчас это пока Египет, за ним Турция, ближе к лету они поменяются местами. Далее — Греция, Болгария, Испания. Возможно, Кипр — если отельеры там снизят цены. А из внутренних направлений — да, народ попытается «распробовать» Краснодарский край: Сочи, Анапу, Геленджик. И Крым — если там наладят сообщение: машинами туда пока попадать очень сложно. Авиaperелет же в разгар сезона наверняка будет недешев. В общем, давайтеждемся конца сезона, который даст нам ответы на многие сейчас обсуждаемые вопросы. **TE**



Игорь Зворыкин: «Академик» ставит на стартапы



Игорь Зворыкин, независимый консультант по eCommerse, под чьим руководством открыто и реализовано 20 компаний и проектов, четверть века назад стоял у истоков создания легендарного холдинга «Академсервис», пережившего и взлет, и падение. Компанию величали «НИИ по туризму», и ее 25-летний юбилей — замечательный повод проанализировать прошлое и заглянуть в будущее.

В рунете нашлась такая емкая справка: «Корпорация «Академсервис» создана в 1990 году. Работали практически на всех туристических направлениях и делили с «Интуристом» первое место по въездному туризму. Под маркой «Академэкспресс» в регионах действовали 11 филиалов и до 900 агентов. У компании было 12 дочерних фирм в Москве, занимавшихся розничной продажей туров. В лучшие времена доходы корпорации составляли от \$25 млн до \$50 млн в год». **Всё главное сказано?**

О въезде — пожалуй. Но мы и на выезде были заметны: скажем, в 1992 году стали «первооткрывателями» пляжных направлений, первым из которых стал Кипр. Затем добавились курорты Греции, Тунис, Испания, Египет, Юго-Восточная Азия и другие. В тот момент основной оборот приходился на выездной туризм. Почему? Потому что въездной энтузиазм 80-х, вызванный перестройкой, примерно к 1991 году успокоился. Тогда на весь СНГ приходилось, наверное, не больше тысячи гостиниц и других мест размещения, пригодных для квалифицированного обслуживания — потенциал приема в этом смысле был исчерпан. Следующим пионерским направлением стало развитие информационных технологий: еще до появления интернета мы стали продавать гостиницы через GDS'ы — глобальные дистрибуторские системы. Первыми начали принимать оплату по кредитным картам, а в 1996-м запустили российский туристический сайт, который в большей степени был посвящен въездному туризму.

«Академиков» в те годы знали все участники рынка. Первый российский туроператор формата «весь мир», первые строители всероссийской агентской сети... Как видятся сегодня главные прорывы, а также концептуальные просчеты, которые стоило бы описать в учебниках для факультетов туризма?

На каждый прорыв может найтись свой просчет, это верно... Что можно сказать ретроспективно? Были периоды, когда мы чересчур быстро росли, слишком много вкладывали в развитие, а этот процесс следовало бы соразмерять с общим прогрессом экономики. Из нашей истории можно вынести такой урок: каждое новое направление требует осторожного подхода — его выход на полную мощность должен приходиться, скажем, на третий сезон. Уже позже мне на глаза попался японский рецепт, касающийся пропорций бизнеса: у компании должно быть два или больше направлений, дающих стабильную прибыль, еще два — развивающихся и одно — венчурное. Мы такому правилу не следовали.

Из значимых достижений: нам уже в 1993-м удалось спрогнозировать востребованность такого направления, как бизнес-туризм. Мы поняли, что деловые путешествия сулят существенные потоки. Опираясь в том числе и на эту перспективу, «Академсервис» и стал плотно заниматься автоматизацией процесса бронирования, достигнув на этом пути значительных технологических и коммерческих успехов.

Если говорить об учебниках, то существенную главу следовало бы посвятить финансовым рискам. В сегодняшнем российском туроператорском бизнесе их составляющая существенно увеличилась. Функционал туроператоров берет на себя риски (эксперты насчитывают до двадцати их видов) фактически всех участников процесса, поэтому не изучив эту часть азбуки, можно загубить дело, что и проиллюстрировали события прошлого года, когда некоторые российские компании рухнули, не выдержав одновременного давления сразу нескольких негативных факторов: общеэкономического падения спроса, валютного кризиса, накопившейся кредиторской задолженности.

Что еще заслуживает обсуждения в академических учебниках по туризму? Наверное, управление рисками, которое могло бы стабилизировать ситуацию на туроператорском рынке, а также более основательный подход к информационным технологиям авиационного туристического бизнеса.

Пиковые достижения компании-флагмана, независимо от ее желания, вписываются в историю соответствующей индустрии и служат своеобразным маяком для следующих поколений. Охарактеризуйте с этой точки зрения знаковый 1999 год и ваше решение сойти с борта «Академсервиса».

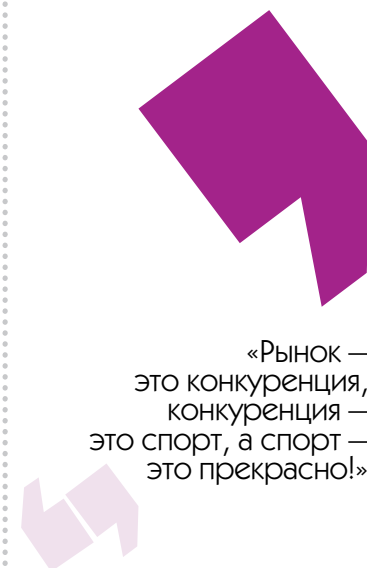
Что касается рубежного 99-го, то ничего оригинального не скажу: кризис предшествовавшего года нанес сокрушительный удар по всем игрокам туррынка, что не могло не отразиться и на нашей компании. Если говорить обо мне лично — пришло сознание того, что, хотя многое было сделано своими руками (и самостоятельно, и с коллегами), но наступила пора, когда необходимо переключиться с одного вида деятельности на другой, который постепенно стал для меня главным. Я говорю об электронной коммерции, платежных и клиринговых системах.

Известно, что тогда вы стояли у истоков создания Российской ассоциации туристических агентств (РАТА) и активно лоббировали интересы отрасли перед регулятором и другими инстанциями. Достойно ли Российский союз туриндустрии (РСТ) несет перешедший к нему по наследству флаг РАТА?

Мне действительно довелось быть в числе тех специалистов, которые принимали участие в разработке закона о туристской деятельности. Именно в результате наших усилий в законодательстве впервые появилось такое понятие, как «туроператор». Это же касается и понятия «турпродукт» как имущественного права нематериального характера. Сейчас трудно себе представить, что в те времена в Думе вполне серьезно звучали такие реплики: «Какой еще оператор? Да это всё посредники!..» Упомянутый закон в целом верно определил траекторию развития бизнеса.

Здесь будет уместно вспомнить, что в период формирования РАТА существовала группа достойных специалистов, которые по-своему видели перспективы развития отрасли и добивались создания Национальной туристской ассоциации (НТА). Правда, в нее вошло лишь ограниченное число профильных постсоветских структур, включая «Интурист», профсоюзные структуры, «БММТ Спутник» и другие. Они стремились получить монопольное право на выпуск единой туристической путевки. Поэтому в июле 1993 года в экстренном порядке был созван учредительный съезд РАТА. За месяц по телефонам и факсам мы связались со всеми ведущими туристическими компаниями России. В МГУ на Ленинских горах собрались 400 наших единомышленников, то есть больше половины всех участников рынка. Уже несколько месяцев спустя в РАТА были представлены почти все субъекты федерации. Амбиции НТА остались без удовлетворения.

Можно задать себе вопрос: способен ли Российский союз туриндустрии, преемник РАТА, сделать что-то большее сейчас, когда каждая новая поправка в туристическое законодательство (увеличение финансовых гарантий, создание фондов ответственности) может привести к усилению контроля за туроператорской деятельностью и расценивается



«Рынок — это конкуренция, конкуренция — это спорт, а спорт — это прекрасно!»

всем рынком как ставка на монополизм со стороны государства? Полагаю, что в настоящее время статус общественной организации этого не позволяет, хотя сторонники более демократической процедуры доступа к данному виду бизнеса существуют.

Возвратимся в бизнес-пространство. «Выездные» раньше, как правило, ничего не хотели знать о «въездных» и «внутренних», и наоборот. Сегодня же такие гибриды появляются всё чаще. Это хорошо или плохо? Не создается ли здесь некий искусственный перекоп?

Появление мультитуроператоров — процесс естественный, который, как и всякая диверсификация деятельности, в числе прочего снижает финансовые риски. Например, риск, связанный с сезонностью и вызываемыми ею закономерными убытками. Он, конечно же, будет меньше у того, кто гибко работает в разных сегментах. Помимо этого, пропорции и доминирующие направления туристических потоков год от года меняются, на чем также можно играть. Есть и объективные стимулирующие факторы: скажем, потенциал внутреннего туризма в России огромен и по сути еще не раскрыт. В период кризиса это заставляет многих участников рынка переориентироваться на внутрироссийские направления или дополнять ими перечень своих традиционных турпродуктов. Чего, однако, не следует делать, так это заниматься новыми направлениями, какими бы они ни были, по принципу «не от хорошей жизни». Каждое решение должно быть обусловлено позитивным профессиональным интересом и целесообразностью!

Руководители отрасли сегодня мучительно ищут решения, способные застраховать от дальнейших провалов систему туроператорского бизнеса, вернуть доверие клиентов к агентствам, найти правильный градус госре-

гулирования — Сциллы и Харибды здесь встречаются на каждом шагу. Что делать?

Законодатели пока не нашли новой бизнес-модели для реинжиниринга рынка. Бремя повышенных финансовых гарантий вынуждает бизнес прибегать к раздельному бронированию перевозки и отелей, или, как мы говорим, «земли». Это отбрасывает отрасль на годы назад.

Перестройка организационно-правового каркаса турбизнеса, даже если заняться ею вплотную, может занять, по моему представлению, от трех до пяти лет. Известные на сегодня поправки к закону носят грубо количественный, а не качественный характер, и будучи принятыми, они породят новые скандалы или курьезы и внесут огромную нервность.

Что способна изменить в туристическом бизнесе электронная коммерция? Каким вы видите туристический рынок через 3–5 лет, учитывая наступление эры самостоятельных онлайн-бронирований?

Многие отечественные туристические компании, увлекаясь феноменом онлайн-бронирования, пренебрегают необходимостью автоматизации финансовой деятельности. Речь идет не об автоматизации бухучета, а об автоматизированных расчетах, синхронизированных с процессами бронирования. Вспоминая уроки «Академсервиса», я вижу в этом фундаментальное упущение сегодняшнего рынка, это опасный кризис.

Отраслевые платежные решения для туризма пока до конца не реализованы, если говорить о способе обеспечения электронного платежа между продавцом и покупателем таким образом, чтобы платежная транзакция проводилась по особому, свойственному только данной отрасли алгоритму. Такой подход, который, я убежден, имеет большое будущее, одновременно снижает риски покупателя и уменьшает затраты продавца. Что касается самостоятельных бронирований, то они займут определенную долю рынка и стабилизируются — возможно, до уровня приблизительно двух третей. Ста процентов не будет никогда.

Что представляется вам главным личным успехом и самым обидным поражением?

Я не полководец, а менеджер, и потому подобными категориями не мыслю. Работая в качестве консультанта многих стартапов, я видел успешные взлеты, проекты «серенькие мышки», и часто складывается ситуация, когда проект и/или инвесторы не выдерживают мук рождения... Еще в моей биографии консультанта есть курьез: за самую сложную и красивую работу, которую я делал на аутсорсинге и которой можно было гордиться, закачик-инвестор, так вышло, не смог рассчитаться. **ТБ**

Беседовал
Геннадий Габриэлян

«Потенциал внутреннего туризма в России огромен и по сути еще не раскрыт. В период кризиса это заставляет многих участников рынка переориентироваться на внутрироссийские направления»

ДОСЬЕ «ТБ»

Игорю Зворыкину 50 лет. Закончил химический факультет МГУ. Женат. Еще аспирантом, работая в профкоме и комитете комсомола МГУ, занимался на общественных началах приемом иностранных студенческих групп и организацией международных стройотрядов. Корпорацией «Академсервис» руководил в качестве соучредителя и генерального директора с 1990 по 2000 год. В 2002–2004 годах работал заместителем председателя Комитета по туризму Краснодарского края, отвечая за реорганизацию гостинично-курортного комплекса Черноморского побережья и разработку комплексной маркетинговой программы курортов Краснодарского края. В 2011–2014 годах — эксперт Клинической больницы Управления делами президента РФ. Последние десять лет посвятил разработке и маркетингу отраслевых платежных решений. Принимал непосредственное участие и руководил созданием таких платежных систем, как «Хронопэй» (chronopay.ru) и «Хэндибанк» (handybank.ru). В настоящее время — независимый консультант в области платежных систем и решений. Любимый вид отдыха — рыбалка в Калужской области, на Урале, в Хабаровском крае. Хобби — заядлый болельщик биатлона.



Какой сувенир можно

купить в самой

старой европейской аптеке?

Какую тайну скрывает

Какое здание

«Толстая Маргарита»?

города некогда

было самым высоким в мире?

С 6 апреля по 6 мая 2015 года

станьте участником

викторины

«Знаете ли вы Таллин?»

на сайте tourbus.ru/tallinn-competition/index.php,

узнайте ответы на эти и многие другие вопросы

и получите

возможность выиграть

ценные призы!

Tallinn

Организатор конкурса: Tallinn City Tourist Office & Convention Bureau. При поддержке ИД «Турбизнес».
Более подробная информация о викторине — на сайте tourbus.ru/tallinn-competition/index.php.



«У динамического пакетирования хорошие перспективы. По нашим прогнозам, онлайн-продажи в 2015 году вырастут на 20 — 30%».

ВЛАДИСЛАВ ШЕВЦОВ



КОЛЛАЖ АНАСТАСИЯ БОБРОВА

Динамические пакеты: эволюция или революция?

Стремительно меняющийся туристический рынок и недоверие многих туристов к традиционному туроперейтингу побуждают путешественников переходить на самостоятельное бронирование в интернете. Динамическое пакетирование расширяет возможности онлайн-организации туров. Однако этот продукт вызывает неоднозначные оценки экспертов отрасли.

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДРА ПОЛЯНСКАЯ

Почти все новые тревел-технологии нацелены на отдельные виды массового продукта, например, на продажу билетов или отелей. Системы же «динамического пакетирования», предназначенные для b2c и b2b сегментов, позволяют полностью спланировать поездку. В отличие от классических турпакетов, которые операторы формируют перед каждым сезоном, комбинируя отели, перелеты, трансферы, страховки и другие услуги, «динамические пакеты» создаются в момент запроса туриста в соответствии с выбранными параметрами.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДИНАМИЧЕСКОГО ПАКЕТИРОВАНИЯ

«При динамическом пакетировании никто из участников не несет финансовых рисков, процесс создания и дистрибуции продукта полностью автоматизирован. Это эффективная, высокотехнологичная модель турбизнеса, — говорит Леонид Пустов, директор по информационным технологиям компании «Инна Тур». — В условиях ограниченного кредитного финансирования, растущих рисков недопродажи и дефицита доверия такая технология имеет все шансы стать альтернативой классической модели туроперейтинга. А Анастасия Ермолаева, директор компании «Пангея» из Екатеринбурга, уверена: «Тре-



«Один из основных минусов системы — отсутствие услуг по наземному обслуживанию, к которым привыкли потребители туров, в частности групповых трансферов».

ЛЕОНИД ПУСТОВ

вел-продукты смогут существовать параллельно традиционному туроперейтингу, но не вытеснить его».

Количество направлений, ассортимент гостиниц, гибкость дат, моментальное оформление и экономия. Все это за счет автоматизации, которая открывает возможности, недоступные для классической модели работы туроператора».

«Здесь довольно двоякая ситуация, так как основной клиент на рынке очень чувствителен к цене, — продолжает Владислав Шевцов, CEO проекта DaTravel. — Если говорить о массовых направлениях, то тут все еще работает схема: ТО — ТА — клиент, но в части самостоятельного планирования отдыха в Европе, Азии турист получает отличную альтернативу. Перспективы для создания в России новых моделей бизнеса по продаже туристических продуктов онлайн хорошие».

Наджиб Маздурьяр, курирующий российский рынок представитель штаб-квартиры United Travel в Братиславе, руководитель направления Восточной Европы и Азии, солидарен с коллегой: «После непростого для отрасли 2014 года доверие туристов к традиционному туроперейтингу падает и при этом происходит бурный рост числа интернет-пользователей. Мы, как онлайн-туроператор, не несем операционных рисков, не вкладываем депозиты в гостиницы и авиабилеты. Продаем только доступные в режиме реального времени услуги с моментальным подтверждением и выпиской документов».

МИНУСЫ НОВОЙ СИСТЕМЫ

Несмотря на перспективность динамического пакетирования существует ряд проблем, тормозящих массовое внедрение системы на российский туррынок.

Игорь Козлов, генеральный директор компании Clickvoyage в числе главных препятствий называет коммерческую неготовность многих структур и авиакомпаний к созданию соответствующих тарифов, техническую невозможность выгружать и соединять в пакет такие тарифы, неподготовленность российских онлайн-платформ к работе в подобном формате.

«Еще одна и очень важная проблема — элементарное отсутствие спроса. У динамического пакетирования нет «кормовой базы». Нет клиента,

ДИНАМИЧЕСКИЕ ПАКЕТЫ ДЛЯ B2C И B2B

iglobe.ru	B2C	2008
inna.ru (Bookinna)	B2B/B2C	2014
tickets.ru	B2C	2014
flymeango.com	B2C	2014
eDreams.com.ru	B2C	2015 (в РФ)
United.travel	B2B	планируется
Clickvoyage.ru	B2B	планируется

готового ткнуть в точку на карте и получить готовый «пакет+перелет». Однако это не значит, что у продукта нет будущего в России. Но пока мы сильно отстаем от передовых стран в технологиях и в менталитете клиентов», — заявляет Игорь Козлов.

Леонид Пустов не соглашается с коллегой: «Динамическое пакетирование — фактически это автоматизация создания индивидуальных туров, доля которых около 30% от всего объема пакетного туризма в РФ. Как можно говорить, что нет спроса?»

Владислав Шевцов в свою очередь отмечает: «У отелей/сетей есть понятие паритета цен, у многих перевозчиков есть запреты на пакетные цены для продажи онлайн, некоторые перевозчики не разрешают показывать общую цену (перелет+отель), что противоречит логике динамического пакетирования».

ТРЕВЕЛ-ТЕХНОЛОГИИ. МНЕНИЯ ТО И ТА

Внедрение новых тревел-технологий не пугает ТО и ТА, но они выражают сомнения относительно достойной конкуренции «динамического пакетирования» и классических турпакетов.

«Настоящий сервис по динамическому планированию путешествий должен органично сочетать в себе три составляющие: путеводитель + услуги + искусственный интеллект для объединения первых двух в маршрут, оптимальный по длительности и цене, — уверен Владислав Кузнецов, ИТ директор компании BSI Group. — Сейчас на рынке есть отдельные предложения первого и второго. А вот интеллект пока в наличии только естественный, и он сосредоточен в головах профессионалов, работающих в классических туроператорских компаниях».

«Мы готовы откликнуться на запросы рынка и работать с этим сервисом, нечто подобное создаем и сами, — говорит Александр Скрыпник, генеральный директор компании «Салют Европа». — Но, на мой взгляд, такая система не приживется на отечественном туррынке из-за отсутствия у нас лоукостеров. Остаются старые, добрые взаимоотношения между ТО и авиакомпаниями».

Сомневается в успехе предприятия и Василий Лебедев, директор компании «Открытие»: «Думаю, в ближайшие 5–10 лет глобальных изменений в связи с внедрением этих технологий не произойдет».

Владислав Кузнецов, напротив, уверен, что за новыми технологиями будущее. «Сервисы по динамическому пакетированию по сути представляют собой зародыш систем планирования путешествий. Однако я уверен в том, что именно в этом и есть будущее туротрасли. Первый, кто создаст искусственный интеллект и объединит все три компонента (путеводитель + услуги + искусственный интеллект), взорвет рынок. Это и будет реинкарнацией туроператорского бизнеса на нынешнем витке спирали развития». **ТЕ**



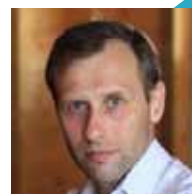
«Мы не рассчитываем на сиюминутный всплеск интереса к проекту, но в течение года ситуация изменится — новые технологии заменят офлайн».

НАДЖИБ МАЗДУРЬЯР



«Динамическое пакетирование никогда не заменит классические туры, но может существовать как отдельный продукт, причем успешный».

ФЕДОР ЕГОРОВ



«Первый, кто создаст искусственный интеллект и объединит все три компонента (путеводитель + услуги + искусственный интеллект), взорвет рынок. Это и будет реинкарнацией туроператорского бизнеса на нынешнем витке спирали развития».

ВЛАДИСЛАВ КУЗНЕЦОВ

Службы поддержки: общение без перерыва

Холдинг «Випсервис» — крупнейший российский консолидатор по продаже авиационных и железнодорожных билетов, туристических услуг, агент «номер один» национальных перевозчиков «Аэрофлот» и РЖД. Ежегодно продает 8 млн авиабилетов и 3,5 млн железнодорожных. В холдинге трудятся свыше 1400 специалистов, каждый из которых с гордостью может сказать: «Мы работаем так, чтобы нас выбрали сердцем».

Представляем службы поддержки клиентов, использующих как пультывые технологии, так и предпочитающих систему «Портбилет». Эти профессионалы решают текущие проблемы более чем 10 тысяч субагентов.



Руководитель группы финансовых кураторов поддержки «Портбилет» ДАРЬЯ БОГДАНОВА

в «Випсервисе» чуть больше года, а ранее работала на стороне субагента. Дарья квалифицированный бухгалтер и экономист, однако тема авиационных перевозок ей оказалась интересней. На вопрос о самом сложном и самом приятном в ее работе, отвечает одним словом: объем. Много хороших дел — это классно!



Специалист субагентского департамента по работе с дебиторской задолженностью АННА КРИВЧЕНКОВА

трудится в «Випсервисе» 15 лет. Ее истинная дамская мягкость и интеллигентность позволяют решать даже самые сложные вопросы максимально корректно и терпеливо.



Специалист отдела сопровождения субагентских продаж МИРОСЛАВ ЦВЕТКОВИЧ

занимался продажами, когда «Портбилет» был еще в разработке. Но его умение общаться с людьми и легкость помогли сформировать настолько крепкие отношения с субагентами, что он принял решение вести их и дальше, перейдя вместе с ними в поддержку.



Специалист клиентской службы сопровождения ИННА МАКАРОВА

получила образование в туризме. Инна — человек, который знает об аккредитации все, понимает, что такое пульт, и, поскольку виртуозно разбирается в технологии, с легкостью оказывает помощь даже самым квалифицированным билетчикам. Помимо колоссального профессионализма, Инна — очень деликатный собеседник, чем способна расположить к себе любого клиента.



Специалист службы поддержки системы «Портбилет» ОЛЬГА ЛЕЩЕВА —

человек в «Випсервисе» новый. Но опыт в этой сфере — около 5 лет, и некоторые вопросы даже способна предугадать. За время своей профессиональной деятельности Ольга видела разные онлайн-системы, в разработке одной из них принимала участие, но когда познакомилась с «Портбилетом» — влюбилась. Отвечает исчерпывающе: влюбившись в систему — изучила ее досконально.



Випсервис



Начальник отдела сопровождения субагентской сети НАТАЛЬЯ САМАРИНА занимается субагентами с 2006 года, а в компании 14 лет. Понимает: новые партнеры часто не понимают специфики, с ними надо быть особо терпеливой. Но если с человеком общаешься много лет, то порой, не успев снять трубку, сразу понимаешь, что у него случилось.



Руководитель проектов в системе бронирования ПЕТР АНИСИМОВ всю жизнь связан с авиацией. А в 2008 году оказался в сфере услуг — в «Випсервисе». Уверен: выход из любого конфликта есть. Надо только строго следовать пунктам заключенного договора.



Руководитель службы финансовых кураторов ИРИНА ВАСИЛЬЕВА в этой должности 4 года, а общий стаж работы в «Випсервисе» — 22 года. За это время компания выросла из нескольких людей до уровня ведущего консолидатора в стране. Вместе с компанией росла и Ирина. Для нее это работа длиною в жизнь.



Ведущий экономист ЮЛИЯ ЕВДОКИМОВА С 2000 года в компании и именно в этой должности. В «Випсервисе» также работает и супруг Юлии. Это позволяет нам быть уверенными в том, что когда подрастет их ребенок — он непременно придет работать в нашу компанию.



Финансовый куратор в группе «Портбилет» ЛЮБОВЬ ДОМРАЧЕВА откликнулась на эту вакансию примерно год назад. Любовь всегда мечтала найти рабочее место, на которое она могла бы приходиться с удовольствием. И, судя по всему, она его нашла. И относясь к своей работе со всей душой, она дарит радость и клиентам — субагенты получают удовольствие от того, что «слышат» ее улыбку по телефону.



Специалист субагентского департамента по работе с дебиторской задолженностью АННА АВЕРИНА в «Випсервисе» — с 2008 года, сразу после вуза. Уверена, что важным моментом в отношении сторон являются своевременные платежи. Думает, что совсем без конфликтов не обойтись, но, если общаться уверенно, но очень вежливо и не заискивая, то даже самый нервный собеседник успокоится.



Ведущий экономист ЛЮДМИЛА СИТНИКОВА — тут новенькая. Раньше занималась взаиморасчетами с авиакомпаниями, работала билетным кассиром. Клиенты, считает она, очень разные, и требования у них различны. Даже отчетность кого-то устраивает подекадная, а кого-то — помесечная. В «Випсервисе» радует забота о сотрудниках.

ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТАМ

- **Мирослав Цветкович:** Онлайн-системы — будущее авиации. Смело переходите на «Портбилет»!
- **Наталья Самарина:** Мы старательно задаем вам вопросы в исследованиях удовлетворенности системой — отвечайте, это ваша возможность повлиять на систему «Портбилет».
- **Ольга Лещева:** Мы хотим, чтобы вы чаще с нами общались. Используйте наш бесплатный федеральный номер!
- **Инна Макарова:** Глубже изучайте систему, посещайте наши обучающие вебинары и чаще делитесь вашими потребностями!
- **Петр Анисимов:** И иногда хвалите нас! Это очень важно, потому что мы тратим очень много сил, чтобы быть для вас лучшими!

Черноморский транспортный бум

Крым и курорты Краснодарского края становятся главными туристическими российскими направлениями летнего сезона 2015. Авиакомпании увеличивают количество рейсов на этих маршрутах. Крупнейшие туроператоры, которые раньше возили россиян только за границу, предлагают пакетные туры на Черноморское побережье РФ, заказывают чартеры и начинают работать с местными отелями по турецко-египетскому сценарию.

ТЕКСТ
ЕКАТЕРИНА БАЗАНОВА



Крым и побережье Краснодарского края накрывает «шквальным спросом». «Мы проанализировали тематические запросы в поисковой системе «Яндекс». Рост интереса по различным курортам Юга России составил порядка 50%. Спрос, в свою очередь, имеет все шансы материализоваться в путевки», — уверен генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин. И если олимпийский аэропорт Сочи готов к наплыву туристов, то новый, расширенный в полтора раза терминал аэропорта Симферополя должен заработать в полную силу только 1 июня. По словам главы Республики Крым Сергея Аксенова, в год он сможет принять более 3,5 млн пассажиров.

Крупнейшие отечественные авиаперевозчики объявили свои амбициозные весенне-летние планы. Группа «Аэрофлот» рассчитывает выполнять в Крым 190 рейсов в неделю из 13 российских городов. «Трансаэро» будет летать по маршруту «Москва — Симферополь» 25 раз в неделю с использованием двухпалубного широкофюзеляжного Boeing 747-400 (552 кресла) и трижды в неделю из Санкт-Петербурга. Плюс в планах у компании запуск регулярных рейсов на полуостров из Екатеринбурга. S7 Group заявила о 35 рейсах «Москва — Симферополь» в неделю и о шести «Новосибирск — Симферополь». Лоукостер «Победа» полетит в Анапу, Сочи и Геленджик, причем не только из Москвы, но и из регионов. Субсидированные государством полеты в Крым начнут выполнять в июне из Волгограда, Грозного, Иваново, Ижевска, Краснодара, Пензы, Пскова, Саратова и Череповца.

И это только то, что касается регулярных рейсов. В авиакомпаниях не скрывают, что рассматривают множество заявок на выполнение чартерных перевозок из Сибири и Дальнего Востока на черноморские курорты. Крупнейшие туроператоры, такие как Pegas Touristik, Coral Travel, «Библио-Глобус», «НТК Интурист» и «Анекс Тур» активно предлагают пакетные спецтуры в Крым и в Краснодарский край, а местные отели массово переходят на режим

«все включено». Pegas Touristik ожидает мощный туристический поток на Черноморское побережье РФ нынешним летом, поэтому запустил собственные регулярные рейсы в Симферополь из 8 городов, а в Краснодарский край обещал привести около 100 тысяч «пакетных» туристов. «Библио-Глобус» стал первым оператором, который, кроме авиаперелетов, предлагает автобусные туры на Черное море из 30 городов и завершает переговоры о железнодорожных перевозках с РЖД. Запланированный «Библио-Глобусом» объем на лето 2015 — 750 тысяч туристов.

Что касается самостоятельных путешественников, то продажа «единого билета» в Крым с использованием поездов, автобусов и парома, по данным АНО «Единая транспортная дирекция», возобновится 1 мая и будет продолжаться до 30 сентября включительно. В середине марта стало известно, что РЖД объявила о поиске подрядчика для строительства железной дороги к будущему мосту через Керченский пролив. Итоги конкурса обещают подвести уже 21 апреля. Министр транспорта Максим Соколов заявил, что движение по Керченскому мосту должно быть открыто в декабре 2018 года. Мост будет включать в себя автомобильную дорогу с четырьмя полосами, а также два пути железной дороги.

Туристическая популярность Краснодарского края и Крыма стимулирует активность других регионов. По заявлению Ростуризма, представители туроператоров планируют встречи с губернаторами разных субъектов РФ, чтобы попытаться договориться с ними о снижении цены на внутренние перевозки. Ведь летать по стране все еще достаточно дорого. 60% стоимости билета — это аэропортовый и топливный сборы. Если правительство региона владеет акциями местного аэропорта, то скидки на обслуживание чартерных рейсов с туристами могли бы стать отличным стимулом для бизнеса. Губернатор Алтайского края Александр Карлин, например, сам предложил начать переговоры с аэропортом Барнаула на эту тему. **ТБ**



ПОЛЕТЫ В КРЫМ:

- «Аэрофлот» — 190 рейсов в неделю из 13 городов.
- «Трансаэро» — 28 рейсов в неделю из Москвы и Санкт-Петербурга.
- S7 Group — 41 рейс в неделю из Москвы и Новосибирска.



ПРОДАЖА «ЕДИНОГО БИЛЕТА» В КРЫМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОЕЗДОВ, АВТОБУСОВ И ПАРОМА ВОЗОБНОВИТСЯ 1 МАЯ И БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ ДО 30 СЕНТЯБРЯ ВКЛЮЧИТЕЛЬНО.

НОВОСТИ: ТРАНСПОРТ

Аэропорт Владивостока — новый хаб для Азиатского региона

Шереметьево продал 100% ЗАО Терминал Владивосток и 52,16% ОАО «Международный аэропорт Владивосток» консорциуму, в который входит «Российский фонд прямых инвестиций», сингапурская компания Changi Airports International и промышленная группа «Базовый элемент». Все они обладают в консорциуме равными долями, а РФПИ, как уточняется, также представляет интересы нескольких крупных фондов из ОАЭ, Катара, Кувейта и Бахрейна. Новые собственники планируют вложить в развитие инфраструктуры «Международного аэропорта Владивостока» 6 млрд рублей и превратить его в ключевой российский хаб транспортно-логистической сети Азиатско-Тихоокеанского региона. Для этого уже созданы многие условия: к саммиту АТЭС в 2012 году провели масштабную модернизацию взлетно-посадочных полос, после которой аэропорт может принимать самолеты любых типов. Кроме того, над Владивостоком действует режим открытого неба, что делает его доступным для всех иностранных перевозчиков.



Высокоскоростной «шелковый путь»

Компания ООО «РЖД» объявила тендер на проектирование высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва — Казань», которая должна пройти через Владимир, Нижний Новгород и Чебоксары. Общая протяженность магистрали — 770 км, поезд в пути будет достигать скорости 400 км/час, вся дорога должна занимать 3,5 часа. Строительство оценивается в один триллион рублей. Ветка «Москва — Казань» может стать частью российско-китайского транспортного проекта «Шелковый путь», в рамках которого высокоскоростная железнодорожная магистраль должна соединить Москву и Пекин.



Минтранс снимает запрет

Министерство транспорта планирует отменить запрет на использование мобильных устройств во время взлета и посадки самолета. Соответствующий приказ сейчас находится в стадии разработки. С предложением об отмене запрета, введенного еще в 1995 году, в министерство обратились представители «Трансаэро». В компании называют ограничение на использование электронных приборов давно устаревшим. В «Трансаэро» уверены, что существующий запрет никак не влияет на обеспечение безопасности полета.

Собственная авиакомпания Крыма

Правительство Крыма обсуждает возможность запуска собственной авиакомпании. По предварительным расчетам авиакомпании, в ее авиапарке будет 6 самолетов Sukhoi Superjet 100, в штате — 40 пилотов. Проект оценивается в 1,45 млрд рублей. Авиакомпания начнет летать по 14 маршрутам, потом их количество увеличится до 36. Уже в 2016 году услугами нового перевозчика, как ожидается, смогут воспользоваться 490 тысяч человек.



Россия



ГРАНД БАЙКАЛ

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ 21 декабря 2014

РАСПОЛОЖЕНИЕ



РФ, Байкальский горнолыжный курорт «Гора Соболиная» на юго-восточном побережье Байкала, в окрестностях города Байкальск

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ



от 2250 руб.

НОМЕРНОЙ ФОНД



64 номера: 47 двухместных,
11 одноместных, 6 люксов

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Благоустроенные номера общей вместимостью 117 человек, курортная инфраструктура, в теплом переходе между новой гостиницей и баром BUGELVUGEL обустроена теплая локерная (помещения с кабинками для переодевания и хранения спортивного инвентаря).

РЯДОМ



Круглогодичный отель расположен у подножия горы Соболиной на территории Байкальского горнолыжного курорта в 800 м от озера Байкал.

СПРАВКА «ТБ»

Первый корпус нового отеля открыт на байкальском горнолыжном курорте «Гора Соболиная», который, согласно рейтингу Travel.ru, входит в топ-20 наиболее популярных российских центров отдыха. Он предлагает занятия зимними и летними видами спорта и отдых на берегах озера Байкал. «Гора Соболиная» включает 12 сертифицированных трасс общей протяженностью свыше 15 километров, 8 подъемников и всю необходимую инфраструктуру. Пропускная способность комплекса — более 3,5 тысячи человек в день.

HOLIDAY INN UFA

4*

КАТЕГОРИЯ 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ май 2015

РАСПОЛОЖЕНИЕ



Россия, Уфа, Верхнеторговая площадь, 2

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ



От 5900 руб.

НОМЕРНОЙ ФОНД



193 номера, из них 4 люкса,
1 президентский люкс

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Open Lobby, бары, фитнес-центр, 5 конференц-площадок, Wi-Fi и LAN интернет, спутниковое/кабельное ТВ, электронная система безопасности, паркинг, сейфы (в номерах и на рецепции), круглосуточное обслуживание в номерах.

РЯДОМ



Башкирский государственный театр оперы и балета, Академия искусств (Концертный зал им. Ф.И. Шаляпина), Башкирская государственная филармония, Башкирский государственный академический театр драмы, Гостиный двор, Театральный сквер и др.

СПРАВКА «ТБ»

Holiday Inn Ufa — отель для бизнесменов и туристов, расположенный в центре Уфы, в культурно-историческом квартале столицы. Гостиница входит в группу линейки брендов отелей IHG (InterContinental Hotels Group), которая объединяет самые престижные и известные в мире бренды: InterContinental Hotels & Resorts, Holiday Inn, Crowne Plaza, Staybridge, Candlewood, Indigo, Hualuxe, Even Hotels. Для проведения корпоративных мероприятий, конференций и презентаций в отеле предусмотрены конференц-площадки различной конфигурации.



Республика Беларусь Турция




RENAISSANCE MINSK

4*

КАТЕГОРИЯ 4*

ДАТА ОТКРЫТИЯ апрель 2014


РАСПОЛОЖЕНИЕ

 Минск, пр. Дзержинского, 1 е

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

 от \$ 159



НОМЕРНОЙ ФОНД

 267 номеров различных категорий

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Бесплатный высокоскоростной Wi-Fi на всей территории отеля, 10 многофункциональных залов общей площадью 940 кв. м, в том числе Бальный зал. Ресторан Arborea, представляющий белорусскую и европейскую кухни, Executive Lounge, R-бар, оздоровительный центр с бассейном, двумя саунами, тренажерным залом, спа-центром, парковка.

РЯДОМ

  Деловой центр Минска, Троицкое предместье, Большой театр оперы и балета, Свято-Духов кафедральный собор, Минск-Арена

СПРАВКА «ТБ»

Renaissance Minsk — бизнес-отель верхнего ценового сегмента, расположенный в стремительно развивающемся деловом квартале столицы Белоруссии. Это дебютный проект компании Marriott International в стране. Портфолио бренда Renaissance насчитывает уже более 150 отелей в 30 странах мира.


Белорусский отель бренда рассчитан прежде всего на деловых гостей Минска, но прекрасно подойдет и для туристов, приезжающих познакомиться с достопримечательностями города и его окрестностей.

JUMEIRAH BODRUM PALACE HOTEL


КАТЕГОРИЯ Palace Hotel

ДАТА ОТКРЫТИЯ 1 мая 2015 года


РАСПОЛОЖЕНИЕ

 Турецкая ривьера, Бодрум

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

 уточняется при бронировании


НОМЕРНОЙ ФОНД

 135 номеров: среди них люксы, виллы и дворцовая резиденция

К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Курортный комплекс включает рестораны, бары и лаунж-зоны, фешенебельные бутики, спа-комплекс Talise Spa с 12 процедурными кабинетами. На 110 000 м² территории комплекса расположено в общей сложности 57 бассейнов.

РЯДОМ

 Отель расположен в живописной бухте Зейтинликаве в 10 минутах езды от центра города и в 20 минутах от международного аэропорта Бодрума.

СПРАВКА «ТБ»

Jumeirah Group, международная управляющая компания в сфере гостеприимства и роскоши, член Dubai Holding, открывает на турецком побережье Эгейского моря новый роскошный отель. Все номера богато декорированы, многие отделаны золотом. Жемчужиной комплекса стала вила The Palace — дворцовая резиденция площадью 2000 м² с шестью спальнями, в каждой из которых есть ванная комната и джакузи, роскошной гостиной, обеденной зоной, террасой, крытыми и открытыми бассейнами с морской водой, сауной и хаммамом. Приятное дополнение — услуги персонального дворецкого, частный пляж и причал.



7 ПРИЧИН ПОСЕТИТЬ СОЧИ

- Большой выбор объектов размещения
- Транспортная доступность
- Морской воздух и солнечные ванны
- Источники минеральных вод и грязи
- Возможность совместить отдых с лечением
- Желание посмотреть на олимпийские объекты
- Хорошая экскурсионная программа

Источник: Юрий Бурлаков, генеральный директор ТО «Криптон»



Черноморские курорты ждут гостей

Черноморское побережье России всегда пользовалось популярностью: Туапсе, Геленджик, Анапа и, конечно же, Сочи — столица зимней Олимпиады, где пик спроса пришелся на прошлый год. Глава Краснодарского края Александр Ткачев заявил, что в 2014 году регион посетили 13 млн туристов.

Олимпийское здоровье

Внепростой для отечественной туротрасли период эксперты констатируют рост спроса на внутренний турпродукт. «По ранним продажам уже виден рост по всем направлениям. Популярны горнолыжные туры на Красную поляну, пляжный отдых на курортах Краснодарского края и Крыма, лечебные туры на курорты Кавказских Минеральных Вод», — отмечает Алена Загорец, директор Департамента по туризму группы компаний «Мультитур». А ее коллега, коммерческий директор компании «Профкурорт» Марина Розанова, особо подчеркивает возросшую привлекательность Сочи: «Инфраструктура изменилась в лучшую сторону. Наши объекты полностью реконструированы, что отмечено положительными отзывами гостей. Продажи января и фев-

раля 2015 года увеличились в 4 раза к прошлому году».

В Сочи разведано более 200 источников минеральных вод, а лечение проводится в 70 санаториях, 5 из которых детские. В оздоровительных учреждениях предлагаются специализированные лечебные и диагностические программы. Как уверяют специалисты, за здоровьем сюда лучше приезжать в межсезонье. Как уверяют специалисты, самый благоприятный период для оздоровления в Сочи — с октября по май. Однако, в настоящее время, большинство туристов предпочитают лето. Именно поэтому администрация курорта, туроператоры акцентируют внимание на популяризации межсезонья, тем более в это время цены на путевки с лечением очень привлекательные.

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ
В 2014 ГОДУ ПОСЕТИЛИ

13 млн
ТУРИСТОВ

5 ВОПРОСОВ МЭРУ

Анатолий Николаевич, как вы оцениваете туристические итоги первого послеолимпийского года Сочи?

В 2014 году мы перешли 5-миллионный показатель турпотока. И это только организованный сектор. Среднегодовая заполняемость средств размещения составила 79%. Сочи — лидер экономики Краснодарского края в курортной сфере. Доля поступлений от Сочи общеотраслевых краевых доходов составляет 57% — то есть мы одни даем больше половины всех доходов с курортной отрасли в бюджет края.

Как прошел горнолыжный сезон?

Его уже сегодня можно считать состоявшимся и успешным. Наши курорты блестяще отработали новогодние каникулы — только за 10 дней в Сочи побывало 167 000 гостей — это число забронированных мест в гостиницах. А Горный Кластер только за новогодние праздники посетило более 370 000 человек. В начале января средняя заполняемость отелей Сочи составила 71%. Такой же показатель у нас обычно бывает в конце июня. Так что Сочи стал круглогодичным курортом — сегодня об этом уже можно говорить как о свершившемся факте.

Каковы прогнозы на предстоящий летний сезон?

По прогнозу на 2015 год мы ожидаем около 5 миллионов туристов без учета гостей, которые приезжают на массовые культурные и спортивные мероприятия.

Сможет ли Сочи конкурировать с любимыми россиянами Турцией, Египтом и другими «пляжными» странами?

Конечно, сможет, у нас создана великолепная туристская инфраструктура, более 1000 классифицированных объектов размещения на 64 000 номеров, более 80 объектов показа и насыщенный план крупных спортивных, развлекательных и деловых мероприятий. На туристский рынок курорта вышли крупные туроператоры, имеющие богатый опыт в этой сфере и способные вывести отдых в Сочи на международный уровень: «Пегас Туристик» и «Библио-Глобус», формирующие комплексный турпакет с перевозкой, групповым трансфером и экскурсионными программами. Туроператоры запускают чартерные программы из 14 городов России.

Какие три-четыре аргумента в беседе с туристами вы бы привели, чтобы убедить их провести отпуск в Сочи?

Конкурентная стоимость путевки, разнообразие видов отдыха, насыщенная культурная жизнь города, постолимпийское наследие. **ТЕ**



«Сочи стал круглогодичным курортом — сегодня об этом уже можно говорить как о свершившемся факте».

АНАТОЛИЙ ПАХОМОВ

Подземная аптека Сочи

Курорт знаменит крупнейшим в мире месторождением сероводородных источников в близлежащей Мацесте. Здесь лечат болезни системы кровообращения, нервной, костно-мышечной систем, обмена веществ и другие заболевания. Лечебная ценность вод обусловлена содержанием в них свободного сероводорода, йода, брома, фтора и коллоидной серы — всего более 20 различных химических элементов. Воды Мацесты применяются в виде общих и камерных ванн, ингаляций, орошений, восходящего душа. Все процедуры комбинируются с различными методами климатотерапии и талассотерапии в бальнеологическом комплексе «Мацеста» — крупнейшем лечебном центре России.

Сегодня в Сочи функционирует единственная в стране установка по изготовлению из мацестинской воды и пресноводных илов Имеретинского месторождения высокосульфидных среднеминерализованных лечебных грязей. Процедуры с их использованием улучшают кровообращение, повы-

шают обменные процессы, нормализуют иммунитет. Йодобромистые воды выделяются практически на всей территории Большого Сочи, для лечебных целей в настоящее время используются йодобромистые воды Кудепстинского и Лазаревского месторождений.

Сочи обладает месторождениями различных по своему составу минеральных вод, но он еще недостаточно известен как питьевой курорт. На курорте для питьевого лечения и профилактики широко используется минеральная вода четырех основных месторождений: Пластунского, Мамайского, Волконского, Чвижепсинского. В 2008 году в Сочи был открыт первый питьевой бювет, а сейчас здесь функционируют здания с питьевыми бюветами в санатории «Металлург», на Мацесте, рядом с источником Чвижепсе, с минеральной водой «Пластунская» в Адлере, на территории парка Ривьера и возле Зимнего театра. Планируется, что через несколько лет питьевые бюветы будут в каждом районе города. **ТЕ**



САНАТОРНО-КУРОРТНОЕ ЛЕЧЕНИЕ В ЗДРАВНИЦАХ СОЧИ В 2014 ГОДУ ПРОШЛИ 573,3 ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК, ЧТО НА

20%

БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2013-м

Испания ждет россиян

В эксклюзивном интервью журналу «Турбизнес» генеральный директор Института туризма Испании «Турэспанья» Марта Бланко Кесада о перспективах туристического сезона-2015



«Туристический поток снизился, но в среднем туристы стали тратить больше денег».

Насколько отразились нынешние проблемы российского туррынка на туристическом сотрудничестве между Испанией и Россией?

Кризис туротрасли РФ, конечно же, не мог не сказаться на количестве российских туристов, посетивших Испанию. Ведь до этого целые 10 лет турпоток из России только рос: за десятилетие он увеличился в общей сложности в восемь раз. В 2013 году в Испанию приехало рекордное количество россиян — 1 миллион 600 тысяч. Ну, а в 2014-м — несколько меньше: 1 миллион 420 тысяч. Это минус 10,3%. Но есть и другой тренд. Общий объем расходов российских гостей на наших курортах снизился меньше — лишь на 9,2%. То есть приехало меньше туристов, но потратили они больше денег.

Россияне стали приезжать более обеспеченные?

Могу сказать, что средние суточные расходы российского туриста увеличились. Как и средний срок его пребывания в нашей стране. К тому же заметно расширился и спектр запросов путешественников из России. Словом, мы видим и положительные тенденции, с которыми непременно будем работать.

Предлагает ли Испания какие-то меры по поддержке российских партнеров?

Мы понимаем, что в первую очередь российский рынок должен приспособиться к новым условиям, которые в 2015 году будут наверняка непростыми. Но и мы, предлагая испанские туристические продукты, тоже должны приспособиться к изменившейся ситуации — продвигать именно те маршруты и программы, которые потенциально должны поль-

зоваться спросом. В частности, мы видим необходимость, помимо традиционно популярного отдыха у моря, развивать и такие виды туризма, как шопинг, медицинский и городской туризм, MICE.

Недавно, например, мы провели в Мадриде и Малаге акцию, целью которой была поддержка и продвижение шопинг-туризма. Мы пригласили на нее ведущих российских туроператоров и их испанских партнеров, а сейчас мониторим результаты этого мероприятия. Очень рассчитываем на хорошую отдачу, поскольку знаем, как полезно для ваших туристических компаний увидеть все своими глазами, познакомиться с продуктом на месте.

Какие новые, необычные маршруты готовит в этом сезоне Испания?

В Институте туризма Испании «Турэспанья» мы как раз и работаем над конфигурацией маршрутов — с точки зрения их содержания, логистики. Помогаем нашему турбизнесу адаптировать их к запросам российского потребителя. Интересно, что во многих регионах страны вполне можно формировать круглогодичные программы — тут у нас очень большие возможности. Важно, чтобы наши партнеры в России ярко и доходчиво знакомили своих клиентов с особенностями таких программ. Стараемся сгруппировать все новые интересные предложения, чтобы их легче было сопоставить, выбрав самые лучшие. И уже после этого начинаем их продвигать через Отдел туризма посольства Испании в Москве.

Учитываете ли вы сегмент индивидуального туризма, получивший в последнее время серьезный импульс к развитию?

Да, это тоже часть новой ситуации на рынке. Соответственно, и инструменты продвижения таких продуктов мы применяем разные — в зависимости от того, кто адресат: оператор или турист-индивидуал, у которого тоже должен сложиться яркий образ Испании. На наших интернет-ресурсах проходит огромное количество акций, адресованных конечному потребителю совместно с туроператорами. И, изучая результаты таких кампаний, приходим к выводу: российского туриста привлекает в Испании именно разнообразие предложений. И, конечно, их высокое качество. Гости из России, замечу, весьма требовательны и любознательны. Приехав в тот или иной регион страны, они заинтересованы в глубоком изучении местной истории, культуры, традиций. И мы, как всегда, ждем гостей из вашей страны. **ТБ**

Беседавал Константин Исаков

ИСПАНИЯ, 2014 ГОД:
ТУРПОТОК ИЗ РФ —

↓ 10,3%

ОБЪЕМ РАСХОДОВ
ГОСТЕЙ ИЗ РФ

↓ 9,2%

Презентация сезона: лето в Испании от ANEX Tour

В Москве прошло знаковое для отечественного туристического рынка мероприятие, вселяющее надежду на дальнейшее успешное развитие выездного туризма. Туроператор ANEX Tour организовал масштабную встречу профессионалов туротрасли, посвященную грядущему новому сезону в Испании на Каталонском побережье. Представители туриндустрии смогли лично познакомиться с руководством принимающей компании ANEX Tour Spain.

В здании исторического отеля «Советский» в легендарном ресторане «ЯРЬ» туроператор ANEX Tour собрал своих надежных партнеров, настоящих профессионалов своего дела. Презентация направления Испания, которая прошла 17 марта, не первое мероприятие подобного рода. Традиционно начинающееся с регистрации участников розыгрыша призов от приглашенных гостей, оно завершается торжественным вручением ваучеров на проживание в отелях, представленных во время презентации. Стоит отметить, что на мероприятиях ANEX Tour некоторым «везунчикам» удастся выиграть сразу по несколько ваучеров или же по сертификату на проживание в разных странах.

Официальное открытие испанского офиса туроператора в Барселоне состоялось 10 сентября 2014 года. Теперь руководители собственной DMC впервые приехали в Москву, чтобы познакомиться с партнерами ANEX Tour и рассказать о турпродукте компании.

Главными гостями на презентации нового сезона «Лето 2015 в Испании» стали ведущие испанские отельеры, представители принимающего офиса туроператора и ассоциаций по туризму.

Каждый гость выступал перед многочисленной публикой со словами приветствия и кратким увлекательным рассказом об уникальных возможностях отдыха на побережье Каталонии и, конечно же, о своих гостиницах. Все выступления сопровождались демонстрацией красочных динамичных видеороликов, которые, безусловно, помогли создать общее впечатление об Испании.

Презентацию посетили владельцы известных отельных сетей: Давид Баттая (BEST HOTELS), Висенс Марти (GRUPO RESIDE), Эдуард Фариол (ONTELS), Чави Роудж (4R HOTELS). Познакомиться с партнерами ANEX Tour в Москве приехали Франсэз Буэно, глава ассоциации по туризму курорта Коста-Дорада, его коллега — Чавьер Грасет, а также Сеньор Бенет, глава ассоциации отелей курорта Салоу.

Во время презентации гостям были представлены отели: Port Aventura — директором Моникой Конес-

са, и Medplaya — Роджером Калофей, руководителем продаж. В мероприятии также активное участие принимали представители отельной сети BEST HOTELS: Давид Баттая — владелец, Джоан Алкубия — директор по продажам и Татьяна Шестернева — официальный представитель сети в России.

Завершилась официальная часть выступлением генерального директора ANEX Tour Spain Мелена Улутюрка, который рассказал о преимуществах работы с DMC компании и продуктом ANEX Tour в Испании. Затем состоялся гала-ужин с увлекательнейшей шоу-программой Ирины Князевой. Выступление профессиональной танцевальной группы гармонично сочетало в себе танцевальные и гимнастические элементы. Особую атмосферу всему происходящему придавал роскошный зал ресторана гостиницы, построенной в середине XIX века.

Мероприятие прошло легко и непринужденно благодаря тесному профессиональному кругу друзей, искренности и открытости приглашенных иностранных гостей, и, конечно же, радушию и слаженности работы ANEX Tour. **TE**



Мексика — разнообразие альтернатив

В ноябре прошлого года в Москве приступила к работе Синтия Альмагер, исполнительный директор российского турофиса Мексики

БЕСЕДОВАЛ
КОНСТАНТИН ИСААКОВ

«Вместо того чтобы сетовать на спад, надо готовиться к тому, что начнется новый рост рынка. И вот к этому моменту российские туристы не должны забыть, как много прекрасного, необыкновенного их ждет в Мексике. То есть надо работать на будущее».

И уже через несколько дней она провела в посольстве семинар для российских туроператоров и турагентов, в котором участвовало 30 российских туроператоров и 40 турагентств.

Эта форма работы эффективна?

Безусловно. Будем как можно чаще проводить вебинары, семинары, презентации, воркшопы. Причем не только в России, но и в Азербайджане, Казахстане, Литве, Эстонии, куда я уже успела или планирую съездить. На этих встречах я делюсь с коллегами новыми планами, предлагаю идеи необычных маршрутов. В мае поеду во Владивосток: местный университет пригласил меня провести семинары для студентов, обучающихся туризму. А ведь из ваших дальневосточных регионов возможен, например, перелет в Мексику через Лос-Анджелес.

Расскажите подробнее о своем опыте в туризме, в программах продвижения.

Окончила университет по специализации «Маркетинг и общественные связи в туризме и отельном бизнесе», получила мастера по региональному развитию. Занималась пиаром в отельной сфере. 13 лет сотрудничала с Саудовской Аравией, с Канадой. Продвигала лакшери-сектор мексиканского туризма, корпоративные путешествия. Создавала имидж футбольного клуба, трудилась на ниве пиара в пивной отрасли, участвовала в создании рабочих мест для людей с ограниченными возможностями. Как видите, опыт разнообразный.

Успели освоиться в Москве?

Мне помогают войти в российскую жизнь мои московские друзья из туристического сообщества, с которыми я раньше общалась только виртуально. Я понимала, что приезжаю в Россию в сложные времена. Но решила: разберусь на месте.

И здесь с радостью обнаружила: есть множество людей, готовых мне помочь. Сразу же наладились хорошие отношения с российскими профессионалами. Они и показали мне центр, Красную площадь. Ваши литература, музыка, балет, Кремль, Эрмитаж, православие — всем этим я и прежде интересовалась. Теперь вот приобщаюсь. Россия когда-то для меня начиналась с «Анны Карениной», Льва Толстого очень люблю. Теперь вот пришла в восторг от «Лебединого озера» в Большом театре. Мне понравились ваши рестораны, где представлена любая кухня мира.

Как зиму пережили?

Мне холод совсем не страшен. Более того, я его люблю! Десятью градусами мороза меня не испугаешь. Четыре года жила в Миннесоте, бывала на Аляске и в Антарктиде. Очень притягивает Сибирь.

Как вы оцениваете итоги года?

Конечно, спад есть. Статистика 2014 года показывает падение российского турпотока в нашу страну примерно на 19%. Но вместо того чтобы сетовать на спад, надо готовиться к тому, что начнется новый рост рынка. И вот к этому моменту российские туристы не должны забыть, как много прекрасного, необыкновенного их ждет в Мексике. То есть надо работать на будущее. Специфика рынка России связана с ее климатом. Проводя большую часть года в суровых погодных условиях, человек хочет отдохнуть там, где тепло. Но Мексика — это не только красивые пляжи, песок и море. Довести информацию об этом до как можно большего числа россиян — главная для меня задача. У нас есть и уникальные объекты истории, культуры, и возможности для экотуризма, спортивного туризма, в том числе и водных видов спорта, рыбалки. Огромное разнообразие альтернатив!

Участие в МИТТ-2015 было для вас полезным?

Выставка показала объективную картину российского туристического рынка. Было много общения, обмена мнениями. На этой основе можно делать прогнозы на перспективу. Словом, МИТТ — то место, где непременно надо присутствовать.

Планируете какие-то акции?

Как можно больше профессиональных встреч! Будем приглашать на них и прессу, пишущую о туризме. Хотим организовать пресс-туры, в том числе и в незнакомые пока россиянам места, например, в Кампече, Пуэбло — на фестивали, выставки. **ТБ**





ПРИГЛАШАЕМ НА Autentica Cuba! Road show



Ведущие российские и кубинские туроператоры и гостиничные сети в городах Сибири, Урала, Башкортостана и Поволжья!

- ➔ 25 мая 2015 г. – Новосибирск
отель Double tree by Hilton
- ➔ 26 мая 2015 г. – Омск
ТОК «Флагман»
- ➔ 27 мая 2015 г. – Тюмень
отель Green House
- ➔ 29 мая 2015 г. – Екатеринбург
отель «Новотель»
- ➔ 1 июня 2015 г. – Уфа
отель «Президент Отель»
- ➔ 2 июня 2015 г. – Казань
отель «Корстон»

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ В КАЖДОМ ГОРОДЕ:

- 10.30-11.00 – регистрация участников
- 11.00-12.30 – презентации участников
roadshow
- 12.30-13.00 – workshop
- 13.00-14.00 – фуршет, лотерея
для посетителей

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

ИД «Турбизнес», Евгения Шуманская
+7 (495) 723-72-72,
e.shumanskaya@tourbus.ru

ОРГАНИЗАТОР:

Представительство Министерства
Туризма Кубы в России



Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ © 1997 г.



Входные ворота в храм Мнайдра, одна из визитных карточек острова



© А. ПОПОВ

Мальта. Загадочные мегалиты

Когда говорят о культурно-экскурсионном потенциале Мальты, речь обычно идет о ее рыцарском прошлом. Но очень любопытна и ее доисторическая биография. Главную роль здесь играют мегалиты. Их на Мальте и соседнем острове Гозо более двадцати. Истинное назначение мегалитических построек не установлено. По основной версии — это культовые сооружения.

ТЕКСТ
АЛЕКСАНДР ПОПОВ



Мальтийские мегалиты составлены из огромных поставленных друг на друга каменных глыб до восьми метров высотой и весом около 20 тонн. Как удавалось древним строителям поднимать и передвигать такие тяжести, до сих пор не ясно. Некоторые из этих уникальных мальтийских сооружений старше знаменитого Стоунхенджа. Шесть комплексов — Таршин, Хаджар-Им, Мнайдра, Скорба и Та' Хаджрат — включены в список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО. Туристы чаще всего посещают Таршин, Хаджар-Им, Мнайдру, расположенные на Мальте, и Джгантио, находящуюся на острове Гозо.

ТАРШИН

Наиболее сложное из мегалитических храмовых сооружений на Мальте — храм Таршин/Tarxien (3100–2500/2800 до н.э.). Его случайно обнаружили в 1914 году. Он стоит недалеко от одноименного городка к юго-востоку от Валлетты. Храмовый комплекс состоит из четырех построек. Прекрасно сохранился жертвенник со спиралевидным рисун-

ком. На рекламных фотографиях он кажется намного больше, чем на самом деле. Кремневый нож, следы костра и кости животных указывают на то, что здесь происходили жертвоприношения.

В мегалитических комплексах Мальты найдены каменные фигурки очень пышных форм и без голов, но со специальными углублениями, куда могли бы крепиться «сменные» головы, которые тоже обнаружены, но их меньше, чем тел. Предполагают, что фигуры олицетворяют женские божества плодородия. Одна из них, точнее нижняя часть тела (ноги в шароварах и примерно половина юбки или платья), обнаружена в Таршине, где сейчас стоит ее копия. Оригинал хранится в Археологическом музее. Судя по всему, реальный рост статуи был около 3 м.

ХАДЖАР-ИМ И МНАЙДРА

К числу лучших экспонатов доисторической коллекции Мальты относятся мегалитические храмы Хаджар-Им (Hagar Qim) и Мнайдра (Mnajdra). Они являются одними из древнейших отдельно стоящих храмов в мире. Сооружения находятся на южном побережье Мальты, примерно в километре от город-



МЕГАЛИТИЧЕСКИЕ ХРАМЫ МАЛЬТЫ, ВКЛЮЧЕННЫЕ В СПИСОК ВСЕМИРНОГО КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ЮНЕСКО:

Таршин, Хаджар-Им, Мнайдра, Скорба и Та' Хаджрат

ка Ренди (Qrendi). Это одно из самых красивых мест на Мальте. Рядом романтический обрыв, с которого прекрасно виден необитаемый остров Фильфла.

Мнайдра (3600–3000 лет до н.э.) сохранился лучше других мальтийских мегалитов. Фотография входных ворот с молодой парой, стоящей в солнечных лучах на ступеньках, известна как одна из визитных карточек острова.

Раскопки Мнайдры начались в 1840 году. Комплекс состоит из трех построек, одна больше другой. В каждом из сооружений два зала с каменными дверями. Самая древняя постройка — самая маленькая. Она стоит первой по ходу движения. Средняя по размерам возведена после 3100 г. до н.э. Третий и самый большой и красивый мегалит, видимо, моложе первого и старше второго. Время строительства отмечается по наиболее древним датам, и в составе сооружений могут быть менее древние фрагменты. Посетители Мнайдры обычно отмечают особую атмосферу «на объекте». Особенно те, кто чувствителен к энергетике времени. Может быть, еще и поэтому в пятницу 13 апреля 2001 года неизвестные вандалы разбросали и разбили около 60 каменных глыб Мнайдры.

Хаджар-Им (3200–2500 лет до н.э.) обнаружен в 1839 году. Строгой геометрией каменной кладки фасад главной постройки напоминает приземистый форт, а три громадных камня, укрепляющих стену слева и по форме смахивающих на кости, наводят на мысль о чудовищах невероятных размеров. Одна из плит длиной 6 м и весом 20 т считается самой тяжелой среди мальтийских мегалитов. Хаджар-Им прославился и тем, что здесь была найдена знаменитая Венера Мальтийская, хранящаяся в Национальном археологическом музее в Валлетте.

ДЖГАНТИЯ

Старейший мегалитический комплекс мальтийского архипелага Джгантия (Ggantija/Башня гигантов) находится на острове Гозо на плато Шара. Он занесен в Книгу рекордов Гиннеса как древнейшее рукотворное сооружение пла-

неты (более 3600 лет до н.э.). Комплекс известен с XVII века, но первые серьезные раскопки прошли в 1827 году. Он занимает территорию около 1000 кв. м и сложен из громадных камней размером до 7 м и весом до 20 т (по некоторым источникам, до 50 т) без применения раствора. На территории сделаны интересные археологические находки. Среди них выделяются две каменные головы и змейка, которые хранятся в Национальном археологическом музее Гозо. Местные жители у входа в Джгантию продают мед и варенье из плодов опунции. **ТБ**



Подробности в интернете: heritagemalta.org

БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ

БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ

БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ

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

Мальтийское Управление по Туризму рекомендует:

<p>ICS TRAVEL GROUP МВЗ 001708 М «ТУЛЬСКАЯ» (495) 748-4847 (мн.) www.ics-travel.ru</p>	<p>ВАНД ВОЯЖ МТЗ 011801 М «ТВЕРСКАЯ» (495) 780-3001 www.vand.ru</p>	<p>ДИАЛОГ МТЗ 301043 М «КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ» (495) 730-2022 (мн.) www.maltaresort.ru</p>
<p>ИНСАЙТ-ЛИНГВА МТЗ 209842 М «НОВОСЛОБОДСКАЯ» (495) 795-0522 www.ilya.ru</p>	<p>ТК МЕЛИТА МТЗ 011106 М «АФАТСКАЯ» (495) 411-9032 www.maltatur.ru</p>	<p>МИЛЛЕНИУМ ВОЯЖ МТЗ 011228 М «САБЕЛОВСКАЯ» (495) 480-8833 www.mvoyage.ru</p>
<p>НАТАЛИ ТУРС МТЗ 000987 М «МАЯКОВСКАЯ» (495) 792-98-09 www.natalie-tours.ru</p>	<p>СТБ ТУРС МТЗ 000900 М «ДОСТОЕВСКАЯ» (495) 789-8779 www.sibltours.ru</p>	<p>ТРЭВЕЛМАРТ МТЗ 011880 М «ТАГАНСКАЯ» (495) 935-8330 www.mymalta.ru</p>

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

РЕКЛАМА



ТЕКСТ
СВЕТЛАНА КОНОВАЛОВА

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО
ТУРИЗМА ПРЕДСТАВЛЕНЫ БОЛЕЕ

300

КУРОРТНЫХ ЦЕНТРОВ ИЗ 35 СТРАН

Источник: PCT

МИРОВОЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО
ТУРИЗМА ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ НА

▲15-25%

Источник: профильное издание
Patients Beyond Borders

Курс высокий, спрос стабильный

Здоровье — это та статья расходов, на которой не принято экономить. Постулат верен и для российского турбизнеса: несмотря на сложную геополитическую обстановку и волатильность курсов валют, спрос на оздоровительные и лечебные туры не сократился.

Как известно, российские туристы экономить на здоровье не привыкли, и в большинстве случаев для них главное — качество оказываемых услуг и уровень развития медицинских технологий.

Именно поэтому самыми востребованными для путешествий за здоровьем у них стали высокоразвитые в сфере лечения Израиль и Германия, на которые приходится больше половины потока медицинских туристов из РФ. Венгрия и Словения стараются не отставать, хотя до лидеров им еще далеко,

а новое для российского рынка направление оздоровительного и медицинского туризма, Хорватия, только раскрывает свой потенциал.

В целом вариантов направлений для поездок за здоровьем у наших соотечественников предостаточно: по словам эксперта по лечебно-оздоровительному туризму Российского союза туриндустрии Надежды Маньшиной, на российском рынке лечебно-оздоровительного туризма представлены более 300 курортных центров из 35 стран. И это без учета спа- и велнес-центров отелей категории luxury.

Венгрия

КОЛЛЕКЦИЯ «МИНЕРАЛКИ»

Венгрия — одно из самых популярных направлений у российских туристов, которые едут за границу подлечиться. Отчасти высокий спрос обусловлен демократичными ценами на лечение, высоким профессионализмом и большим опытом местных врачей. Но главная причина поехать в Венгрию на лечение — ее природные богатства: мягкий климат и термальные источники. В стране насчитывается 74 курорта, из них два климатических, пять грязевых, пять карстовых пещер (используются для спелеотерапии).

«Венгрия — это страна, где на 80% территории есть лечебные и термальные воды. Подобного на Земле нет больше нигде. Здесь около 60 тысяч источников, 1152 из них с температурой более +30°C. Только в Венгрии находится единственная в Европе пещерная лечебная купальня (Мишкольц-Тапольца), а также самое известное в Европе озеро Хевиз вулканического происхождения с горячей лечебной водой, — рассказывает руководитель европейского отдела компании «Веди Тур Групп» Анна Ренейская. — Процедуры с применением термальной воды, а также лечебных грязей дают не только сиюминутный, но и долговременный эффект, снимая болевые ощущения на долгие месяцы. Поэтому утверждение, что «весенний курс бальнеолечения подарит вам безболезненное Рождество», не просто реклама».

Однако, несмотря на явные преимущества лечения на венгерских курортах, спрос на туры в страну незначительно, но снизился, отметила эксперт.

ПОДЗЕМНАЯ АПТЕКА ВЕНГЕРСКОЙ СТОЛИЦЫ

Главный город страны, Будапешт, — единственный в мире, официально имеющий статус курорта. В столице Венгрии из-под земли бьют около ста термальных источников, воду из которых используют не только в купальнях города, но также в зоопарке и фонтанах по всему Будапешту.



Подлечиться в городе можно в одном из спа-отелей на острове Маргит, который разместился посреди Дуная, или в многочисленных купальнях, самая крупная из которых и по совместительству самая большая в Европе — лечебная купальня Сечени. Термальная вода для купальни добывается с глубины 1256 м и имеет температуру 77°C. Это один из самых горячих источников на континенте. Его вода богата кальцием, хлором, магнием, сульфатом, щелочью, фтором и показана при заболеваниях суставов и позвоночника, а также при невралгии. Питье же, помимо нормализации обмена веществ и улучшения работы желудочно-кишечного тракта, помогает и при заболеваниях желчного пузыря.

ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Хевиз — крупнейшее в мире естественное биологически активное термальное озеро. По силе целебного воздействия ему нет равных в Европе. Температура воды в нем одинакова на всей площади: летом 34–36°C, зимой 22–24°C. Вода в озере обновляется в течение двух дней и всегда остается чистой. Здесь лечат заболевания костно-мышечной системы, периферической нервной системы, гинекологические болезни, хронические болезни лор-органов, заболевания желудка и органов пищеварения.

«Среди термальных курортов Венгрии Хевиз продолжает занимать лидирующую позицию. В прошлом году 80% наших туристов, отправляющихся на лечение в эту страну, выбрало именно его. Полярность этого курорта обусловлена тем, что популярность хевизских лечебных методов — не просто обещание, а убедительное доказательство: Один миллион туристов в год, ¼ из них — постоянные гости, тысячи избавившихся от своих болезней людей — все это не случайно!» — отмечает Анна Ренейская.

В 2014 ГОДУ ВЕНГРИЮ ПОСЕТИЛИ 185,5 ТЫСЯЧИ ТУРИСТОВ ИЗ РФ, ЧТО НА

1,5%

МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2013-м
(по данным НТО)



ТОП 5 ВЕНГЕРСКИХ КУРОРТОВ

Будапешт
Хевиз
Шарвар
Бюкфюрдэ
Хайдусобосло



PHOTO © WWW.GOISRAEL.RU / TAMAR GRINBERG

ЕЖЕГОДНО В ИЗРАИЛЬ ПРИЕЗЖАЕТ
НА ЛЕЧЕНИЕ 30 ТЫСЯЧ ПАЦИЕНТОВ
ИЗ-ЗА РУБЕЖА. ГОДОВОЙ ДОХОД
ИЗРАИЛЬСКИХ БОЛЬНИЦ ОТ
МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА —

\$500
МЛН

В 2014 ГОДУ ИЗРАИЛЬ ПОСЕТИЛИ
556 ТЫСЯЧ ТУРИСТОВ ИЗ РФ, ЧТО НА

8%

НИЖЕ РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
2013-го, ОТМЕЧАЮТ В РОССИЙСКОМ
ДЕПАРТАМЕНТЕ МИНИСТЕРСТВА
ТУРИЗМА ИЗРАИЛЯ



Через два года между Эйлатом и Мертвым морем откроется новый аэропорт. Власти страны надеются, что благодаря этой воздушной гавани число туристов в регионе, в частности на курортах Мертвого моря, увеличится



Израиль

СВЯТАЯ ЗЕМЛЯ ЛЕЧИТ

В Израиле расположились одни из лучших в мире клиник, специализирующихся на онкологии, лечении бесплодия, офтальмологии, нейрохирургии, пересадке органов. Работают здесь и центры, где проводятся сложные операции с применением уникальных технологий. Среди них — одно из крупнейших медицинских учреждений страны больница «Ассута», Детская больница имени Эдмонда и Лили Сафра, включающая отделение педиатрической реабилитации и психиатрии, Медицинский центр «Асаф-а-Рофе» с поликлиникой фотодинамической дерматологии.

Высокий уровень медицины и относительно невысокие цены на медицинские услуги позволили Израилю стать популярным направлением у путешественников, едущих за границу поправить здоровье. «Сейчас у нас очень много туристов выбирают лечение или диагностику в клиниках Святой земли. Мы бронируем путешественникам туры и помогаем организовать лечение совместно с нашей принимающей компанией, которая берет на себя решение всех медицинских вопросов. А туристы с недугами опорно-двигательного аппарата и кожными заболеваниями покупают туры на Мертвое море с разной продолжительностью: 7/14/21 день», — говорит руководитель отдела по странам Израиль, Иордания, Индия и Шри-Ланка туристической компании KMP Group Наталья Сакс.

МЕДИЦИНСКИМ ТУРИСТАМ ВЕЗДЕ У НАС ДОРОГА

Власти Израиля стараются поддерживать интерес к направлению, принимая ряд мер, направленных на улучшение качества сервиса в стране. «В скором времени будет отрегулирована работа принимающих компаний, занимающихся оказанием медицинских услуг. В частности, они должны будут иметь соот-

ветствующую лицензию и фиксированные цены», — рассказывает министр туризма Израиля Узи Ландау.

В прошлом году был подписан договор между Ассоциацией медицинских организаций Израиля и авиакомпанией El Al, согласно которому пациент, отправляющийся лечиться на Святую землю, и его сопровождающий (если таковой имеется) могут приобрести билеты по специальному тарифу. Предоставив перевозчику приглашение из израильской клиники, турист может рассчитывать на скидку 15%, если приобретает билет в бизнес-класс, или 10%, если летит в экономе. Также появляется возможность изменить обратную дату вылета без штрафных санкций, но только в случае необходимости продолжения лечения в Израиле. А вот бесплатный провоз дополнительного места багажа с этого года не входит в стоимость спецпредложения. В российском представительстве El Al сообщают, что с момента подписания договора по «медицинскому» тарифу было продано 135 билетов.

ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ЧУДЕСА ПРИРОДЫ

Главное природное богатство Израиля — Мертвое море, служащее источником целебных грязей и минеральных вод, которые применяются для лечения кожных заболеваний. Местный морской воздух, состоящий из уникальной взвеси хлоридных солей, создает своеобразный «купол», отражающий жесткие ультрафиолетовые лучи, и благотворно влияет на здоровье отдыхающих.

Именно поэтому здесь разместились оздоровительные центры, основной направленностью которых является дерматология. Помимо климатотерапии, врачи этих клиник активно применяют на практике результаты современных биологических исследований, что позволяет излечивать даже генетические кожные заболевания. В регионе Мертвого моря успешно лечат также заболевания сердца, суставов и дыхательных путей, включая астму.

Еще одна здравница страны — известный бальнеологический курорт Тверия, раскинувшийся на берегу озера Кинерет. В городе находится 17 богатых минералами и солями источников, чьи воды активно применяются для лечения невралгии, ревматизма и заболеваний дыхательных путей. Уникальная процедура в Тверии — обертывание добытой со дна озера лечебной грязью «Пилома».

Недалеко от Тверии, в предгорье Голанских высот, разместился самый популярный курорт для отдыха и ухода за телом Хамат-Гадер. Целебные свойства местных вод были известны еще римлянам. Купание в местной «минералке» улучшает обменные процессы, обновляет клетки кожи, облегчает течение ревматизма и болезней мочевыделительной и пищеварительной систем.

Летим в Израиль

В Москве около ноля, а в Тель-Авиве — плюс 20! Для тех, кто хочет до конца июня посетить Землю обетованную, израильская авиакомпания «Эль Аль» делает специальное предложение, сохраняя привлекательные цены для своих пассажиров.

Билеты на рейс «Москва — Тель-Авив» и обратно предлагаются по цене от 200 евро. Рейс — прямой, время в полете — всего около четырех часов. В новых удобных «Боингах» есть эконом- и бизнес-класс. «Эль Аль» заботится о том, чтобы отдых пассажиров начинался с первых минут пребывания на борту. Успокаивающая музыка, вкусные кошерные блюда средиземноморской кухни от одного из самых известных в Израиле поваров, программа развлечений, вежливый персонал, владеющий русским языком, сделают полет на каждом рейсе в Россию комфортным и гостеприимным,

и каждый пассажир будет чувствовать себя на борту, как дома.

Авиакомпания учитывает разнообразие интересов туристов, путешествующих в Израиль, и успешно удовлетворяет потребности всех пассажиров. Пассажирам, направляющимся на лечение в Израиль, национальная авиакомпания предлагает билеты с особыми условиями. Предъявив приглашение из клиники, пассажиры могут воспользоваться скидкой на билет, а также правом изменения даты вылета без штрафа в том случае, если изменение вызвано медицинскими причинами. Указанные льготы распространяются также на двух сопровождающих.

Почему Израиль? Ну, во-первых, это одна из самых интересных для посещения стран. Достопримечательностей и реликвий столько, что хватит на 2—3 европейские страны.



Во-вторых, россиян здесь ждут и любят. Не зря для граждан России въезд — безвизовый, тогда как за посещение стран ЕС нужно платить. В-третьих, в Израиле, как пел Высоцкий, «на четверть бывший наш народ» — вас прекрасно поймут в кафе, гостинице, ресторане. А еще в Израиле сразу несколько морей — два внешних: Средиземное и Красное, а также два внутренних — пресное Галилейское и суперсоленое Мертвое. Ехать греться — уже можно. Особенно на праздник Песах, который в этом году отмечается с 3 по 10 апреля и широко празднуется в Земле обетованной.

В общем будет что увидеть и вспомнить! **TE**



Израильская авиакомпания «Эль Аль» предлагает

МОСКВА - ТЕЛЬ-АВИВ – МОСКВА

От 200 евро

www.elal.com **B** **f**

+7 (495) 215 24 64

В 2014 ГОДУ ГЕРМАНИЮ ПОСЕТИЛИ
820 ТЫСЯЧ ТУРИСТОВ ИЗ РФ, ЧТО НА

▼ **1%**

МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2013-м,
СООБЩАЕТ РОССТАТ



ФОТО © С. BEER



Больше информации об оздоровительном и медицинском туризме в Германии можно найти в новых тематических выпусках журнала «Турбизнес»: «Путешествие в Германию. Саксония: Дрезден, Лейпциг», «Гамбург. Город на Эльбе, полный жизни» и «Журнал о Кёльне как центре здоровья и туризма», и на сайте www.tourbus.ru

Курорт Бад-Шлема



Германия

ЦЕНТР ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНЫ

По уровню развития медицины Германия занимает лидирующие позиции в мире, поэтому пациенты, которые могут оплатить дорогостоящее лечение, как правило, выбирают клиники именно этой страны. Медицинских туристов из США и Великобритании привлекает высокое качество медицинского обслуживания и техническое оснащение немецких лечебных учреждений, а канадцам и ирландцам удастся избежать очередей, которые присущи медицинским центрам в их странах. К тому же с 2005 года клиники Германии ежегодно проходят процедуру сертификации оказываемых услуг.

Страна обладает и огромными возможностями в сфере оздоровительного туризма. Здесь более 300 городов имеют статус курорта. В отрасли велнес в Германии заняты до 800 тысяч человек.

ЛЕЧЕНИЕ НА ОТЛИЧНО

Список городов Германии, где расположены клиники, немаленький, а перечень медицинских учреждений страны еще солиднее.

В Мюнхене расположено около 20% всех медицинских учреждений страны. За это город носит звание медицинской столицы Германии. В число крупных центров здравоохранения входит и Кёльн. Его больничный фонд составляет более 7100 мест. Свыше 2200 врачей и 10 тысяч человек обслуживающего медицинского персонала ежегодно оказывают стационарные и амбулаторные медицинские услуги более чем 300 тысячам пациентов из Германии и других стран.

Одно из ведущих мест в немецком здравоохранении занимает Гамбург. В этой области здесь заняты около



ФОТО © С. GONZ

шести тысяч компаний различных профилей. В городе и его окрестностях работают высококлассные специалисты в самых разных областях: ортопеды и отоларингологи, кардиологи и стоматологи, хирурги и онкологи.

Все более популярным направлением медицинского туризма становится Берлин. Основные направления лечения здесь — онкология, нейрохирургия и кардиология. Многие пациенты приезжают, чтобы пройти check-up.

ВОЛШЕБНЫЙ РАДОН

В этом году организация по развитию туризма при правительстве Саксонии предложила российскому рынку новинку: оздоровительные туры на саксонские курорты Бад-Шлема и Бад-Брамбах. На этих курортах лечат уникальным природным газом, радоном. Он положительно влияет на иммунную систему организма, что улучшает восстановительные способности клеток, позволяет им распознавать и устранять различные аномалии вплоть до злокачественных образований. При лечении газом используют три типа процедур: радоновые ванны, ингаляции и питьевой курс.

Не менее интересен городок Бад-Эльстер, считающийся старейшим торфяным курортом Германии. Здесь находится термальный центр «Альберт Бад», построенный более ста лет назад. А в 2015 году на курорте открывается новый комплекс саун Soletherme.

ДАВНИЕ ТРАДИЦИИ БАЛЬНЕОЛОГИИ

Наибольшее количество термальных источников в Германии сосредоточено на территории земли Баден-Вюртемберг. Здесь разместился и всемирно известный курорт Баден-Баден. В городе бьют 23 горячих минеральных источника. В некоторых температура лечебной воды достигает 68°C. Однако в «самом русском городе Германии» в последние месяцы все реже слышна русская речь. С января по сентябрь прошлого года число ночевков туристов из России сократилось на 16,2%, сообщила директор офиса по туризму города Баден-Баден Бригитте Гёрц-Майсснер. «Это первое снижение числа гостей из России за последние 20 лет», — посетовала она.



CYTOMED GMBH BADEN-BADEN

Cytomed GmbH Baden-Baden – это частная клиника со следующей специализацией:

ДИАГНОСТИКА И ТЕРАПИЯ

Диагностика

Мы исследуем параметры анализов с применением новейших технологий.

Системы анализа клеток крови, лазерная сканирующая микроскопия (MRT) иммунных клеток, биохимия, иммуногистология, гериатрия и превентивная медицина.

Терапия

Заболевания, характерные для менеджеров: стресс, профилактика инфаркта, церебрального инсульта, допинг для мозга.

Эректильная дисфункция, синдром хронической усталости.

Синдром хронической боли, рак простаты и молочной железы, гепатит, атеросклероз.

Борьба со старением и гериатрия: регенерация иммунных клеток, терапия свежими клетками по методу профессора Ниханса.

«ЗДОРОВАЯ СТАРОСТЬ»

 CYTOMED GmbH CEO
Maria Viktoria Str 11. 76530 Baden-Baden.

 Tel.: +49 (0) 7221 3453 | +49 171 8392134.

 www.cytomed.de.

 E-mail: cytomed@web.de | info@cytomed.de



ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ КУРОРТЫ ХОРВАТИИ

Бальнеокурорты

на источниках: Тухельске Топлице, Крапинске Топлице, Стубичке Топлице, Вараждинске Топлице, Иванич Град (Нафталан), Топушко Топлице, Даруварске Топлице, Липик, Визовац

Приморские курорты

с лечебными грязями и термальными водами: Вела Лука, Шибеник, Дуга Увала, Истрия

Талассотерапия:

Опатия, Цриквеница, Вели Лошинец, Хвар, Макарска



ФОТО: PHOTONET.HR

Хорватия

ХРУСТАЛЬНЫЕ РЕКИ, СОСНОВЫЕ БЕРЕГА

Хорватия — относительно новое направление для медицинского и оздоровительного туризма, несмотря на то что традиция применения местных минеральных вод для лечения различных заболеваний ведет свою историю еще со времен Римской империи. Прекрасный климат, чистейшее море, горячие источники, целебные грязи, а также высокий уровень медицины с каждым годом привлекают в страну все больше туристов, отправляющихся в путешествие за здоровьем. «2014 год стал для Хорватии рекордным по посещению иностранными туристами. По официальным данным системы туристических организаций, страну посетило 73,6 млн человек, что на 5% больше, чем в предыдущем году. Подобных показателей в туризме Хорватия не знала с 90-х годов прошлого века, когда страна вышла из состава Югославии», — рассказывает директор российского представительства Национального офиса по туризму Республики Хорватия Райко Ружечка.

Российские путешественники также начинают распробовать лечебные курорты Хорватии, хотя для большинства россиян страна по-прежнему ассоциируется только с пляжным отдыхом. «Последние два года количество туристов, выбирающих Хорватию

для отдыха, постепенно снижается. А вот спрос на оздоровительные туры, наоборот, даже показывает небольшой рост, — рассказывает менеджер по балканскому направлению компании AATravel Диана Вукович. — Практика показывает, что наши туристы не знают, какой потенциал есть у Хорватии, что она может им предложить. Поэтому на нашем сайте мы стараемся выкладывать наиболее полную информацию о лечебных возможностях направления. Бывает даже так, что турист собирается ехать в Хорватию на море, а узнав об оздоровительных турах, которые мы предлагаем, в итоге отдает предпочтение последнему виду отдыха. Тем более что Хорватия — по многим показателям аналог дорогостоящих Германии и Швейцарии, а по некоторым параметрам даже их превосходит».

КРАЙ ЗДОРОВЬЯ

Территория Хорватии — один большой климатический курорт, и центры, оказывающие оздоровительные и медицинские услуги, здесь встречаются на каждом шагу. «На сегодняшний день мы располагаем более чем 100 велнес-центрами в отелях категории 4–5*, 14 лечебными курортами, рассчитанными на три тысячи мест, а также множеством клиник и медицинских центров с высококлассными специ-

В 2014 ГОДУ ХОРВАТИЮ ПОСЕТИЛИ 147,3 ТЫСЯЧИ ТУРИСТОВ ИЗ РФ, ЧТО НА

12%

МЕНЬШЕ ЧЕМ В 2013-м, ОТМЕТИЛИ В НТО СТРАНЫ

ПО СТАТИСТИКЕ, КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ ПАЦИЕНТ В ХОРВАТСКИХ КЛИНИКАХ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ — ИНОСТРАНЕЦ

алистами. И что немаловажно, у нас конкурентоспособные цены. Например, курорт Даруварске Топлице предлагает 10-дневную лечебную программу меньше чем за 400 евро», — отмечает Марцел Медак, президент Ассоциации оздоровительного туризма Хорватии.

На карте лечебного отдыха среди всех регионов страны выделяется Кварнер. «Приморско-Горанская область (Кварнер), — один из самых развитых туристических регионов Хорватии. Наша область привлекает 20% от общего турпотока страны. Благодаря неповторимому сочетанию приморья, островов и гор здесь можно отдыхать и лечиться 365 дней в году, — рассказывает директор Туристического сообщества Кварнера Ирена Першич Живадинов. — Кварнер всегда развивался как климатический курорт, поэтому здесь много организаций, предоставляющих услуги по оздоровлению и лечению ряда заболеваний. К тому же концентрация врачей у нас одна из самых высоких в Хорватии».

В Кварнере активно развивают медицинский кластер KVARNER HEALTH & WELLBEING, членами которого уже стали различные медицинские учреждения, объекты размещения и туроператоры. Среди



ФОТО PHOTONET.HR

них — поликлиника «Медико» и «Талассотерапия Цриквеница», специальная больница по ортопедии и общей хирургии «Доктор Нэмец», санаторий «Вели-Лошинь», сеть отелей Ядранка, стоматологический центр «Калмар», поликлиника «Терме Селце» и туроператор KATARINA Line.

Уникальный и один из самых популярных курортов Хорватии — специализированная клиника «Нафталан» в небольшом городке Иванич-Град недалеко от Загреба. Оздоровительный центр построен на одном из двух, известных в мире месторождений редкого углеводорода — нафталана. О целебных свойствах этого вещества известно уже более 600 лет. Оно, в отличие от других видов нефти, не содержит легких фракций бензина, лигроина и керосина и обладает обезболивающим и противовоспалительным действием. Нафталан способствует рассасыванию воспалительных инфильтратов и улучшению обмена веществ в пораженных тканях, поэтому в основном используется для лечения ревматизма и псориаза. **ТБ**

ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА СОСТАВЛЯЕТ

\$50
МЛРД,

А ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО —

\$106
МЛРД

(По данным, озвученным на Global Spa & Wellness Summit)

ТОП-10 ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ТУРИСТОВ В 2014 ГОДУ

- Канада
- Великобритания
- Израиль
- Сингапур
- Коста-Рика
- Италия
- Южная Корея
- Испания
- Колумбия
- Дубай

Источник: данные Международной ассоциации медицинского туризма

Принципы отбора: Канада получила место за критерий «Окружающая среда в стране» и «Стоимость медицинского туризма»; Коста-Рика — за «Привлекательность»; Израиль — за «Медицинское оснащение и обслуживание».



ФОТО PHOTONET.HR



Использовать возможности оздоровительного и медицинского туризма в Хорватии россиянам может помешать высокая стоимость авиаперелета. Но в российском представительстве Национального офиса по туризму Республики Хорватия заявляют, что в ближнесрочной перспективе постараются решить эту проблему. Как отмечается, уже ведутся переговоры с российскими авиакомпаниями об увеличении частоты полетов на хорватском направлении.



ФОТО © WWW.SLOVENIA.INFO / B. KLADNIK

ПО ДАННЫМ ТУРИСТИЧЕСКОГО
ОФИСА СЛОВЕНИИ, ЕЖЕГОДНО
СТРАНА ПРИНИМАЕТ ОКОЛО

57 ТЫСЯЧ

РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ,
БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ
ПРИЕЗЖАЕТ СЮДА ДЛЯ
ОЗДОРОВЛЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ
НА ТЕРМАЛЬНЫХ КУРОРТАХ



«Словения — в основном направление индивидуального отдыха, здесь нет больших объемов и чартеров, а только регулярные рейсы. Из-за затруднений, вызванных кризисом, наша авиакомпания изменила расписание рейсов, и сейчас мы летаем ежедневно, кроме среды».

ОЛЬГА ЧУБАКОВА,

представитель словенского
нацперевозчика Adria Airways

Словения

ЗЕЛЕНАЯ СОКРОВИЩНИЦА ЕВРОПЫ

У Словении весьма широкие туристические возможности: пляжный отдых, экскурсионные и даже активные туры. «Словения — маленькая, но многоликая страна, — рассказывает Аня Безговшек, менеджер по продажам ведущего туроператора Словении «Компас». — Независимо от времени года каждый турист найдет здесь для себя многочисленные варианты для проведения отдыха по своему вкусу». Но в первую очередь страна востребована на российском рынке как лечебное направление.

Несмотря на то, что отдых в стране не дешев, «с каждым годом поток российских туристов в Словению увеличивается, — отмечает посол Словении в России Примож Шелиго. — Словения — направление не массовое, но очень стабильное. Мы надеемся, что сложная ситуация, которую мы сейчас наблюдаем на российском туристическом рынке, стабилизируется в ближайшее время».

Когда все встанет на свои места, не ясно, но абсолютно очевидно, что в этом году рынок все еще будет штормить. «Предстоящий сезон, и это уже не секрет, будет отличаться от предыдущих годов, и, к сожалению, не в лучшую сторону. Финансовая нестабильность в мире вносит свои коррективы. Но мы смотрим в будущее с оптимизмом. Словения никогда не была «потоковой», у страны всегда есть свой турист, который по достоинству ценит направление и верно предан ему», — говорит директор туристической компании «РЕНЭТУРС» Андрея Альт.

МНОГОГРАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Мягкий климат, термальные воды, лечебные грязи, изумрудные леса, за которые Словению про-

звали зеленой сокровищницей Европы, создают прекрасные возможности для оздоровительного туризма. Все курорты Словении расположены в уникальных климатических зонах, что в сочетании с лечебным воздействием минеральных вод способствует эффективному лечению многих заболеваний. Курортные медицинские центры оснащены отличным медицинским оборудованием и являются многопрофильными.

«Рогашка Слатина на данный момент является наиболее востребованным оздоровительным курортом в Словении у гостей из разных стран. Поэтому компания РЕНЭ в прошлом году выкупила контрольную долю медицинского центра «Рогашка». Но, безусловно, заслуживают внимания и Терме Олимпия с неинвазивной методикой на уникальном аппарате MBST, Терме 3000 с нафталановой водой, курорт Лашко и многие другие», — рассказывает Андрея Альт.

Порторож — самый известный и фешенебельный курорт Словении. Здесь находится единственный на Средиземноморье центр тайской медицины. Термальную воду Порторожа добывают с глубины 75 м. Это настоящий клад для здоровья: один литр такой минералки содержит 9 г минеральных веществ.

Самый же популярный у россиян курорт Словении — Рогашка Слатина. Высоким спросом он обязан уникальной минеральной воде Dopot Mg и профессионализму местных врачей. Здесь лечат болезни желудочно-кишечного тракта, нарушения обмена веществ, сахарный диабет. Предлагаются курсы реабилитации после операций и травм и антистрессовые программы. Также есть диагностическое отделение, салон красоты и центр эстетической хирургии.

На курорте Доленске Топлице лечат ревматические заболевания, боли в спине, остеопороз, специализируются на диетическом питании и реабилитации.

«Наши термальные курорты демонстрируют положительную динамику по приему российских туристов. Сейчас, когда валютные колебания привели к значительному удорожанию стоимости путевок, цены на лечение в Словении выглядят гораздо привлекательнее, нежели, например, в Германии, при этом качество обслуживания гостей и оказания медицинских и спасуслуг в Словении находится на высоком европейском уровне», — отмечает Людмила Штранцар, руководитель московского офиса компании «Терме Крка», управляющей курортом Доленске Топлице.

А город Струнян — отличное место для профилактики легочных заболеваний. Здесь помогают бороться с бронхиальной астмой, хроническим бронхитом, заболеваниями верхних дыхательных путей, ревматизмом, остеопорозом, неврологическими и кожными болезнями. **ТБ**

Три страны – три загадки

О новом маршруте компании «7-Тур» мы беседем с ее генеральным директором Еленой Добровольской.

Мы соединили в 12-дневный пакет три страны: Черногорию, Македонию и Албанию. Маршрут известен европейцам, китайцам и даже американцам. Надеемся, он понравится и россиянам.

В чем же его перспективность?

Все три страны для нас — безвизовые. Перелет из Москвы до Тивата и обратно. Проживание в отелях 3* - 4*, в зависимости от выбора проживания. Абсолютно неизвестна нашему туристу Албания. Почти незнакома та часть Македонии, где озеро и город Охрид, здесь зародилась кириллица — наша пись-



менность, много православных святынь — собор Святого Климента Охридского с фресками XIII века, монастырь Святого Наума (IX—X века). Черногорские курорты — идеальное место для пляжного отдыха. Примерно 500 км из Будвы в Тирану не утомят: умопомрачительные природа и архитектура. Да и до этого 4 дня расслабления у моря, в Будве. В Тиране ночуем. Поутру обзорная экскурсия, после обеда — еще 300 км до Охрида, где проведем 4 дня (3 ночи).

Но мы еще не всё увидели в загадочной Албании!

Обратный путь — через Дуррес, роскошный албанский курорт. Таких зон отдыха тут несколько: отличные дороги, современные отели. Я была потрясена уровнем сервиса в этой некогда закрытой стране. Песчаные пляжи без единой соринки, чистое море. Сезон купаний — с июня по сентябрь.

Албанию стоит открывать?

Связываем с нею большие надежды. Уверю вас, года через два об Албании заговорят! В Дурресе тоже будет одна ночь. И снова в Будву, где и пройдут дни до вылета.

Не было сомнений в безопасности?

Везде, в том числе в Албании, абсолютно спокойно. Отношение доброжелательное. Кстати, там, в службах сервиса говорят по-английски. Полицейские подробно объясняют дорогу. Многие албанцы учились в советских вузах и можно услышать русскую речь: будут туристы, появится и русскоговорящий персонал.

То есть Албания — будущая «вторая Турция»?

Возможности налицо: пляжи, отели, климат. Много исторических мест, в том числе православных.

Но больше всего в туре отдыха у моря?

Одной ночевки в Албании и шести в Черногории, думаю, «на пробу» достаточно. Искупаться можно и в «намоленном» озере Охрид, где вода — теплейшая.

Сегодня один из главных критериев для туриста — увы, цена.

Мы договаривались с качественными отелями, да других там и нет. Наша пакетная цена с перелетом и полупансионом — до тысячи евро: партнеры дали отличные тарифы. Нет пока задачи на этом заработать. Это, скорее, «дегустация».

Когда стартуете?

Планируем пять выездов. Первый — 17 июня. Последний тур закончится 25 августа. Но если люди заинтересуются, добавим и в сентябре. **TE**



«Я была потрясена уровнем сервиса в этой некогда закрытой стране. Песчаные пляжи без единой соринки, чистое море. Сезон купаний — с июня по сентябрь».

ЕЛЕНА ДОБРОВОЛЬСКАЯ,
генеральный директор
«7-Тур»



Туроператор по Балканам предлагает:

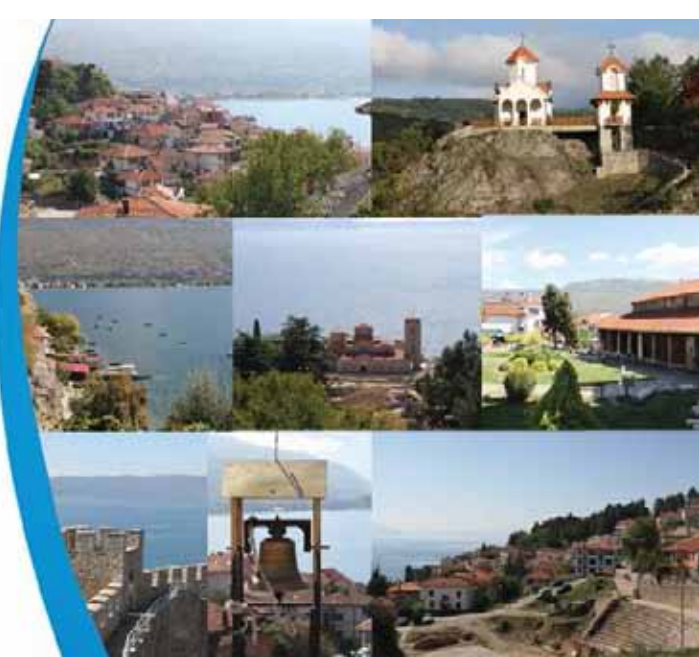
- Отдых в Черногории
- Экскурсионные и лечебные туры в Сербию

Отдых и экскурсионные маршруты на уникальном озере Охрид в Македонии.

NEW Эксклюзивный тур 12 дней от 1000 евро с человека с перелетом (отдых+ экскурсия)
Черногория – Албания – Охрид (Македония)
в течение всего лета 2015 г.

(495) 987-14-47

www.balkani-tur.ru



ОТДЫХ В ДВИЖЕНИИ

Народная артистка России Вера Глаголева полюбилась миллионам зрителей еще в 80-х годах прошлого века. Фильмы с ее участием, например, «На край света», «Не стреляйте в белых лебедях», «Выйти замуж за капитана» и многие другие вошли в историю нашего кинематографа. В последние годы Вера Глаголева увлеклась режиссурой. Она сняла несколько лент, например «Заказ», «Чертово колесо», «Одна война», «Две женщины», удостоившихся множества призов на российских и международных фестивалях.

БЕСЕДОВАЛ
АЛЕКСАНДР СЛАВУЦКИЙ

Вера, вы много и интенсивно работаете. А как вы отдыхаете?

Что касается отдыха, то больше всего мы всей семьей любим путешествовать.

Открывать новые места или ездить в какие-нибудь уже знакомые нам страны или континенты. Например, в Африке мы были девять раз.

Путешествие для вас только отдых или вы набираетесь впечатлений для новых работ?

Конечно, иногда бывает и так. Особенно в Италии, где я на каждом шагу замираю с мыслью: как же здесь прекрасно. В Италии очень хорошо сохранена старина, например, недавно мы были в небольшом городке, где Дзеффирелли снимал «Ромео и Джульетту». Идешь по городу и узнаешь каждый кадр, вернувшись в Москву, я специально пересмотрела фильм и убедилась в этом.

Какая ваша любимая европейская страна?

Конечно же, Италия. Еще Португалия, которая обладает каким-то очень значительным историческим величием. Там сохранились невероятной мощи и величия замки, вызывающие восторг монастыри. Правда, сейчас они находятся далеко не в лучшем состоянии, потому что Португалия — страна небогатая, и на уход за большим количеством исторических памятников не хватает средств. Но все равно там необыкновенно красиво, а португальцы очень доброжелательные и приятные люди. Да и вообще в Европе множество интереснейших мест.

Ходить по музеям или лежать на пляже.

Что вам ближе?

Я предпочитаю сочетать разные виды отдыха. Не должно быть обязательной программы — по галочке посетить сколько-то музеев, и больше ничего вокруг себя не видеть. Иду в музей только тогда, когда точно уверена, что увижу там что-то важное. С другой стороны, просто так днями напролет лежать на пляже мне тоже неинтересно. Во время отдыха мы больше всего любим переезжать с места на место. Особенно в Италии, где провинции удивительно отличаются друг от друга. Скажем, города севера и юга Италии совсем разные, равно как и люди, живущие в них. Южане гораздо более импульсивны. И вот так отдыхать в движении, наблюдать за жизнью людей в разных точках мира — это самое интересное.

А Мальдивы, где нет ничего, кроме пляжа и океана, вас не привлекают?

Нет, как раз Мальдивы я очень люблю. Там отдых особенный: возникает ощущение невероятного спокойствия и та отрешенность, которую могут дать занятия йогой. На Мальдивах как-то по-особому дышишь и приходишь в душевное равновесие, что мне очень нравится.

В свое время вы приняли участие в программе «Последний герой». Как к этой авантюре отнеслись домашние?

Может, вы удивитесь, но никто из них не протестовал. Дочки сказали: «Мам, это же здорово, поезжай, мы будем за тебя болеть». Сама-то я почти не смотрела программу и не очень хорошо понимала, что мне предстоит. Кроме того, на весь срок из-за гастрольного графика поехать не могла, но когда мне предложили прилететь на одну неделю, мне показалось, что это не так уж долго. **16**

«Отдыхать в движении, наблюдать за жизнью людей в разных точках мира — это самое интересное».

ВЕРА ГЛАГОЛЕВА



В далеком 2001 году проект Destinations ИД «Турбизнес» задумывался как выпуск тематических изданий по странам, городам и курортам.

Сейчас проект успешно реализован. Теперь согласно общему тренду «перехода» в Интернет, проект Destinations продвигается в онлайн.

На нашем сайте теперь есть увлекательные викторины, познавательные академии и «горячие» ньюслеттеры!

За последние два года мы подготовили учебные программы, и многие читатели уже закончили виртуальные вузы по Испании, Маврикию, Италии и Саксонии. Недавно открылась онлайн-академия «Штутгарт и земля Баден-Вюртемберг», организованная совместно с компанией Stuttgart-Marketing GmbH!

ПРОЕКТ Destinations

Приглашаем вас принять участие в нашем новом конкурсе «Знаете ли вы Таллин?», подготовленном по заказу Tallinn City Tourist Office & Convention Bureau. Он открывается на сайте www.tourbus.ru в начале апреля.

Также читайте у нас на сайте ньюслеттеры о Саксонии, Гамбурге и Штутгарте, выпускаемые при поддержке туристических организаций этих городов и регионов. Есть что почитать на www.tourbus.ru в разделе «Страны».

Следите за нашими новинками! Встретимся в Сети!

QR-код раздела
«Страны»
на сайте
www.tourbus.ru



НАШИ АКАДЕМИИ:

вы найдете их на нашем сайте www.tourbus.ru под кнопкой **ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ**



Маврикий



www.mauritius-learning.ru

Партнер: управление по туризму Маврикия

Саксония



www.saxony-learning.ru

Партнер: организация по развитию туризма при правительстве Саксонии Tourismus Marketing Gesellschaft Sachsen mbH/TMG/S

Италия



www.italy-learning.ru

Партнер: ЭНИТ — Национальное Агентство по Туризму (Италия)

Штутгарт
и Баден-Вюртемберг



www.stuttgart-swgermany.ru

Партнер: Stuttgart-Marketing GmbH

РЕКЛАМА



Клиенту нужны поддержка и внимание

Поддержка и внимание должны быть адресными

«Умные» технологические решения помогают нам сопровождать 20 000 наших пользователей на всех этапах работы. CRM-система позволяет видеть каждого клиента, сохранять историю взаимоотношений с ним, глубже разбираться в потребностях его бизнеса.

Поддержка и внимание должны быть уместными

Каждый квартал мы проводим исследование удовлетворенности пользователей качеством работы системы для сбора жалоб, информации о проблемах, неудобствах и получении новых идей! По итогам опроса исправляются ошибки, совершенствуется интерфейс, добавляется функционал.

Випсервис – крупнейший российский консолидатор, лидер российского рынка бронирования и продажи авиационных и железнодорожных билетов с 1995 года.

Поддержка и внимание должны быть ощутимыми

Бесплатный доступ в систему, бесплатный федеральный круглосуточный телефонный номер поддержки, бесплатный СМС-сервис для повышения безопасности работы в системе, бесплатная круглосуточная поддержка колл-центра – наш существенный финансовый вклад в клиентские отношения.

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 пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 217

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