

Турбизнес

Travel Trade Russia



12+

ПАРИЖ
ПРАГА
ВЕНА

СТАМБУЛ
КАИР
ПАФОС



АЛЕКСАН МКРТЧЯН

**ХОД СЛОНОМ: МОСКВА ВЗЯТА,
НА ДОСКЕ РОССИЯ**



ФЕСТИВАЛЬ КРУИЗОВ

ДЕРЖИМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС!

МОСКВА
27 ФЕВРАЛЯ 2018 г.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
21 ФЕВРАЛЯ 2018 г.

- ▶ **МОРСКИЕ КРУИЗЫ**
- ▶ **РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ ПО РОССИИ**
- ▶ **РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ ПО ЕВРОПЕ**
- ▶ **КРУИЗЫ НА ПАРОМАХ**
- ▶ **ЛЮКСОВЫЕ КРУИЗЫ**
- ▶ **ЭКЗОТИЧЕСКИЕ КРУИЗЫ**
- ▶ **БРОНИРОВАНИЕ КРУИЗОВ**

WWW.FESTIVAL-CRUISE.RU

ОРГАНИЗАТОР **tevent**
ТУРБИЗНЕС

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Турбизнес

Travel Trade Russia

№ 10/351 2017

Главный редактор: Софья Константинова
s.konstantinova@tourbus.ru

Дизайнер: Юрий Киян

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

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

Отпечатано в России
Тираж 10 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации от 17.11.04 от 20.02.1998.

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

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

Турбизнес

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.popov@tourbus.ru

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

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

Отдел workshop
Руководитель: Людмила Сивова
L.sivova@tourbus.ru
Елена Архипова
Виктория Перова
Илья Плясунов
Кристина Сивова
workshop@tourbus.ru

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

Сайт www.tourbus.ru
Михаил Шугаев
m.shugaev@tourbus.ru
Александра Полянская

Спецпроекты ИД «Турбизнес»
Лариса Мартынова

BUSINESS TRAVEL

Главный редактор: Александра Загер
a.zager@tourbus.ru

Destinations

ТУРБИЗНЕС

Главный редактор: Александр Попов
a.popov@tourbus.ru

Пять звезд

Главный редактор: Элеонора Арефьева
e.arefyeva@tourbus.ru

Турбизнес

на Северо-Западе

Главный редактор: Ирина Смирнова
tourbus@westcall.net

© ООО «Турбизнес»

В НОМЕРЕ

2 СОБЫТИЯ

- Улетела и не обещала вернуться
- Оман последовал примеру
- «Оскары» в туризме
- Хайнаня еще больше
- Чартером в Абу-Даби

- Двое из Forbes
- На страх и риск
- Секреты здоровья от V4
- В Мадрид — легко
- MICE-звезды зажглись

14 АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Коллективная «головная боль»

ТЕМА НОМЕРА

16 НА ВОЛНЕ ОПТИМИЗМА

Горнолыжный сезон: прогнозы ключевых игроков рынка

18 ОСТАТЬСЯ ПРИ СВОИХ

Отечественные курорты — тенденции и перспективы спроса

20 ТУРИСТ СКАЗАЛ «ПОЕХАЛИ»

«Большая альпийская четверка»: вернутся ли россияне?



22 ПРОФЕССИОНАЛ

Ход слонем: Москва взята, на доске Россия

24 ТРАНСПОРТ

В небо налегке

28 ГОСТИНИЦЫ

Всегда готовы
30 Фокус-открытие

ТЕХНОЛОГИИ

32 Агент уполномочен заявить...
34 Виг база

36 РЕГИОНЫ РОССИИ

Новости

РЫНКИ

- 38 Прекрасная Гавана
- 40 Не спортом единым
- 42 Восемнадцать тысяч и один остров
- 44 Ничего невозможного
- 45 День традиции

47 VIP-КЛИЕНТ

Охота к перемене мест





Улетела и не обещала вернуться

За «спасение» пассажиров скандальной авиакомпании «ВИМ-Авиа» ответили туроператоры.

В конце сентября «ВИМ-Авиа» заявила о прекращении всех чартерных программ из-за нехватки оборотных средств и приостановки обслуживания в аэропортах. Последний рейс авиакомпания совершила 7 октября. Совладельцы «ВИМ-Авиа» супруги Мурсекаевы спешно покинули страну.

По оценкам АТОР, от краха перевозчика могло в разной степени пострадать до 100 тысяч пассажиров чартерных рейсов, из которых около 30 тысяч клиентов туроператоров находились за рубежом.

Вывоз туристов лег на плечи турбизнеса. От остановки чартеров «ВИМ-Авиа» пострадали девять российских туроператоров, в том числе четыре крупных. «Речь идет не только о потерях в рамках поиска альтернативных рейсов — согласно ряду экспертных оценок, они могут составить до \$7 млн. Суммарный объем депозитов, находящихся у «ВИМ-Авиа», составляет 700 млн рублей, которые туроператоры уже вряд ли смогут вернуть», — подчеркивают в АТОР. Например, генеральный директор «TUI Россия» Тарас Демуря оценивает убытки компании из-за банкротства перевозчика не менее чем в \$2 млн.

Каков итог этой истории? Турбизнес пережил очередные «черные» дни, понес большие финансовые убытки. Рынку в очередной раз нанесен серьезный имиджевый урон.

«Уход «ВИМ-Авиа», на мой взгляд, это история не про демпинг или неэффективное управление. Несмотря на тянущиеся много лет финансовые проблемы, я не вижу объективных причин, почему руководство не могло закрыть компанию без создания коллапса на рынке перевозок и туризма. Все это случилось под конец сезона, когда «сливки» сняли по максимуму», — отмечает Сергей Попиневский, директор по развитию онлайн-гипермаркета путешествий DaTravel.com. По его словам, «ВИМ-Авиа» — десятая по пассажиропотоку авиакомпания в России, и ее уход кардинально не изменит рынок и ценообразование на нем. «Однако я надеюсь, что изменится подход регуляторов, чтобы подобные эпизоды не происходили в дальнейшем», — добавляет эксперт.



Вопрос месяца

ВЕРНЕТСЯ ЛИ ЕГИПЕТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК В ЭТОМ ЗИМНЕМ СЕЗОНЕ?

Вернутся только авиарейсы в Каир	17%
Авиасообщение возобновится в полном объеме	24%
Этой зимой египетское направление не откроют	24%
Мы перестали ждать «открытия» Египта	35%

Источник: опрос на сайте tourbus.ru



3,3 млн

россиян прилетело в Анталию, согласно данным местного аэропорта, за январь — сентябрь

текущего года. Столько же было в докризисном 2014 году. Ряд крупных туроператоров продлевает программы в Турцию на ноябрь и даже зимние месяцы в условиях отсутствия на рынке Египта.



5 лет

исполнилось объединению туроператоров в сфере выездного туризма «Турпомощь».

«За это время мы сделали колоссальный прорыв в консолидации совместных усилий бизнес-конкурентов в интересах потребителя и бизнеса», — заявила Анна Подгорная, генеральный директор компании «Пегас Туристик».



506 тысяч

россиян путешественников воспользовались сервисом бронирования жилья Airbnb с июня

по август 2017 года. Самый значительный рост спроса по сравнению с летом 2016 года был зафиксирован на Гавану, Аланью и Баку. Самыми востребованными внутренними направлениями стали Тюмень и Омск.

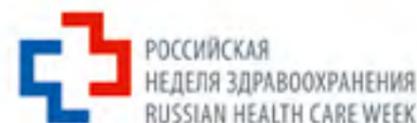
Оман последовал примеру

Вслед за Катаром страна упростила визовый режим для россиян.



Оман упростил визовый режим для граждан России. Тем туристам, у которых открыты визы в ЕС, США или Канаду, будут выдавать визы по прилете. Виза будет стоить 20 оманских риалов (\$52), действовать месяц и позволит въехать в страну не только владельцу визы, но и его семье. Для ее получения также потребуются обратный билет и бронь отеля. До настоящего времени всем гражданам России для въезда в Оман требовалось заранее оформить визу.

Те, кому виза необходима, могут оформить ее через спонсора в Омане, в качестве которого может выступать лицо, являющееся гражданином этой страны, либо туроператор, зарегистрированный в султанате. Стоимость визы составляет 30 оманских риалов. Кроме того, необходимо дополнительно заплатить за услуги принимающей стороне. Виза оформляется в электронном виде в течение 7-10 рабочих дней.



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

4–8 декабря 2017

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Санатории.
Курорты.
Медицинские
центры



www.mte-expo.ru

1-я международная выставка медицинских и оздоровительных услуг, технологий оздоровления и лечения в России и за рубежом

ЭКСПОЦЕНТР

Хайнаня еще больше

«Жемчужная река» — китайский туроператор с «русскими корнями» — планирует самостоятельную чартерную программу на остров из России.

На российский рынок вышел крупный принимающий туроператор острова Хайнань «Жемчужная река». Его первые чартерные рейсы будут выполнены 2 ноября из четырех городов России — Санкт-Петербурга, Казани, Уфы и Тюмени, которые до сих пор не имели прямого сообщения с этим островом. В перспективе программа таких круглогодичных перевозок будет расширяться и включит Москву, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Екатеринбург и Новосибирск.

Изначально компания планировала задействовать «ВИМ-Авиа», но теперь ведет переговоры с рядом авиакомпаний, в том числе в Китае, об организации альтернативной перевозки. «Компания «Жемчужная река» обладает достаточными ресурсами для выполнения всех своих обязательств, независимо от разрешения ситуации с «ВИМ-Авиа», — подчеркивается на ее сайте.

«Наше главное преимущество состоит в том, что мы, являясь компанией «полного профиля», снижаем стоимость путевки на 30–40%», — заявил основатель компании «Жемчужная река» Андрей Иванов.



Двое из Forbes

В ежегодный рейтинг «200 крупнейших частных компаний России» журнала Forbes вошли два туроператора.

Эксперты Forbes разместили на 78 строке престижного рейтинга компанию «Випсервис» (+10 позиций по сравнению с 2016 годом), на 132 месте — туроператора «Библио Глобус» (95 место в 2016 году). Как отмечается в материалах Forbes, в топ-200 за 2017 год включены компании, в капитале которых государство и иностранные совладельцы участвуют не более чем на 50%. Компании ранжируются по выручке, полученной в 2016 году. За основу оценки выручки приняты сведения, официально предоставленные компаниями. Использованы также данные Федеральной налоговой службы России и Росстата.

На страх и риск

В России может появиться фонд страхования авиапассажиров.

Ситуация с «ВИМ-Авиа» повлекла за собой появление новых законодательных инициатив. Глава Росавиации Александр Нерадько предложил ввести отчисления в размере «хотя бы 10 рублей» с каждого проданного авиабилета. По его мнению, это позволит создать страховой фонд для пассажиров в объеме одного миллиарда рублей на случай прекращения деятельности какой-либо авиакомпании. Как позднее заявил вице-премьер Аркадий Дворкович, законопроект о создании фонда страхования рисков авиапассажиров в России может быть подготовлен и принят уже до конца года. Между тем эксперты критически относятся к озвученной идее, считая, что вместо фонда надо ужесточить контроль над финансовым состоянием авиакомпаний.



Чартером в Абу-Даби

Туроператор ANEX Tour запускает полетную программу в столицу ОАЭ.

В компании рассказали, что чартерная программа из Москвы в Абу-Даби будет выполняться с 24 октября по середину апреля следующего года с частотой два раза в неделю. В ассортименте туроператора как бюджетные, так и роскошные отели. «В целом регион Абу-Даби на 10–15% дешевле, чем Дубай», — отмечают в компании. Кроме того, ANEX Tour поставил прямые перелеты в Дубай бортами AZUR air с вылетом каждый день для Москвы и с разной частотой для 14 регионов РФ.

«Я в целом выступаю против чартерных перевозок в ОАЭ, поскольку объемы регулярной перевозки вполне сопоставимы спросу, при необходимости перевозчики смогут увеличить свои емкости. Да и имидж направления, качество и уровень инфраструктуры тут гораздо выше, чем на тех направлениях, куда традиционно летают чартерные перевозчики», — считает Дмитрий Арутюнов, генеральный директор туроператора «АРТ-ТУР».

Секреты здоровья от V4



В Москве с успехом прошел workshop стран Вышеградской четверки, посвященный медицинскому туризму.

Как было отмечено в ходе мероприятия, все страны V4, имеющие богатейшие оздоровительные ресурсы и располагающие развитой сетью лечебных учреждений, заметно увеличили турпоток из России за первые шесть месяцев 2017 года. Ежегодно растет число россиян, которые посещают Словакию, Польшу, Чехию и Венгрию с оздоровительными и медицинскими целями.

По словам Любицы Алушицовой, главы Зарубежного представительства по туризму Словацкой Республики в РФ и СНГ, в Словакии — более полутора тысяч минеральных источников и 26 санаториев. «Мы гордимся тем, что нет такой «болячки», для которой не смогли бы подобрать квалифицированного лечения в нашей стране. С недавних пор один из наших туристических слоганов звучит так: «Лечение в Словакии — хорошая идея!» — подчеркнула она.

«Мне не нужно представлять вам свою страну, под которой находится поистине океан минеральных вод. Все знают, что Буда-

пешт является единственной в мире столицей, имеющей статус бальнеологического курорта», — заявил в свою очередь Шандор Фабиан, советник по туризму посольства Венгрии в РФ. Только за первые шесть месяцев текущего года российский турпоток в страну вырос на 30%.

Россия занимает пятое место среди стран, откуда в Польшу приезжают медицинские туристы. «Рост количества россиян в каждом из месяцев, в том числе и в низкий сезон, очевиден», — рассказала представитель Польской туристической организации Юлия Ран.

Наибольший турпоток из России среди стран V4 зафиксировала Чехия. За минувшее полугодие в стране побывало на 54% больше наших соотечественников, чем за аналогичный период прошлого года. «Россияне возвращаются на хорошо знакомые курорты в Чехию и открывают для себя новые — Теплице, Яхимов, Янске-Лазне, Лугачовице», — отметила директор Национального туристического управления Чешской Республики Алена Кудилкова. **ts**



1 Алена Кудилкова, директор Национального туристического управления Чешской Республики, налаживает контакты с российскими агентами

2 Любица Алушицова, глава Зарубежного представительства по туризму Словацкой Республики в РФ и СНГ, предлагает новые идеи для путешествий

3 Юлия Ран, представитель Польской туристической организации, совместно с Шандором Фабианом, советником по туризму посольства Венгрии в РФ, называют победителя лотереи

В Мадрид — легко

Выиграть авиабилеты в испанскую столицу могут выпускники онлайн-академии этой страны.



Обновленные текстовые материалы, еще больше фотографий лучших достопримечательностей страны, впечатляющие видео, интересные факты и, конечно же, приз для лучшего студента — все это ждет профессионалов турбизнеса на сайте spain-e-learning.ru.

Онлайн-академия Испании стала радикально другой. Кроме внешних изменений, преобразована и внутренняя структура. Для удобства навигации в разделах появилось меню — теперь в поиске необходимого информационного блока не нужно пролистывать всю страницу.

Все менеджеры туристических агентств, которые успешно пройдут обучение в академии, получают сертификат «Дипломированного турагента по Испании», а один из выпускников — специальный приз (два билета Москва — Мадрид — Москва) согласно условиям, установленным Отделом туризма посольства Испании в Москве.

ОТДЫХ прошел, да здравствует ОТДЫХ!

С 19 по 21 сентября в выставочном комплексе «Экспоцентр» проходил международный туристический форум ОТДЫХ.

В состав участников выставки вошли 861 компания из 44 стран мира. Наибольшей популярностью у посетителей выставки пользовались стенды Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки. Россия была представлена 40 регионами, что в 3,5 раза больше показателей 2016 года.

Впервые свои выставочные экспозиции представили Армения и Греция, после большого перерыва в число участников вернулась Финляндия. В преддверии Перекрестного года туризма России и Индии

масштабной экспозицией были представлены Министерство туризма Индии, Гоа, Карнатака и Керала.

Деловая программа объединила более 29 бизнес-событий. Она стала предметом повышенного внимания со стороны экспертов, отраслевых ассоциаций и компаний, активно осуществляющих деятельность в российской туротрасли. В работе пленарного заседания «Открытый диалог руководителей туристической отрасли. Развитие туризма — повестка

Человек-легенда

Престижную награду премии Russian Business Travel & MICE Award получил Дмитрий Горин.

Генеральному директору холдинга «Випсервис», советнику руководителя Федерального агентства по туризму Дмитрию Горину вручена награда в номинации «За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России».

Вклад Дмитрия Горина в развитие индустрии MICE и деловых путешествий в России трудно переоценить. Он работает на этом рынке более четверти века и возглавляет одно из самых крупных и успешных агентств — холдинг «Випсервис».

О Дмитрии Горине с уверенностью можно сказать, что это человек, который знает о корпоративном туризме все. В деловых поездках Дмитрий Горин проводит порядка 150 дней в году. При этом он не только находится в курсе всех проблем на рынке, но и активно участвует в их решении. ИД «Турбизнес» от души поздравляет Дмитрия Горина с победой и желает долгих и плодотворных лет в индустрии.



будущего» приняли участие представители 74 субъектов России. Эксперты обсуждали главные вызовы, стоящие перед туриндустрией, подводили итоги и анонсировали планы на предстоящий год.

Помимо многочисленных конференций, круглых столов и рабочих совещаний, форум стал площадкой для подписания межправительственных и партнерских

соглашений. В первый день его работы состоялась церемония открытия Перекрестного года туризма Россия — Греция 2017–2018, в которой приняли участие заместитель министра культуры РФ Алла Манилова и министр туризма Греции Елена Кундура.

В 2018 году международный туристический форум ОТДЫХ состоится 11–13 сентября в ЦВК «Экспоцентр».



#arttour25

Четверть века на рынке luxury-туризма — это серьезная и ответственная дата. 23 сентября 2017 года туроператор «АРТ-ТУР» отметил свое 25-летие, собрав более 400 гостей в банкетном комплексе «Мир» на Цветном бульваре в Москве.

География партнеров и друзей, прибывших с поздравлениями, была очень обширной: ОАЭ, Великобритания, Франция, Индонезия, Перу, Таиланд, Индия, Куба, Израиль, Иордания, Сейшелы, Маврикий, Мальдивы, страны Латинской Америки и многие другие страны.

С командой туроператора праздник разделили генеральные менеджеры и вице-президенты известных мировых гостиничных цепочек и лучших отелей мира, главы представительств авиакомпаний и зарубежных офисов по туризму, директора ведущих туристических компаний России.

Гостей встречали виновники торжества — Дмитрий и Анаит Арутюновы, которые вот уже 25 лет «рулят» бизнесом вместе. Официальную часть вечера открыл генеральный директор «АРТ-ТУР» Дмитрий Арутюнов. Он поблагодарил собравшихся за сотрудничество и многолетнюю дружбу и продемонстрировал видеопрезентацию о бизнесе компании в России и Дубае. Президент Российского союза туриндустрии Сергей



Шпилько, пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина и советник руководителя Федерального агентства по туризму Дмитрий Горин поздравили «АРТ-ТУР» с юбилеем и вручили почетную грамоту «За выдающийся вклад в развитие индустрии туризма».

Вечер стал апогеем ряда акций, приуроченных «АРТ-ТУР» к своему юбилею и продолжавшихся с января этого года. Так, несколькими днями раньше в Дубае прошла церемония награждения 25 лучших агентов по итогам «Золотой лихорадки», которые помимо традиционных золотых слитков получили в подарок 25 индивидуальных туров в 25 стран на пяти континентах, откуда они и приехали в Дубай. Генеральным партнером акции в этом году выступили отели Jumeirah.

Золотой слиток для победителя акции «Опять 25» определила рука Остина Фроста, вице-президента по продажам и маркетингу Jumeirah Group, он же вручил золотые слитки трем агентам «АРТ-ТУР», сделавшим лучшие репортажи в соцсетях под уже ставшим популярным хэштегом #arttour25. [TB](https://www.instagram.com/arttour25)



Четверка самых-самых

Венгрия, Польша, Словакия и Чехия представили в Поволжье лучшие туристические программы и курорты Центральной Европы.

В конце сентября в Казани, Ульяновске и Самаре с большим успехом прошли традиционные рабочие встречи Вышеградской четверки. Организатором roadshow по крупнейшим городам Среднего Поволжья выступило зарубежное представительство по туризму Словацкой Республики в РФ и СНГ при поддержке ИД «Турбизнес».

В этом году мероприятия впервые прошли не только в формате b2b, но и b2c. В Казани workshop был проведен в торговом центре «Кольцо», что позволило привлечь внимание более 500 прямых клиентов.

Представители турбизнеса высоко оценили эффективность региональных workshop. «Сегмент медицинского туризма достаточно специфичен, поэтому встречи в формате b2b очень важны, — считает Шандор Фабиан,

советник по туризму посольства Венгрии в РФ. «Безусловно, освещать лечебные возможности в странах Вышеградской четверки необходимо. Благодаря таким встречам турагенты могут лучше изучить данные направления, больше узнать о современных методах лечения, которые предлагают курорты Венгрии, Польши, Словакии и Чехии, а впоследствии могут корректно донести эту информацию до туристов», — полагает Ольга Скобелева, руководитель отдела по работе с агентствами компании «Веди Тургрупп».

«Лечение на курортах V4 очень эффективно. Для турагентств особенным плюсом является то, что 70–80% клиентов, путешествующих с целью оздоровления, становятся «возвратными», — подчеркивает Александр Рудомёткин, руководитель отдела маркетинга туроператора «ДВМ-ТУР». **ТБ**

Руководители туристических офисов стран Вышеградской четверки уверены, что ключ успеха — в совместном продвижении турпродуктов



antormice 2018
MICE

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

25

января
четверг
2018

Гостиница

The
Ritz-Carlton
Moscow

Meetings

Incentives

Conferences

Events

Площадки для мероприятий



Destination
Management
Company
(DMC)

Конгрессы

Семинары

Meeting Industry

Поощрительный туризм

Team building

Corporate
Buyers



Конференц-пакеты



Корпоративный туризм

К участию в мероприятии приглашаются:

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

Организаторы:

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

На посещение мероприятия приглашаются:

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



MICE-звезды зажглись

В Москве в восьмой раз прошла торжественная церемония награждения победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award 2017.

Russian Business Travel & MICE Award — награда для лучших компаний и предприятий сферы делового туризма и MICE, которую в 2010 году учредили Торгово-промышленная палата РФ, журнал Business Travel и портал Conference.ru.

За престижную награду в этом году боролись более 200 номинантов. География участников — вся Россия: от Иркутска до Калининграда. За три месяца онлайн-голосования на сайте премии было подано около двух миллионов голосов!

Для подведения итогов был сформирован Экспертный совет RBT&MA, объединивший экспертов рынка и представителей ведущих российских и международных компаний — крупных заказчиков услуг business travel и MICE. Специализация деятельности компаний охватывает самые разные рыночные сектора — авиационную, оборонную

промышленность, фармацевтику, телекоммуникации. Во главе экспертного совета — вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Владимир Дмитриев.

По традиции лучших из лучших награждали в московской гостинице «Президент-Отель». Гостями церемонии стали более 300 руководителей конгрессных гостиниц, профильных компаний, представители крупных корпоративных заказчиков MICE и business travel услуг.

Список всех победителей и лауреатов в 14 номинациях — на сайте www.mice-award.ru

При поддержке
 Федерального агентства по туризму РФ
Страховой партнер
 Компания «Ингосстрах»
Официальный транспортный партнер
 Компания i'way
Эксперт рынка – партнер
 Компания MAXIMICE
Зарубежный партнер
 Федеральная земля Саксония
Партнер
 Компания «ЭГО Транслейтинг»



- 1 Открытие церемонии. С приветственным словом выступает генеральный директор ИД «Турбизнес» Иван Калашников
- 2 Первую часть RBT&MA вела Екатерина Никитина, эксперт рынка, знающий все о деловом туризме, и руководитель холдинга «Випсервис» Дмитрий Горин
- 3 Лучших отельеров по традиции награждает Сергей Шпилько. Ими стали: Golden Ring Hotel — в номинации «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 5*» и Holiday Inn Moscow Lesnaya — «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4*»
- 4 Лучший организатор конференций в России — IBC Corporate Travel. С наградой — Елена Рожко, руководитель отдела MICE компании. Справа — директор направления MICE Центра устных переводов компании «ЭГО Транслейтинг» Людмила Михайлова.
- 5 Конференции за рубежом лучше всех организует BTM — Business Travel Management. На фото — генеральный директор компании Павел Васин
- 6 Лучший организатор ин센сив-программ в России — «Бизнес Тревел Бюро». Награду получила Алена Эйвел, руководитель MICE-проектов компании
- 7 Руководитель компании Hospitality Income Consulting Елена Лысенкова и генеральный директор компании UTS Group Алексей Крылов — ведущие второй части церемонии



8 «Победа — за нами!» — будто говорит Илья Корсунский, исполнительный директор Aerotone Business Travel, названного лучшим организатором ин센сив-программ за рубежом

9 Второй год подряд лучшей авиакомпанией для бизнес-путешественников становится Korean Air. На фото — Чжан Сун Сик, генеральный менеджер штаб-квартиры для России и стран СНГ

10 Награды в номинации «Лучший национальный/ региональный офис по туризму или конвеншн-бюро в сфере продвижения MICE» удостоилось Мальтийское управление по туризму. На фото — руководитель московского турофиса Энтони Каруана

11 Впервые вручались награды в номинации «Лучший офис Visit Russia за рубежом». Победителем стал офис Visit Russia Asia, а лауреатами ближневосточное, испанское и немецкое представительства. На фото в центре — глава Visit Russia Germany Михаил Берлин

12 В номинации «Лучший онлайн-продукт в сфере MICE и делового туризма» победила CITY TRAVEL. С наградой — Екатерина Ковалева, руководитель департамента корпоративных продаж компании

Дубай. Праздник лета круглый год!



РЕКЛАМА

АРТТУР 25 ЛЕТ
Искусство Туризма

Раннее бронирование
осенних и новогодних туров
☎ (495) 980 21 21 www.arttour.ru

ДУБАЙ

Коллективная «головная боль»

Ситуация с лечебно-оздоровительным туризмом касается не только отдельно взятых санаториев, врачей, туроператоров или турагентств. Решать ее нужно сообща.

ТЕКСТ
ГЕОРГИЙ ОСИПОВ

300 млн

человек на Земле страдают от депрессии

77%

населения планеты регулярно испытывают стресс

48%

страдает от бессонницы

Источник: Всемирная организация здравоохранения

Спрос на отдых в Кавминводах неизменно высок. На фото: Курортный бульвар в Кисловодске

Для начала уточним: медицинским туризмом называется поездка конкретного человека в конкретную клинику, например, на операцию с последующей реабилитацией. Всё остальное — это лечебно-оздоровительный туризм, включающий в себя такие «подвиды», как санаторный, спа- и велнес-туризм.

Проблемы здоровья каждого отдельного работника (трудоспособного члена общества) имеют и чисто экономический характер. Например, вероятность инфаркта у человека, регулярно проходящего курс лечения нарзаном, в семь раз меньше, чем у его коллеги, не выезжающего «на воды». Однако сегодняшний работодатель предпочитает оплатить сначала листок нетрудоспособности, потом реабилитацию, затем — инвалидность и т.д. Что в сумме выходит гораздо дороже, чем оплата раз в год санаторной путевки, и экономическая ущербность такого подхода очевидна.

Тенденция XXI века — уменьшение, «сжатие» сроков лечения. Если в позапрошлом столетии нормой считалось четырех- или шестинедельное пребывание в санатории, а в начале и середине прошлого — две-три недели, то современный человек редко имеет возможность освободиться больше чем на

неделю. Особо занятые личности, выкроив на оздоровление буквально пару выходных, приходят в турагентство с просьбой включить в план поездки все возможные лечебные процедуры. И это далеко не лишний аргумент в пользу привлечения в турфирмы профессиональных медиков. Пациента нужно предупредить не только о показаниях к лечению, но и о противопоказаниях: например, проявления клаустрофобии у больного бронхиальной астмой несовместимы с лечением в соляных пещерах.

Пациенты часто не имеют представления о тех ресурсах лечения, которые им представляет их родная страна, скажем больше — регион, в котором они живут. Полезный опыт такого познания накоплен в последние годы, например, в Татарстане, но это скорее исключение, чем правило.

Врачи, работающие в поликлиниках и больницах, возможности санаторно-курортного лечения в большинстве своем игнорируют. А уж о том, чтобы врач в санатории знал потенциал соседних — в географическом и отраслевом плане — здравниц, не приходится и мечтать. Кто в результате сегодня едет в санатории? В первую очередь те, кто страдает хроническими заболеваниями и просто вынуждены периодически прибегать к санаторно-курортному лечению, а совсем не те, кто желает вести здоровый образ жизни.

Чем сегодня располагает отечественная санаторно-курортная отрасль? По разным подсчетам, сегодня в России от 1600 до 1900 санаторно-курортных учреждений, в которых ежегодно отдыхают от 6 до 6,4 млн человек. Это 55–65% от возможной загрузки, и, получается, что на свободные места можно привлечь порядка 4 млн человек!

Цифра реально достижимая. В последние годы инфраструктура российских курортов развивается, а отечественные здравницы становятся все более конкурентоспособными. Осталось побороть стереотипы. **ТБ**

Портрет «медицинского» туриста

Кто и за какими услугами приезжает лечиться в Россию.

Как сообщает Российская ассоциация медицинского туризма (АОММТ), число прибывших на лечение в Россию иностранцев в первой половине 2017 года превысило отметку в 20 тысяч человек. Как и прежде, основной поток туристов с целями получения медицинской помощи в нашей стране обращен в центральные регионы России, преимущественно в Москву.

Среди основных причин, по которым иностранные пациенты выбирают лечение в столице, наибольшая технологическая оснащенность, профессионализм врачей с «мировыми» именами, отсутствие языкового барьера и наличие конкурентоспособного сервиса.

«Если еще недавно иностранцы ехали к нам в основном за услугами стоматологии, то сегодня большим спросом также пользуются услуги фертильной медицины, пластической хирургии, офтальмологии, ортопедии. Медицинские услуги в России обходятся на порядок дешевле, чем в Европе или Америке, при этом зачастую не уступая в качестве.



Для прагматичных иностранцев это аргумент», — считает Константин Онищенко, президент АОММТ.

Среди россиян распространяется практика «путешествий за здоровьем» внутри страны. Особенно популярной становится процедура диагностики здоровья, так называемый «чек-ап», за которым раньше ездили исключительно за рубеж. Большое количество не только частных, но и государственных медицинских учреждений предлагают качественное всестороннее обследование. Более того, современные клиники предлагают воспользоваться услугой онлайн-консультаций с иностранными специалистами.

Константин Онищенко прогнозирует дальнейший рост рынка медицинского туризма на территории России как минимум на 20% ежегодно.

ТРАДИЦИИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ С КОМПАНИЕЙ АО СКО ФНПР «ПРОФКУРОРТ»



ПРИГЛАШАЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПУТЕВОК:

Заключая один договор с нами, Вы получаете:

- более 150 здравниц по всей России
- доступ к on-line бронированию
- гарантированные места в здравницах на выгодных условиях
- информацию о наличии свободных мест в режиме реального времени
- мгновенное подтверждение заказа
- достойное агентское вознаграждение
- скидки и бонусы

WWW.PROFKURORT.RU

117342, Г. МОСКВА, УЛ. ОБРУЧЕВА, Д. 36, КОРП. 2 | ТЕЛЕФОН: 8 800 100-23-28

E-MAIL: PROFKURORT@PROFKURORT.RU



На волне ОПТИМИЗМА



Большая часть игроков рынка уверена: предстоящий горнолыжный сезон будет более успешным, чем два предыдущих. Их мнения подкрепляются результатами ранних продаж: у значительной части компаний они на 15–30% превышают «цыплят» надо считать по весне.

ТЕКСТ ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Многолетняя практика оценки спроса на горнолыжный отдых показывает: «сани» в этом направлении загодя готовят только опытные катальщики, которые четко знают, чего хотят. По статистике «Яндекса», резко снижающийся в марте спрос на отдых такого рода плавно возрождается только к сентябрю. А своего пика он, как правило, достигает лишь к середине ноября. Цифры свидетельствуют: если в мае количество запросов со словами «горнолыжный отдых» в «Яндексе» составляет около 1,5 млн в месяц, в ноябре оно превышает 9 млн.

В этом сезоне объем запросов ниже прошлогодних показателей, так как в августе 2016-го, к примеру, по теме отдыха в горах их было 3,537 млн, а в августе нынешнего — 1,979 млн. Счетчик показывает и некоторое снижение объема запросов по теме «горнолыжные курорты России»: если в августе прошлого года таковых было больше 4,5 млн, то в августе нынешнего — около 4 млн.

Говорит ли это о том, что спрос на горнолыжный отдых сейчас ниже, чем в 2016-м? Вовсе нет. Скорее свидетельствует о том, что в 2017-м гораздо большее число россиян намерено воспользоваться услугами туристических компаний, а не организовывать отдых в горах самостоятельно. Более того: подавляющая часть экспертов уверена, что зимой 2017/2018 объемы продаж в секторе горнолыжных туров вырастут.

РУБЛЬ ПОДДЕРЖАЛ «ПОКАТУШКИ»

По словам представителей туроператоров, рост продаж горнолыжных туров по акциям раннего бронирования превышает прошлогодние показатели на 15 и более процентов. И есть надежда на то, что в целом по сезону набранные осенью темпы роста сохраняются.

Причины? Если вести речь о зарубежном отдыхе, прежде всего это стабилизация курса рубля и общей экономической ситуации в России. Если сравнивать обстановку, в которой начинались продажи горнолыжных туров в 2016-м и сейчас, курс рубля в 2017-м оказывается примерно тем же, а вот уверенности в его устойчивости — больше. Да и российская экономика выглядит лучше, поскольку уровень инфляции по сравнению с 2016-м снизился. В связи с этим зна-

чительное количество людей готово тратить деньги не только на сиюминутные нужды, но и на путешествия.

Что касается отдыха в горах внутри страны, интерес к нему сохраняется, по крайней мере, по двум причинам. Первая — совершенствование инфраструктуры наших горнолыжных курортов. Вторая — значительное число потенциальных клиентов по-прежнему не имеет возможности отдохнуть за границей. И если человек действительно любит горные лыжи, он все равно поедет в горы. Даже если это будут не Альпы и Родопы.

ТЕНДЕНЦИИ СЕЗОНА

Основным трендом наступающего горнолыжного сезона эксперты считают рост спроса на этот вид отдыха, который очевидно наблюдается по цифрам раннего бронирования. Вместе с тем есть и некоторые нюансы.

Большая часть специалистов отмечает смещение спроса в пользу экономичного отдыха. Фактически речь идет о том, что он по-прежнему сильно поляризован: хорошо продаются либо дорогие туры на престижные курорты с максимумом качества, либо бюджетные, предусматривающие размещение в недорогих отелях и апартаментах. Соответственно, растет и предложение в этом сегменте. Причем наблюдается увеличение спроса на «пакетные» программы, а также на комбинированные туры, предлагающие как отдых в горах, так и экскурсионную часть в той или иной стране. Интересно и то, что в этом сезоне клиент зачастую сразу называет стоимость поездки, выше которой он платить не готов: для того чтобы «вписаться» в названную им сумму, организаторам порой приходится попотеть.

Кроме того, в нынешнем сезоне продолжится и традиция предыдущих лет, когда клиенты предпочитают пропустить новогодние заезды, а затем отправиться на отдых в оставшуюся часть каникул. Объясняется это все той же тягой к экономии: постновогодние программы, как правило, туристу обходятся дешевле, поскольку предусматривают путешествие по меньшим тарифам и без трат на праздничное застолье.

Что касается тенденций в плане распределения спроса, эксперты, ожидая его увеличения на зарубежных направлениях, не склонны преувеличивать потери внутреннего туризма.



ИЛЬЯ ИТКИН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ PAC GROUP

Туризм непредсказуем — ожидать от рынка можно всего. Но если говорить о горнолыжниках, они вряд ли променяют белоснежные склоны на дайвинг... Горнолыжный продукт показывает отличную динамику на начало сезона: ранние бронирования в этом году опережают темпы продаж аналогичного периода прошлого года в среднем на 50%. Мы видим очень хорошую реакцию рынка на предложенную нами полетную программу и делаем ставку на регулярные, в том числе эксклюзивные, программы из Москвы и регионов.



СЕРГЕЙ ТОЛЧИН
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ
«НТК ИНТУРИСТ»

И на выездных, и на внутренних горнолыжных курортах есть свой постоянный клиент. Конечно, мы рассчитываем на увеличение спроса на горнолыжных направлениях как в России, так и за рубежом. В этом сезоне делаем акцент на таких странах, как Франция, Италия, Австрия, Болгария и Россия (Красная Поляна). Продажи по акции раннего бронирования идут равномерно, и мы надеемся на удачный зимний сезон. Уверены, что наибольшим спросом будут пользоваться недорогие «пакетные» туры, которые сочетают высокое качество услуг по доступной цене.



СЕРГЕЙ РОМАШКИН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «ДЕЛЬФИН»

Ожидаем нулевого роста (если это можно назвать ростом) как на выездных, так и на российских горнолыжных направлениях. Причины? Новых горнолыжных курортов не появилось, ценовая политика отелей не изменилась, а дешевле отдых не стал: курс евро, к примеру, сейчас ненамного ниже, чем в октябре-ноябре 2016 года. Учитывая, что реальные доходы населения не растут, а потребительского оптимизма не прибавляется, вероятно стагнация спроса. Расходы горнолыжников велики, а две поездки в год (после летнего «пляжного» отдыха) мало кто может себе позволить.

Объясняется это тем, что многие отечественные курорты (например, сибирские) делают ставку на местных клиентов, которые не готовы уезжать из региона далеко и надолго. А вот кататься наверняка будут.

Будут ли наращиваться в этом сезоне объемы чартерных программ в горы?

Большая часть экспертов говорит: скорее нет. Как правило, даже из Москвы чартеры сейчас ставят исключительно на «высокие» даты, к которым прежде всего относят новогодние и весенние школьные каникулы.

За исключением единичных случаев, подобная практика будет сохранена и в этом горнолыжном сезоне: практически никто из специалистов не говорит о вероятном резком повышении роли чартеров.

Еще одна тенденция сезона — увеличение глубины продаж. Да, статистика «Яндекса» об этом не говорит. Однако эксперты из среды туристического бизнеса отмечают стремление бывалых горнолыжников обеспечить себе качественный отдых в период, когда курс рубля относительно



высок. «Помня о том, каким он был весной, люди стараются «вложиться» в отдых заранее, загодя забронировать именно те объекты размещения, которые им нравятся», — говорят в компаниях. В этой связи растет глубина бронирований — не редкость проданные туры с началом в марте 2018 года. Вместе с тем специалисты не отрицают, что часть предложений все равно будет реализовываться в режиме last minute. Особенно это характерно для тех направлений, на которых имеется большой выбор предложений и высокая доля самостоятельных бронирований: Австрии, Италии и Болгарии.

С учетом роста спроса, постепенно расширяются и полетные программы операторов. В PAC Group, к примеру, в этом сезоне предложили программы в Финляндию не только из Москвы, но и из Казани и Самары. А в «Натали Турс» к таким традиционным горнолыжным направлениям, как Франция, Австрия или Андорра, решили добавить «изюминку» в виде горных курортов Словении, Грузии и даже Азербайджана. [ТБ](#)

Остаться при своих

Отечественный горнолыжный сектор предстоящей зимой, скорее всего, сохранит достигнутые по итогам прошлого сезона объемы. Причем роль «первой скрипки» среди направлений, играющих существенную роль в продажах «пакетных» туров, по-прежнему останется за курортами Красной Поляны.

С точки зрения статистики конкуренты у самого популярного российского горного курорта «Роза Хутор» есть. По итогам прошлого года он принял 1,9 млн туристов (из них 800 тысяч побывали там в период с января по конец апреля). В то же время курорт Шерегеш, расположенный в Кемеровской области, ежегодно посещает не менее миллиона гостей, а находящийся рядом с Петербургом «Охта-парк» — более 300 тысяч.

Разница в том, что на эти (а также десятки других) горнолыжные курорты России льви-

ная доля туристов приезжает самостоятельно (в основном — из своего и близлежащих регионов), в то время как в Красную Поляну едут по путевкам и со всей страны. И даже из-за границы. Например, в этом сезоне, в период с 19 января по 2 марта 2018 года, курорт «Роза Хутор» посетят 1080 жителей Германии — их доставят чартерами компании Condor Airlines.

В этом сезоне катальщиков в Красной Поляне ждет сюрприз — введение единого ски-пасса. Запуск системы, благодаря которой туристам станет доступна зона ката-



ИРИНА ГЛАЗКОВА
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ
«РОЗА ВЕТРОВ»

Единственным серьезным российским горнолыжным направлением с точки зрения операторского бизнеса являются курорты Красной Поляны. Большой номерной фонд, достойный сервис, отличная инфраструктура... Бронирования «Розы Хутор» идут в приличном объеме уже с августа, глубина продаж достигает середины февраля. Но ждать в предстоящем сезоне резкого увеличения потока туристов не стоит. Пик был в сезоне 2015/2016 годов. На подъем чартеров никто из операторов, скорее всего, не решится. Альтернатива — небольшие блоки мест на регулярных рейсах на «высокие» даты. А вот Домбай и Терскол в этом году будут востребованы меньше.

ния не менее чем в 150 км, запланирован на декабрь.

Другие курорты тоже прогрессируют. К примеру, «Архыз» в прошлом сезоне принял около 170 тысяч туристов. По оценке специалистов, ему и некоторым другим горным курортам РФ уже удалось сформировать контингент постоянных клиентов. Вместе с тем Ирина Глазкова, исполнительный директор туристической компании «Роза ветров», констатирует, что Домбай и Терскол особенного интереса у операторов не вызывают. И объясняет это слабой отельной базой, поздним формированием цен со стороны курортов и очень низкой комиссией. «В результате большинство продаж по ним — по линии В2С», — отмечает она. Так же, как и у большинства других отечественных курортов.

По оценке Максима Приставко, руководителя «Джет Тревел», на этом направлении будет наблюдаться рост, ограниченный только вместимостью курортов. Согласен с ним и Сергей Толчин, директор по продажам «НТК Интурист». «Спада мы не ожидаем», — говорит он. В свою очередь генеральный директор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин полагает, что, несмотря на 20–25-процентное падение интереса к летним российским курортам, горнолыжным удастся сохранить прошлогодние показатели. [ТБ](#)

50%

гостей курорта «Горки Город» прибывает из Москвы и Центрального федерального округа, 20% приходится на жителей Краснодарского края, 25% — на россиян из других регионов, а 5% — на иностранных туристов.

Источник: пресс-служба «Горки Город»



Турист сказал «поехали»

Альпы ждет возвращение спроса со стороны российских клиентов: в этом уверены практически все игроки рынка. Но в первую очередь он вырастет на экономичный отдых.

ТЕКСТ
ВЛАДИМИР
СЕРГАЧЕВ

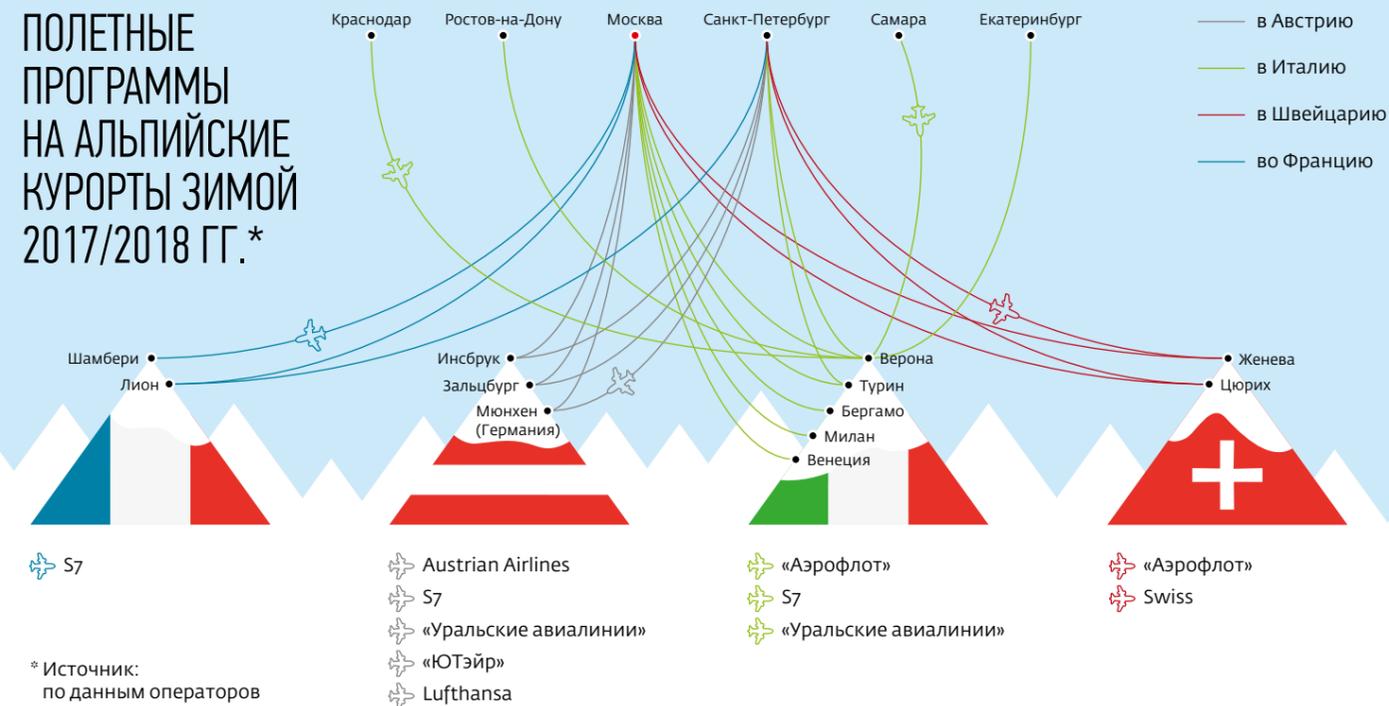
Большая альпийская четверка (Австрия, Италия, Франция и Швейцария) традиционно пользуется популярностью у российских туристов, поскольку предлагает отдых высокого уровня качества и большое разнообразие его вариантов. При этом по объемам отправляемых на отдых горнолыжников, как правило, первенствует Австрия, за которой следуют Италия и Франция. А Швейцария, обычно воспринимаемая в РФ как самая дорогая альпийская горнолыжная дестинация, замыкает рейтинг. «Австрия для туриста — страна, в которой благодаря большому количеству средств размещения и демократичным ценам от отдыха можно получить сразу всё», — поясняют представители операторов. И под-
черки-

вают: сейчас, когда клиенты стали особенно считать деньги, в первую очередь растет спрос на туры, которые совмещают чистые «покатушки» с термально-горнолыжным отдыхом и экскурсионными программами.

Еще одна важная тенденция альпийских программ — явное тяготение операторов к перевозке туристов на регулярных авиарейсах. Если еще несколько лет назад крупные игроки рынка организовывали собственные длинные чартерные цепочки, сейчас период их «жизни» сократился максимум до двух недель, в течение которых выполняется от одного до трех рейсов. При этом сравнивать летний и зимний «горнолыжный» объем чартеров — все равно что пытаться мерить слона с мышью...
Если летом в разгар сезона из

Москвы и Санкт-Петербурга за неделю вылетают до трех сотен чартерных бортов, за всю наступающую зиму по горнолыжным направлениям «чистых» чартеров «поднимут» всего два-три десятка.

ПОЛЕТНЫЕ ПРОГРАММЫ НА АЛЬПИЙСКИЕ КУРОРТЫ ЗИМОЙ 2017/2018 ГГ.*



Именно на основе регулярных рейсов и будут в предстоящем сезоне строиться горнолыжные программы: чартеры «поднимают» исключительно на «высокие» даты, а многие игроки рынка отказались даже от практики приобретения блоков мест на всю зиму. Их логика такова: брать блоки на длительное время нет смысла, так как при желании билеты, в том числе на прямые регулярные рейсы по достаточно приемлемым ценам, сейчас практически всегда можно найти. Тенденцию подтверждает хотя бы то, что «Джет Тревел» практически отказался от резервирования блоков на бортах S7, вылетающих из Петербурга. По словам заместителя генерального директора компании Максима Приставко, это связано с тем, что большинство туристов-горнолыжников в Питере имеет финскую шенгенскую визу и самостоятельно путешествует на курорты. Вместе с тем RAC Group, напротив, обзавелся блоками мест практически на всех новых питерских рейсах S7 в Альпы на предстоящий сезон.

Причем региональные вылеты в итальянскую Верону из Петербурга, Екатеринбург, Самары, Краснодара и Ростова-на-Дону стали своеобразным признаком возрождения интереса к горнолыжному отдыху. Ряд из этих перелетов в зимнее время осуществляется впервые и поэтому может рассматриваться как первая ласточка расширения полетных программ из России в Альпы.

Что касается прогнозов на этом меганарправлении, руководитель RAC Group Илья

Иткин уверен, что Альпы ждет возвращение русских клиентов всех категорий. При этом, по его мнению, Альпы как раз тем и хороши, что здесь всегда есть предложения как эконом-формата, так и туры среднего и премиального уровня.

По оценкам специалистов, «первую скрипку» в альпийском сезоне по-прежнему будет играть Австрия. Скорее всего, конкурировать с ней смогут некоторые итальянские и французские направления. Вместе с тем Швейцария также надеется на рост интереса со стороны россиян. Директор компании Alpenglueck Ольга Белякова констатирует, что запросов на зиму поступает больше примерно на 35%, но количество бронирований подросло примерно на 15%. Приблизительно на 20% оценивают рост по этой стране и в RAC Group, где отмечают увеличение спроса на премиум-туры. В свою очередь в «Джет Тревел» подчеркивают, что возвращение спроса на Швейцарию отчасти предопределено тем, что страна предлагает множество акций, которые делают пребывание в горах более экономичным.

А в компании «Натали Турс» делают ставку на Италию, конкретно — на Доломитовы Альпы, и поставили чартерную программу на Верону, а также дополнительный рейс на период школьных каникул и новогодних праздников.

В целом эксперты убеждены: в этом сезоне Альпы станут возвращать российских туристов, постепенно наращивая объемы. **ТБ**



МАКСИМ ПРИСТАВКО
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«ДЖЕТ ТРЕВЕЛ»

Объемы перевозки, включая чартерную, на основных альпийских направлениях на этот сезон выросли незначительно: некоторые ТО, и в том числе наша компания, переориентируются на регулярные рейсы, которых становится больше. Наблюдается тенденция к вытеснению чартерной перевозки регулярной. В этой связи ожидать какого-то резкого увеличения объемов по Альпам не стоит. При этом на традиционно дорогих направлениях, таких как Австрия, Италия, Франция и даже Швейцария, появляется все больше низкобюджетного продукта: соотношение цена/качество/престиж играет на руку этим странам. Например, недельный тур в Швейцарию в нашей компании можно купить за 40 тысяч рублей.

Ход слоном: Москва взята, на доске Россия

Перевод центра бронирования из Ростова-на-Дону в столицу, анонсированный в начале года генеральным директором сети туристических агентств «Розовый слон» АЛЕКСАНДОМ МКРТЧЯНОМ, оказался успешным — о чем он и рассказывает в интервью нашему журналу.

Почему вы решили выйти на федеральный уровень?
Мы стали абсолютным лидером Юга России. Мы лидеры в Крыму, лидеры по вылетам из трех аэропортов Российской Федерации — Минеральные Воды, Краснодар, Ростов-на-Дону — у всех операторов по всем направлениям. Что дальше? Южный рынок, конечно, велик, 25 млн человек, но это только часть целого. Мы почувствовали, что способны идти дальше — на Северо-Запад, Урал, в Сибирь, на Дальний Восток. Сделать это можно, только находясь в Москве. Из Ростова или Краснодара трудно объяснить хабаровскому турагентству, почему нужно работать именно с центром бронирования «Розовый слон» или брать франшизу нашей сети.

И поэтому мы «зашли» в Москву, зашли очень удачно. Сразу выступили с большим стендом и презентацией на МИТТ-2017. На стенде за три дня побывали сотни турагентств, на презентации — более полутора сотен. Открыли салон в офисе класса «А» в «Таганском пассаже». Там сходятся три линии метро, это очень удобно турагентствам, удобно курьерам. Всем агентствам Центрального федерального округа и Москвы предлагаем тот спектр услуг, который позволил нам стать лидером на Юге России.

В этом году вы планировали привлечь триста новых розничных партнеров. Получилось?

Пока их чуть более ста. Мы считаем год от МИТТ до МИТТ. Спросите еще раз в конце марта. Думаю, эту цель достигнем. Если вас интересует наша текущая активность, то осенью мы проводим серию workshop в 15 городах России. И, конечно же, в Москве — представляем себя в рамках

workshop «Турбизнеса». С «Турбизнесом» мы едем также в Волгоград, Ярославль, Владимир, Тулу, Рязань. А сами уже побывали в Астрахани, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Пятигорске, Ставрополе, Волгограде. Скоро отправимся в Симферополь, Севастополь, Донецк, Луганск, Махачкалу.

Чем вы берете столичных агентов — предлагаете особые условия сотрудничества?

Да, так и есть. Многие агентства, посотрудничав с разными центрами бронирования, остановили свой выбор на «Розовом слоне». Причем сетевые агентства! Не просто независимые — это само собой, но, подчеркну, сетевые!

Если говорить о базовых вещах, то у нас очень хорошие ценовые условия, удобные формы оплаты, замечательные комиссии, превосходные онлайн-технологии... Великолепный личный кабинет для агентств, очень комфортно с нами работать. Мы даем агентству один договор на семьдесят с лишним операторов. Ему не нужно беспокоиться, что у какого-то ТО изменится юрлицо и придется менять договор.

Юридическую поддержку обеспечивают многие, но мы в любой точке России, от Калининграда до Камчатки, предлагаем бесплатную поддержку в судах. Занимаемся минимизацией штрафов. Не позволяем делать овербукинг с нашими туристами. Никогда не скажем турагентству в случае трудной ситуации: «Звоните туроператору», как делают многие наши конкуренты. Мы сами решаем с операторами все вопросы, работаем с ними много и ежедневно.

Как современному агентству выживать в эпоху снижения комиссий, ужесточающейся конкуренции с онлайн-сервисами?

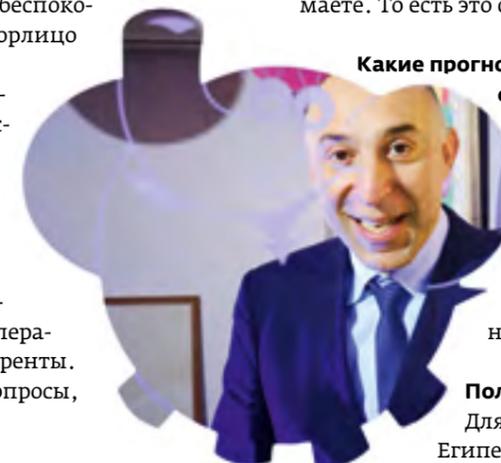
Если в двух словах, то быть профессионалом. Это емкое понятие. Надо, во-первых, знать законодательство, знать его очень хорошо — и закон о защите прав потребителей, и закон о туризме. Дальше: вести четкую финансовую политику. Вы знаете, что некоторые даже со спецпредложений умудряются давать грандиозные скидки? Они получают 6% комиссии от оператора по промопрайсу, туристу отдают пять, а себе оставляют один. Понятно, что такие агентства никогда не станут профессиональными и не поднимутся на ноги. Они обречены, вопрос только, сколько проживут — год или два.

Такие центры бронирования, как «Розовый слон», нужны для помощи турагентствам, особенно на старте. Первые три-четыре года мы просто незаменимы. Турагентство сразу получает от нас бесплатную юридическую поддержку, повышенные комиссии, рекламные туры, бесплатный отдых, как за границей, так и внутри России, много разных бонусов, поощрений, которые сами они зарабатывали бы годами. А от нашего центра бронирования агентства получают эти бонусы с первого дня существования!

Как, по-вашему, чувствует себя туроператорский рынок? История с Ted Travel — единственный случай или предвестник новой серии банкротств?

Операторский рынок до сих пор не может оправиться от той серии ударов, которые он получил осенью 2015 года, когда с разницей в одну неделю был закрыт самый массовый зимний рынок — египетский, а затем турецкий. На эвакуацию людей операторы потратили миллионы долларов.

Тем не менее, думаю, что рынок более-менее устоял. Те операторы, которые летают из двадцати-тридцати городов, устояли. Ted Travel пытался летать из одного. Это невозможно. Если начинаются проблемы в одном городе, например, ты горишь на авиабилетах, то можно подстраховаться в другом месте. Условно говоря, билет на Анталию стоит 200 долларов. Можно из Ростова поставить 150, а из Самары — 250, и компенсировать потери по Ростову. А если ты летаешь только из одного аэропорта... Ну, вы понимаете. То есть это скорее единичный случай.



Какие прогнозы вы строите на предстоящий сезон в отсутствие главного зимнего хита — Египта?

Заменить Египет попытаются ОАЭ. Только из Москвы запланировано более 60 рейсов в неделю. Из таких городов, как Ростов или Краснодар, — по восемь рейсов еженедельно, из Минеральных Вод — девять! В этом году в ОАЭ полетят из новых городов, например, из Махачкалы.

Получается эрзац в хорошем смысле?

Для турагентств — да. Потому что у них забрали Египет, и взамен туроператоры дают Эмираты.

Все остальное — Гоа, Таиланд, Вьетнам, Шри-Ланка, Доминикана, Куба — к сожалению, альтернативой Египту не станут. Хочу посоветовать агентствам: не забывайте о собственной стране. Потому что летом 2016 года, когда не было Турции, у тех, кто стал «продавать» Россию, все получилось. А для тех, кто причитал: «Да я Россию не знаю», сезон был ужасным.

Что такое «Розовый слон» сегодня? Какие у вас планы на близкую и далекую перспективу?

«Розовый слон» развивается и будет развиваться по двум направлениям. Первое и основное — как центр бронирования для всех турагентств РФ без исключения. С нами уже работает более 2 тысяч компаний. Второе — франшизная сеть. Сейчас у нас более 130 франшизных офисов, планируем развиваться и дальше. За 2017 год мы выросли более чем в два раза. Теперь надо укрепиться в Москве и Центральном федеральном округе, а тем временем подумываем об Урале и Белоруссии...

Что-нибудь хотите добавить?

Желаю всем турагентствам отличного зимнего сезона! **ТВ**

Беседовал Геннадий Габриэлян



В небо налегке

К появлению в ближайшей перспективе в России новых отечественных авиакомпаний специалисты относятся, мягко говоря, без оптимизма. «После ухода «Трансаэро» рынок оздоровился, но не освободил место для новой авиакомпании», — с мнением советника по транспорту руководителя Ростуризма Дмитрия Горина согласны многие.

ТЕКСТ
ВЛАДИМИР
СЕРГАЧЕВ

Два основных события последнего времени на авиатранспортном рынке — старт полетов новой российской авиакомпании «Азимут» и крах «ВИМ-Авиа» — привели к изменениям на нем. При этом «Азимут» пока вряд ли может оказать серьезную конкуренцию как традиционным перевозчикам, так и единственному в стране лоукостеру «Победа». Тем не менее «дочка» «Аэрофлота» с октября снизила базовый тариф до 499 рублей (против 888 — у «Азимута»).

28 %

общего объема мировых регулярных пассажирских перевозок в 2016 году пришлось на долю бюджетных перевозчиков.

Источник: данные Международной организации гражданской авиации (ИКАО)

АКЦЕНТ НА РЕГИОНАХ

Может ли «Азимут» стать вторым отечественным лоукостером? Маловероятно. Во всяком случае до тех пор, пока не обзаведется достаточным числом современных однотипных лайнеров и способной «прокормить» его маршрутной сетью.

Что имеется сейчас? По словам председателя совета директоров «Азимута» Павла Удоды, сегодня в парке авиакомпании четыре воздушных судна «Сухой СуперДжет 100». Столько же перевозчик должен получить

до апреля 2018 года, а затем, вплоть до 2021-го, компания планирует увеличить парк лайнеров до 21. Что касается маршрутной сети, в настоящее время (с вылетом из базового для перевозчика аэропорта Ростова-на-Дону) в ней значатся Москва (Внуково), Новосибирск, Самара, Екатеринбург, Санкт-Петербург и Махачкала. Причем по некоторым из направлений полеты начнутся только в конце октября или ноябре, а стоимость перелета вряд ли можно назвать низкобюджетной. Не говоря уже про то, что интересы организованного туризма «Азимут», в отличие

от «Победы», пока затрагивает мало в силу неразветвленности маршрутной сети.

Для того чтобы ее расширить и тем самым укрепить финансовый фундамент, «Азимут» уже нацелился на обслуживание субсидируемых государством полетов. Однако даже министр транспорта РФ Максим Соколов не считает это возможным ранее следующего года. Несмотря на то что открыто поддерживает перевозчика, использующего отечественную авиатехнику, и выступает за внесение изменений в Федеральные авиационные правила (ФАП), которые разрешают

компаниям полеты по регулярным маршрутам даже в том случае, если в их парке менее восьми воздушных судов. Мало того: «Азимут» обратился в Минтранс и с просьбой разрешить ему полеты в страны ЕАЭС. И снова настаивает на внесении изменений в ФАП, поскольку, согласно действующим нормам, перед выходом на международные маршруты он должен отлетать на внутренних направлениях не меньше двух лет.

Эксперты уверены: единственная ниша, на которую может претендовать новичок, — это перевозка между регионами. Пример есть: недавно «Победа» поставила рейс между Красноярском и Новосибирском, который, по словам Андрея Калмыкова, «грузится» на все 100%. Есть и планы по расширению маршрутной сети: «Победа» намеревается связать все 15 российских городов-миллионников.

В перспективность региональной перевозки верит и Дмитрий Горин. «Многие из крупных авиакомпаний (в их числе S7, «ЮТэйр», «Уральские авиалинии») с учетом тенденций времени вводят лоукост-услуги, и найти на уже выполняемых ими маршрутах дополнительных пассажиров трудно, — считает он. — А вот в регионах, между которыми нет прямого авиасообщения, это сделать можно».

А ВИЗА — ПРОТИВ

Есть ли вероятность прихода в Россию новых зарубежных лоукостеров? Вероятность есть. Но имеются, по крайней мере, два «тормоза».

Слухи о появлении в российских аэропортах новых зарубежных лоукостеров возникли еще несколько лет назад. Среди претендентов даже такие имена, как Air Asia. А в зимнем расписании Пулково уже есть рейсы азербайджанского лоукостера Bata Airways,

который пять раз в неделю начнет осуществлять полеты из Санкт-Петербурга в Баку, начиная с 29 октября. Да и представитель Wizz Air Наталья Артемова сообщила, что с 30 апреля 2018 года этот перевозчик намерен выполнять из Петербурга в Будапешт уже четыре рейса в неделю.

Евгений Ильин, коммерческий директор управляющей аэропортом Пулково компании «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС), отвечая на вопрос о возможности прихода

новых лоукостеров, назвал основные причины торможения процесса. «Во-первых, полеты могут выполняться на паритетных основах только в рамках межправительственных соглашений, а во-вторых, на процесс оказывает влияние наличие визы

В 2,4 раза

Настолько в первой половине 2017 года выросло количество билетов, проданных на рейсы десяти крупнейших лоукост-авиакомпаний, оперирующих в России, — таковы данные агентства Biletix. Таким образом, за два года доля бюджетных перевозчиков увеличилась с 4 до 14%. При этом учитывались продажи авиакомпаний «Победа», Air Berlin, Eurowings, Wizz Air, AirBaltic, Pegasus, FlyDubai и других.



ОЛЕГ ПАНТЕЛЕЕВ

Исполнительный директор
АГЕНТСТВА «АВИАПОРТ»

Стоимость билета в общей экономике перевозки, особенно если речь идет о лоукостерах, играет не слишком существенную роль. Куда большее значение для перевозчика имеют, например, такие факторы, как стоимость топлива и эффективность использования воздушных судов. Однако появление невозвратных и безбагажных билетов, безусловно, расширяет выбор пассажира: он получает право лететь в соответствии с теми параметрами, которые ему больше подходят.

РАЗМЕРЫ БЕСПЛАТНО ПРОВОЗИМОЙ РУЧНОЙ КЛАДИ

(по билету минимальной стоимости)

Wizz Air 55x40x23 см,
максимальный вес —
10 кг (с 29.10.2017 г.)

«Победа» 36x30x27 см, не более
5 кг (с 10.2017 г.)

Ryanair 35x20x20 см
(с 1.11.2017 г.)



ВЕНГРИЯ РАСШИРЯЕТСЯ

Авиакомпания Wizz Air начнет полеты из Москвы в Дебрецен. С 18 декабря лоукостер будет осуществлять рейсы между Москвой и вторым по численности населения венгерским городом Дебреценом на востоке страны. Рейсы будут выполняться по понедельникам и пятницам.

По мнению генерального директора компании «Де Визу» Алексея Лебеда, перелет в первую очередь ориентирован на туристов, желающих отдохнуть на популярном бальнеокурорте Хайдусобосло. Елена Чекулаева, руководитель направления Венгрия компании «Ванд», отмечает, что Дебрецен малоизвестен российскому рынку, однако открытие сообщения с этим регионом должно простимулировать поток и увеличить продажи туров в Хайдусобосло.

в РФ», — считает он. Тем не менее «переговоры с авиакомпаниями, потенциально готовыми летать в Россию, ведутся постоянно, — сообщил он. — Но о конкретных результатах говорить пока все-таки рано».

Косвенно о серьезном влиянии визового вопроса на поток пассажиров говорит и пример китайского направления. Гости из Китая, к примеру, имея возможность посещать Россию в рамках безвизового режима, за восемь месяцев 2017-го прибавили в пассажиропотоке Пулково 48%. «Направление все время растет: на нем и увеличивается поток пассажиров, и появляются новые перевозчики», — констатирует Евгений Ильин.

ДЕШЕВО И СЕРДИТО

Реальность такова: все последние инициативы перевозчиков направлены на то, чтобы узаконить в России безбагажные и невозвратные тарифы, благодаря которым якобы будут существенно снижены цены на перелет.

Известная своим жестким отношением к теме багажа «Победа» с октября 2017-го сделала ход конем, одновременно снизив базовый тариф и изменив правила перевозки багажа.

По словам Андрея Калмыкова, минимальный тариф лоукостера приблизился к стоимости двух чашек кофе. А новые требования к багажу помогли разработать специалисты Boeing. В результате инженеры назвали габариты 36х30х27 см, и в скором времени рядом со стойками регистрации появятся «победные» калибраторы, которые и позволят четко определить, соответствует ли багаж пассажира новым нормам. При этом в «Победе» отмечают, что в целом они следуют мировым тенденциям. В частности, Ryanair с ноября этого года разрешает бесплатно проносить в салон самолета только одно место ручной клади, которое по габаритам даже меньше норм, называемых в «Победе». А все, что не попадет в салон, придется сдавать в грузовой отсек за деньги.

Помогут ли новинки существенно снизить стоимость перелета? Мнения на этот счет разные. Например, генеральный директор консалтинговой фирмы «Инфомост» Борис Рыбак полагает, что билеты дешевле не станут. «Распространенное мнение о том, что в Европе и других регионах мира летать дешево, а у нас — дорого, не более чем миф, — говорит он. — В России, если разобраться, билеты очень дешевые. А это означает, что дешеветь им больше некуда. Иначе получится, что компании начнут работать себе в убыток».

Вместе с тем он признает, что благодаря появлению законодательных новинок перевозчики получают право выставлять на продажу куда больше недорогих билетов, нежели сегодня. Но...

«В будущем мы будем платить за полеты рейсами нашей авиакомпании», — такое многообещающее заявление сделал недавно генеральный директор исландской бюджетной авиакомпании WOW air Скули Могенсен. Он уверен: в недалекой перспективе билеты для пассажиров лоукостера станут бесплатными. Более того, Скули Могенсен считает, что со временем путешественники не только перестанут платить за билеты, но даже смогут получать за перелет денежное вознаграждение от перевозчика.

«Фантастика!» — скажете вы. Не совсем так: уже сейчас стоимость билетов на рейсы ряда лоукостеров мира настолько низка, что это не позволяет говорить о получении таким образом существенных доходов. Зарабатывают низкобюджетные перевозчики на другом: они за деньги предоставляют дополнительные услуги, которые с лихвой компенсируют затраты на полеты. Причем это касается как сервиса на борту лайнеров, так и наземного обслуживания, включая услуги проката автомобилей, бронирования гостиниц и другие подобные. Специалисты уверены — деятельность такого рода в конечном счете может стать более выгодной, чем продажа билетов. **ТБ**

ТОП-10 ЛУЧШИХ ЛОУКОСТЕРОВ 2017 ГОДА

- 1 AirAsia
- 2 Norwegian
- 3 JetBlue Airways
- 4 EasyJet
- 5 Virgin America
- 6 Jetstar Airways
- 7 AirAsiaX
- 8 Azul Linhas Aéreas Brasileiras
- 9 Southwest Airlines
- 10 Indigo

Источник: консалтинговая компания Skytrax



ТБ workshop
ТУРБИЗНЕС

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЕСЕННЕЙ СЕРИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» — САМЫХ КРУПНЫХ, ПОПУЛЯРНЫХ, УСПЕШНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ

КАЛЕНДАРЬ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС» ВЕСНА 2018

МАРТ	06	МАХАЧКАЛА
МАРТ	19–23	ПЯТИГОРСК → СТАВРОПОЛЬ → КРАСНОДАР → РОСТОВ-НА-ДОНУ → ВОЛГОГРАД
МАРТ	26–30	Н.НОВГОРОД → КАЗАНЬ → САМАРА → УФА → ИЖЕВСК
	03–06	АПРЕЛЬ ПЕРМЬ → ЕКАТЕРИНБУРГ → ЧЕЛЯБИНСК → ТЮМЕНЬ
	09–12	АПРЕЛЬ КУРСК → БЕЛГОРОД → ВОРОНЕЖ → ЛИПЕЦК
	13	АПРЕЛЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
	16–20	АПРЕЛЬ ВЛАДИМИР → ИВАНОВО → КОСТРОМА → ЯРОСЛАВЛЬ → ВОЛОГДА
	23–26	АПРЕЛЬ ТУЛА → КАЛУГА → БРЯНСК → СМОЛЕНСК
	27	АПРЕЛЬ МИНСК
МАЙ	11	БАКУ
МАЙ	15	БИШКЕК

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

РЕГИОНЫ РФ: 19 000 руб. (1 город)
 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: 25 000 руб.
 СНГ: 30 000 руб. (1 город)
 для российских компаний.

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДЯТ:

- предоставление рабочего места (с табличкой и бейджом),
- рекламная кампания в журнале «Турбизнес»,
- приглашение профессиональных посетителей,
- организация подъездных трансферов для посетителей (в некоторых городах),
- размещение информации в полноцветном каталоге workshop и на сайте tb-workshop.ru,
- предоставление базы посетителей после окончания мероприятий.

ИСПАНИЯ — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПРЕДЛАГАЕМ:

- организацию мастер-классов

Россия:	СНГ:
20 мин. — 6 000 руб.,	20 мин. — 10 000 руб.,
30 мин. — 9 000 руб.,	30 мин. — 12 000 руб.,
40 мин. — 12 000 руб.	40 мин. — 20 000 руб.

- участие в бизнес-завтраках в рамках проведения workshop — от 15 000 руб.
- доставку материалов к рабочему месту в российские города (от 56 руб./кг.)
- пакеты обслуживания (от 8 000 руб. в российских городах вкл. трансферы по программе, обеды и проживание, СНГ от 15 000 руб. в одном городе)
- размещение рекламы в каталоге workshop (от 11 000 руб.)
- заочное участие в workshop (Россия 9 500 руб., СНГ 15 000 руб.)
- организацию индивидуальных презентаций, роуд-шоу, конференций для компаний в городах России и СНГ различной сложности.

БОНУС УЧАСТНИКАМ:

бесплатное размещение текстовой информации о компании в журнале «Турбизнес» 1/6 полосы с логотипом компании.

- Возможно незначительное изменение в порядке городов и датах проведения.

- Скидки на участие предоставляются индивидуально, в зависимости от количества забронированных городов.
- При самостоятельной доставке каталогов в города проведения workshop разгрузка и погрузка к рабочему месту оплачивается дополнительно!

ОТДЕЛ WORKSHOP «ТУРБИЗНЕС»

(495) 723-72-72,
 wshotels@tourbus.ru,
 www.tb-workshop.ru,
 www.tourbus.ru,
 www.idtourbus.ru

Руководитель отдела:
Заместитель руководителя отдела:
Координатор отдела:
Менеджеры отдела:

Людмила Сивова
 Кристина Сивова / k.sivova@tb-workshop.ru
 Виктория Перова / perova@tb-workshop.ru
 Елена Архипова / e.arhipova@tb-workshop.ru
 Илья Плясунов / i.plyasunov@tb-workshop.ru



ЗА 18 ЛЕТ ИД "ТУРБИЗНЕС" ПРОВЕДЕНО СВЫШЕ 600 WORKSHOP В 64 ГОРОДАХ РОССИИ, СТРАН СНГ, ЕВРОПЫ И АЗИИ

РЕКЛАМА

Всегда готовы

Ни организаторы соревнований, ни отельеры не видят существенных проблем в деле подготовки гостиничной инфраструктуры России к проведению будущим летом чемпионата мира по футболу. И ни один из 11 принимающих ЧМ-2018 регионов страны в настоящее время не числится в отстающих по этому показателю.

**ТЕКСТ
ВЛАДИМИР
СЕРГАЧЕВ**



ВАДИМ ПРАСОВ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ФЕДЕРАЦИИ
РЕСТОРАТОРОВ И ОТЕЛЬЕРОВ

Несмотря на то что у представителей властей радужные, непонятно откуда появившиеся цифры по поводу итогов проведения Кубка конфедераций, мы точно знаем, что это соревнование надежд отельеров никак не оправдало. Надо понимать: чемпионат мира по футболу 2018 года — событие совсем другого уровня. Однако преувеличивать его значение для гостиничного бизнеса тоже не стоит. Вряд ли можно ожидать, что немецкие или другие пенсионеры, обычно составляющие большую часть турпотока из-за рубежа, например, захотят поехать в Россию одновременно с футбольными фанатами. А болельщики — публика очень специфичная и далеко не всегда готовая жить в гостиницах.

Ситуация, по данным отчетности, вырисовывается радужная: обязательная классификация средств размещения везде осуществлена на 100%, а на сайте MATCH Accommodation (эта структура занимается размещением официальных групп чемпионата) имеется информация о 310 российских отелях (5* — 47, 4* — 146, 3* — 107, 2* — 8), которые заключили с ней партнерские соглашения. При этом часть отелей FIFA уже полностью забронирована, а в других получить места можно, пройдя процедуру бронирования прямо на сайте.

Надо сказать, что условия бронирования жесткие. Так, уже при подаче заявки клиент должен оплатить 100% стоимости размещения, а после 19 марта 2018 года вернуть потраченные деньги не удастся — за аннулирование брони предусмотрена неустойка в размере 100%. Кроме того, по линии отелей FIFA используется и требование минимального срока размещения: чтобы участвовать в матче открытия или полуфинале, надо брать не менее трех суток, для финала их нужно четверо, а на остальные матчи — двое суток. Правда, «к некоторым отелям могут применяться исключения».

Как выглядит сейчас общая картина подготовки отелей к ЧМ-2018? Руководитель столичного Департамента спорта и туризма

Николай Гуляев, например, выказал полную уверенность в том, что в Москве проблем с номерами во время ЧМ-2018 не будет. «У нас классификацию уже прошли более 1,1 тыс. отелей, а до конца этого года в Москве будет построено еще 10 сетевых гостиниц, которые дадут порядка 3 тыс. мест для гостей столицы, включая болельщиков», — сообщил он. — Есть абсолютная уверенность в том, что мест для людей с любыми финансовыми возможностями хватит».

Еще в середине этого года было понятно, что Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи и Екатеринбург уже располагают всей необходимой гостиничной инфраструктурой. Кое-какие вопросы оставались в отношении Волгограда, Калининграда, Нижнего Новгорода, Самары, Ростова-на-Дону и Саранска, однако сейчас практически все они сняты. Ведь даже в одном из наиболее проблемных в этом отношении регионов, Ростовской области, в последнее время дело пошло.

Так, в июле 2017 года началось полномасштабное восстановление строительных работ на гостинице «Хаятт Ридженси Дон-Плаза-Ростов», которые были приостановлены почти два года назад. В результате даже этот долгострой намерены ввести в эксплуатацию до конца 2017-го. В связи с чем генеральный директор компании «Дон-Плаза» Андрей Демишин заявляет, что



«осталось расставить мебель». А заместитель губернатора Ростовской области Юрий Молодченко сообщил, что из значащихся в заявке FIFA пяти отелей три уже введены в строй («Эрмитаж», «Меркур» и «Доломан»), «Рэдиссон Блю Ростов» должна заработать в конце сентября, а оставшаяся «Хаятт Ридженси Дон-Плаза-Ростов» — к концу года. «Мы превышаем минимальную заявку для клиентских групп FIFA: проблем с размещением гостей чемпионата нет», — заключает он.

Примерно такая же картина наблюдается повсеместно: если какие-то объекты еще и не введены в строй, они находятся в высокой степени готовности и сомнений в их сдаче в эксплуатацию не возникает. Они возникают по другому поводу. Нужно ли бронировать такое число номеров по линии FIFA?

«Практика проведения Кубка конфедераций показала, что рассматривать болельщиков в качестве клиентов отелей не стоит», — говорит по этому поводу Юнис Теймурханлы, генеральный менеджер питер-

ского отеля «Гельвеция». — Не исключено, что забронированные по линии организаторов места вновь окажутся невостребованными, а гостиницам срочно придется искать клиентов. Так, как это произошло в Петербурге во время Кубка конфедераций».

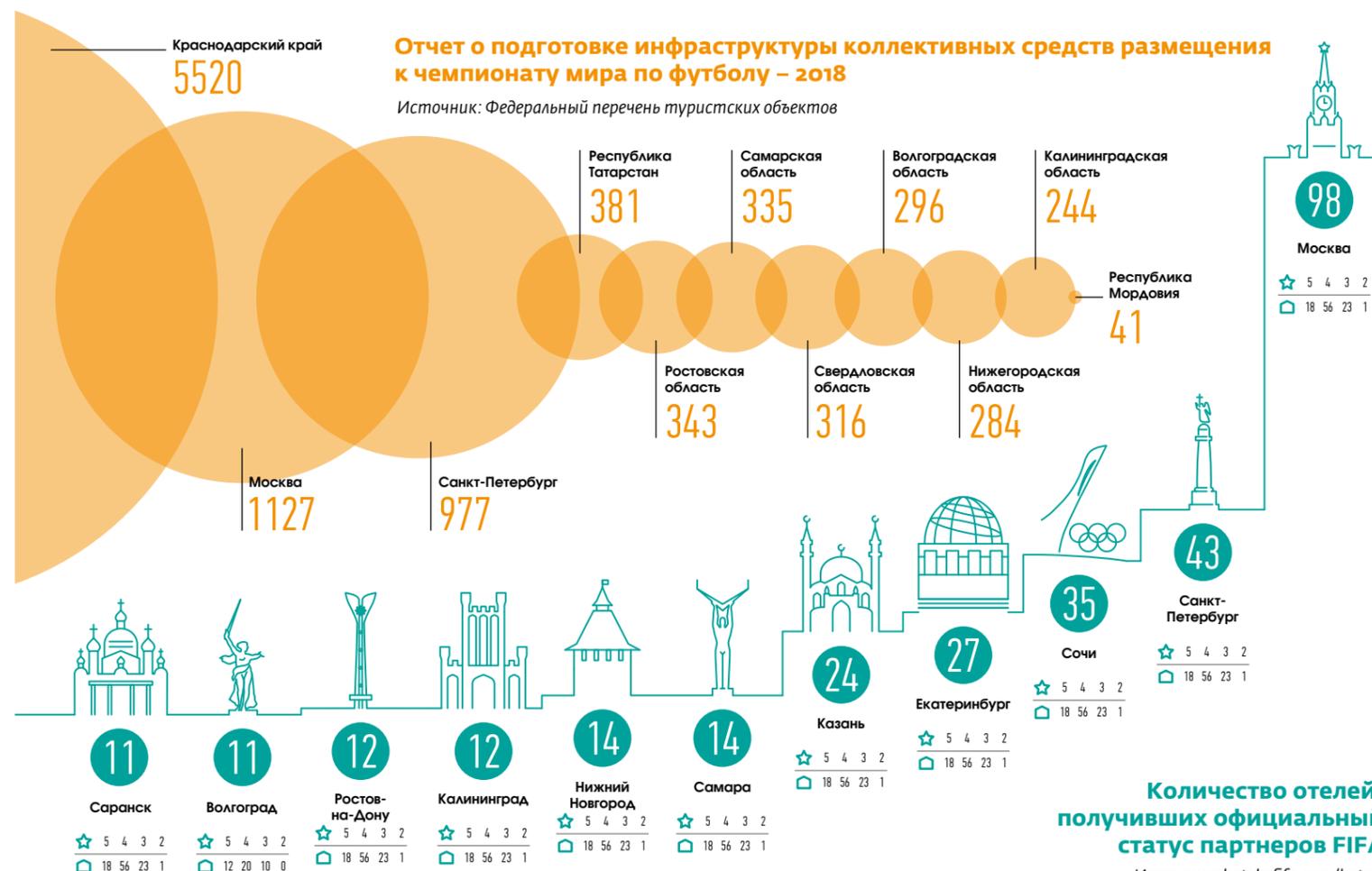
Целый ряд профильных экспертов уверен: «традиционные» туристы, а также командированные предпочитают избегать города проведения таких мероприятий, а также даты, в которые проходят такие крупные события. «В связи с этим большинство отелей испытывают спад спроса в период за две недели до и после мероприятия такого масштаба, — считают они. — В целом это дает месяц низкого и непрогнозируемого спроса».

В результате единственная группа клиентов, в которой отельеры могут быть уверены, — организаторы и участники ЧМ-2018, а также бизнес-туристы, связанные с девелопментом и подготовкой чемпионата. Однако для них подготовленных номеров может оказаться слишком много. **15**



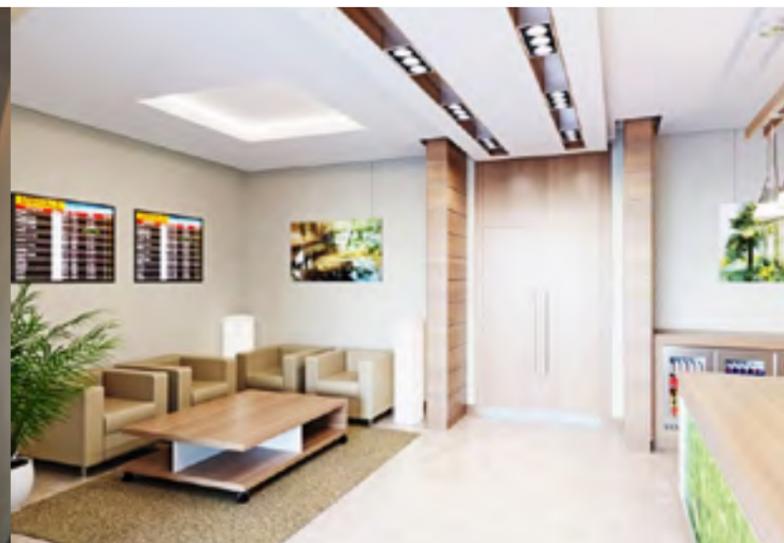
ЕЛЕНА ЛЫСЕНКОВА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
HOSPITALITY INCOME CONSULTING

Гостиничная инфраструктура во всех городах, принимающих ЧМ-2018, готова. Но Кубок конфедераций не принес весомого дохода отельерам. Идентичную ситуацию ожидаем и в следующем году. Это связано с тем, что количество болельщиков, заинтересованных в гостиницах, сильно зависит от уровня мероприятия и страны, которая играет: европейцы охотнее приезжают поболеть за свою страну, чем жители Латинской Америки.



Количество отелей, получивших официальный статус партнеров FIFA

Источник: hotels.fifa.com/hotels



«IBIS МОСКВА ОКТЯБРЬСКОЕ ПОЛЕ»

3*

КАТЕГОРИЯ 3*

ДАТА ОТКРЫТИЯ июнь 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Москва, ул. Маршала Рыбалко, д. 2/5



НОМЕРНОЙ ФОНД

354 номера, в том числе 11 оборудованных для гостей с ограниченными физическими возможностями, система кондиционирования воздуха, бесплатный Wi-Fi.



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Рестораны ibis Kitchen и ibis budget с просторной зоной для завтрака, общения, работы и проведения различных интерактивных мероприятий.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

От 3000 руб. за номер за ночь

СПРАВКА «ТБ»

Новый гостиничный комплекс объединяет под одной крышей отели «ibis Москва Октябрьское поле» на 240 номеров (11 этажей) и «ibis budget Москва Панфиловская» на 114 номеров (5 этажей). Объекты находятся на территории многофункционального комплекса «Маршал» недалеко от Киевского и Белорусского вокзалов, рядом с международным деловым центром «Москва Сити».

«ТОЧКА НА КАРТЕ. СОРТАВАЛА»

КАТЕГОРИЯ Отель комфорт-класса

ДАТА ОТКРЫТИЯ 20 июня 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Республика Карелия, Сортавальский муниципальный район, пос. Рюттю



НОМЕРНОЙ ФОНД

61 стандартный двухместный номер площадью 24 кв. м, в том числе один номер, оборудованный для людей с ограниченными возможностями.



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Лобби-бар, кафе. Комплекс также располагает необходимой инфраструктурой для активного отдыха: от готовых наборов для экологичного пикника до проката велосипедов и рыболовных снастей. Кроме того, предусмотрена возможность аренды спортивной авто- и мототехники.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

От 4000 руб. за ночь

СПРАВКА «ТБ»

«Точка на карте» — сеть отелей комфорт-класса, расположенная на северо-западе страны. Сейчас насчитывает две гостиницы: в Приозерске и Сортавале. Стильный и современный отель нового российского бренда станет настоящим островком уюта на пути к главным достопримечательностям Карелии: Валааму, мраморному каньону Рускеала, водопаду «Белые мосты» и ладожским шхерам.

SHERATON NIZHNY NOVGOROD KREMLIN

5*

КАТЕГОРИЯ 5*

ДАТА ОТКРЫТИЯ сентябрь 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, Нижний Новгород, пл. Театральная, 1



НОМЕРНОЙ ФОНД

176 номеров, включая 25 люксов



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

6 конференц-залов общей площадью более 400 кв. м, бизнес-центр, фитнес-центр, ресторан, лобби-бар



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

от 5468 руб. за ночь

СПРАВКА «ТБ»

Инвестором проекта выступило ООО «Осенние инвестиции», вложения оцениваются в 1,5 млрд руб. Проект гостиницы был поддержан областной целевой программой «Развитие внутреннего и въездного туризма в Нижегородской области в 2012–2016 годах». Sheraton Nizhny Novgorod Kremlin стал первым в городе пятизвездным отелем, представляющим международный бренд. В настоящее время в России работают также два отеля Sheraton в Москве и один в Уфе. Кроме того, готовятся к открытию отели Sheraton в Ростове-на-Дону (открытие в декабре 2017 года) и Перми (открытие в январе 2018 года).

«АЭРООТЕЛЬ ЭКСПРЕСС»

ДАТА ОТКРЫТИЯ сентябрь 2017 года



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Россия, Московская область, аэропорт Домодедово



НОМЕРНОЙ ФОНД

35 номеров с бесплатным Wi-Fi. Оплата принимается только наличными.



К УСЛУГАМ ГОСТЕЙ

Для постояльцев предусмотрена скидка 20% на услуги ресторана и тренажерного зала «Аэроотеля», который находится неподалеку от здания аэропорта.



СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Гости могут остановиться в гостинице на срок от 2 часов. Цена за номер составит в среднем около 2700 руб. При размещении на 4 часа стоимость возрастет до 4200 руб., 6 часов нахождения в номере обойдутся гостям в 5000, 8 часов — в 5900, а 12 часов — в 7400 руб.

СПРАВКА «ТБ»

Как отмечают в пресс-службе Домодедова, это первый опыт размещения отеля непосредственно в здании аэропорта, номера находятся на втором этаже пассажирского терминала на балконе (над зоной приема международных авиарейсов). Отличительная особенность отеля в том, что он состоит из полноценных комнат для отдыха, в отличие от большинства аналогичных отелей, которые являются капсульными.

Агент уполномочен заявить...

В сентябре «Випсервис» получил статус уполномоченного агента новой российской авиакомпании «Азимут». О синергетическом эффекте взаимодействия рассказывает генеральный директор холдинга «Випсервис» ДМИТРИЙ ГОРИН.

Мы и раньше выступали генеральными или уполномоченными агентами авиакомпаний, например, несколько лет назад были партнерами Thai Airways. У нас есть успешный опыт сотрудничества и с российскими перевозчиками. Особенно хочу отметить работу с авиакомпанией «Победа». На старте продаж лоукостер не пользовался услугами классических GDS, и «Випсервис» одним из первых начал работать с ним напрямую.

На рынке пассажирских перевозок мы занимаем очень активную позицию и всегда открыты к диалогу. Поэтому когда в начале этого года обсуждалось создание авиаперевозчика на юге России, мы предложили сотрудничество руководству компании «Азимут». И в сентябре этого года как уполномоченный агент запустили продажу авиабилетов.

ПЛАНЫ ПО ДИСТРИБУЦИИ

Уже сейчас «Випсервис» продает авиабилеты на рейсы «Азимута» через систему онлайн-бронирования «Портбилет 2.0», а самостоятельные путешественники могут приобрести их в онлайн-трэвел-агентстве Biletix. Подключены поисковые системы «Яндекс», Aviasales, Skyscanner, Momondo, KAYAK и такие крупнейшие российские ОТА, как OneTwoTrip. На интернет-сайтах аэропорта Внуково и нескольких региональных аэропортов в городах маршрутной сети «Азимута» открыта продажа авиабилетов. Ведущие агентства по организации деловых поездок также предлагают билеты авиакомпании своим корпоративным клиентам.

Еще одним интересным вариантом дистрибуции будет участие «Азимута» в наших партнерских программах со Сбербанком, ВТБ, Альфа-Банком, «Русским стандартом» и другими крупными российскими банками.

НОВЫЙ ФОРМАТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Нашим партнерам-авиаперевозчикам мы всегда стараемся предложить самые удобные и выгодные способы сотрудни-

чества. Так, «Азимуту» мы предложили работать напрямую, и он стал первой российской авиакомпанией, кто попробовал и оценил новую схему взаимодействия.

Я предполагаю, что привычный формат работы между агентом и авиаперевозчиком в ближайшем будущем изменится в связи с вводом нового протокола NDC. «Випсервис» готов к переменам и предлагает своим партнерам качественный и более дешевый дистрибутивный канал, чем услуги, получаемые авиакомпаниями при использовании третьей стороны. **ТБ**



АЛЕКСАНДР СИЗИНЦЕВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОНЛАЙН-АГЕНТСТВА BILETIX

С 8 сентября 2017 года начались продажи билетов «Азимута» в нашем агентстве Biletix, и мы сразу отметили высокий спрос на рейсы авиакомпании. Конкуренция на межрегиональных маршрутах необходима рынку перевозок. Впервые в российской истории хаб авиакомпании располагается на юге страны. Это позитивно скажется на экономическом состоянии региона, будет способствовать развитию внутреннего туризма и деловой активности. Мы рады началу сотрудничества с авиакомпанией «Азимут» и желаем ей успеха!



«Випсервис» и «Азимут»: взаимовыгодный союз

Генеральный директор авиакомпании «Азимут» ПАВЕЛ ЕКЖАНОВ говорит о преимуществах сотрудничества с крупнейшим российским консолидатором по продаже авиабилетов.



Почему вы выбрали холдинг «Випсервис» стратегическим партнером?

«Випсервис» объединяет более 10 тысяч субагентов. Наше сотрудничество расширяет возможности авиакомпании

и делает перевозки более доступными для пассажиров. Представительства холдинга располагаются в 11 городах Российской Федерации, в том числе в городах маршрутной сети «Азимута»: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске.

Какова бизнес-модель новой авиакомпании?
Мы выбрали классическую модель авиапере-

возчика, но за счет эффективно организованных процессов предлагаем клиентам выгодные цены. В бизнес-плане авиакомпании предусмотрено как выполнение рейсов по маршрутам, соединяющим города внутри Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, так и полеты в другие регионы России.

Какими преимуществами обладают самолеты авиапарка «Азимута»?

«Сухой СуперДжет 100» — современная разработка, в которой реализованы лучшие решения мирового гражданского самолетостроения. «Азимут» эксплуатирует воздушные суда улучшенной модификации SSJ-100-95LR (LongRange) — с увеличенными максимальной взлетной массой и дальностью полета. В салоне этих самолетов пассажиры чувствуют себя так же комфортно, как в салоне дальнемагистрального лайнера.

СПРАВКА ОБ АВИАКОМПАНИИ

Новый перевозчик юга России работает полностью на отечественной технике. Инициаторами создания компании стали собственник московского авиаузла «Внуково» Виталий Ванцев и экс-функционары авиакомпании «Якутия» Павел Екжанов и Павел Удод. Сейчас «Азимут» располагает четырьмя воздушными судами SSJ-100 из шестнадцати законтрактованных. Ключевые направления авиакомпании — Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Омск, Новосибирск. Уже состоялись первые рейсы, и открыта продажа билетов на осенне-зимний период.

Big база

В прошлом году на рынке появился сервис по бронированию загородного отдыха «Турбаза.ру». Сегодня он объединяет более 3,5 тысячи объектов в России и, по словам владельцев, приносит неплохую прибыль.



«Турбаза» — не первый стартап предпринимателей Сергея Пыжова и Дмитрия Удимова. За их плечами запуск и развитие разных проектов: например, в 2013 году они создали сервис поисковой аналитики «Топвизор», который проверяет сайты на уникальность и дает рекомендации по повышению их эффективности.

Идея нового проекта пришла к бизнесменам во время планирования отдыха. Сергей и Дмитрий столкнулись с отсутствием на рынке сервиса, который поможет быстро подобрать туристическую базу или загородный дом.

В начале 2016 года в скромном тогда каталоге «Турбазы», который носил исключительно информационный характер, была реализована функция самостоятельного добавления пользователями объектов. Эффект не заставил себя ждать: за два месяца подключились более 100 новых баз.

Сегодня сервис предлагает размещение в 3,5 тысячах объектов по всей России. Ежедневно сайт посещают 150–200 тысяч человек,

бронируют в основном семьи и пары в возрасте от 25 до 45 лет. В компании утверждают, что проект окупается, выручка — порядка миллиона рублей за сезон.

Конечно, похожие проекты на рынке уже были, среди них «Мир турбаз», turbaза.spb.ru, Каталог турбаз. «Но ключевое слово — «похожие». У нас есть система фильтров, подстроенная под специфику именно загородного отдыха, а 30% объектов — это турбазы в популярных маршрутах, неизведанных уголках России. Большое внимание уделяем корпоративным поездкам и предлагаем организацию отдыха «под ключ». Проект не стоит на месте, и до конца года мы станем первым в России маркетплейсом загородного отдыха. К этому времени «похожесть» других игроков будет определяться только отраслью и целевой аудиторией», — рассказывает Дмитрий Удимов.

Он поясняет, что маркетплейс предлагает практически мгновенное бронирование выбранного объекта. Таким образом, клиенты смогут договариваться с турбазами о заезде, минуя посредников, обсуждать особые условия, делать выбор быстро и с комфортом.

Сегодня «Турбаза» зарабатывает на комиссиях, которую выплачивают поставщики за забронированные и оплаченные с использованием сайта заявки. Проект был запущен только на собственные средства учредителей, но в компании не исключают привлечение инвесторов в будущем.

Помимо перехода на маркетплейс к концу 2017 года, основатели «Турбазы» хотят расширить географию проекта, выйдя на рынки Беларуси, Казахстана и Киргизии, а также повысить целевой трафик более чем в 10 раз. «Сейчас мы работаем над новым минималистичным дизайном, увеличением количества наших партнеров и внедрением программ лояльности. Скоро запустим мобильное приложение», — говорит Дмитрий Удимов. **тб**

BOOKING.COM В МИРЕ ЯХТ

Стартап powboat был основан в 2015 году профессиональным дизайнером Джованни Алесси Ангини, запущен — в мае 2016 года. Это метапоисковая система для аренды яхт и бронирования морских путешествий. «Мы видим постоянный рост запросов из России», — говорит основатель. Наибольшим спросом у наших соотечественников пользуются Таиланд и страны Юго-Восточной Азии. Большинство — пары и семьи, бронирующие яхты на сутки. В планах компании — перевод контента на русский язык и развитие русскоязычного клиентского сервиса.

16 марта 2018 г.

Отель «AZIMUT Отель Смоленская»,
г. Москва, ул. Смоленская, 8



УЧАСТНИКИ WORKSHOP «ПУТЕШЕСТВИЕ ЗА ЗДОРОВЬЕМ»

- Российские и зарубежные туроператоры, специализирующиеся на лечебно-оздоровительном, медицинском туризме
- Санатории, SPA и Wellness курорты, отели
- Оздоровительные центры, клиники
- Национальные офисы по туризму
- Системы бронирования санаториев, пансионатов, отелей

ПРОГРАММА «ПУТЕШЕСТВИЯ ЗА ЗДОРОВЬЕМ»

- Пресс-конференция
- Workshop для специалистов
- Презентации туроператоров по лечебно-оздоровительному туризму
- Презентации российских и зарубежных санаториев, клиник
- Панельная дискуссия «Российские курорты vs Зарубежные курорты»
- Лотерея для посетителей

ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ФЕДЕРАЛЬНОГО
АГЕНТСТВА
ПО ТУРИЗМУ

ПРОЕКТЫ T6-EVENTS
ИЗДАТЕЛЬСКОГО
ДОМА «ТУРБИЗНЕС»



Дополнительная информация:
Ольга Гришина
o.grishina@tourbus.ru
(495) 723-72-72

РЕКЛАМА

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

С 1998 года ИД «Турбизнес» успешно провел более 560 мероприятий в 64 городах России, СНГ, стран Европы и Азии!



Еще лучше — обнулить

Регионы пошли по пути снижения суммы курортного сбора.

Алтайский край — пионер в процессе подготовки к введению курортного сбора. По информации АТОР, власти региона одними из первых среди пилотных регионов определились с размерами этого налога и технологией его взимания, а также взяли за разработку соответствующего регионального закона. В Алтайском крае сбор будет взиматься с туристов только на курорте Белокуриха, где с одного человека при размещении в официально зарегистрированных объектах будут собирать по 20 рублей в сутки.

Совсем «нестрашной» для туриста выглядит и сумма в 10 рублей с человека, которую хотят собирать с них в Сочи муниципальные депутаты. Именно такая ставка прописана в заявке на включение Сочи в эксперимент по развитию курортной инфраструктуры. В октябре власти Краснодарского края утвердят окончательный размер курортного сбора.

Ранее в Сочи планировали установить курортный сбор в районе 50 рублей. Затем мэр города Анатолий Пахомов предложил остановиться на 30 рублях. Как оказалось, сумма может быть и еще меньшей. Применительно ко всему краю налог может вообще исчезнуть. «Нулевой» размер курортного сбора по-прежнему не исключает глава Краснодарского края Вениамин Кондратьев.



«Сейчас турпоток в Бурятию в десять-двадцать раз меньше, чем в Иркутск, также продвигающий байкальский бренд. Основная проблема региона — слабое развитие на российском рынке. Так, девять из десяти туристов не ассоциируют Бурятию с Байкалом, а ведь именно на этот уже раскрученный бренд и нужно делать ставку. Бурятия должна вступить в здоровую конкуренцию с Иркутском. Она может предложить, например, более дешевый перелет и также стать точкой отправления туристов на популярный Ольхон»

СЕРГЕЙ РОМАШКИН,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ДЕЛЬФИН», —
О СОЗДАНИИ В БУРЯТИИ МИНИСТЕРСТВА ТУРИЗМА

По следу императора

Минкультуры продвигает новый туристический маршрут.

К 100-летию со дня гибели последнего российского императора Николая II и его семьи Минкультуры РФ подготовило специальный «Императорский маршрут». Проект, которому присвоен статус федерального, будет запущен в июле 2018 года.

Брендовая сеть маршрутов включит на начальном этапе Москву, Санкт-Петербург, Царское Село, Вятку, Пермь, Екатеринбург, Алапаевск, Тобольск, Тюмень и Омск — города, связанные с трагической гибелью царской семьи. Далее к маршруту подключатся Калуга, Орел, Калининград, Нижний Новгород, Вологда, Казань, Сыктывкар, Уфа, Тверь и Крым — те места, куда когда-либо приезжали император и члены его фамилии.

Самые активные

Обнародован первый Национальный рейтинг развития событийного туризма.



В рамках выставки «Отдых» были подведены итоги первого Национального рейтинга развития событийного туризма России. Всего участвовало 83 региона. Оценка складывалась на основании анкет, присланных профильными органами власти, и мнений экспертов турбизнеса.

В итоге в топ-10 «Золотой лиги» вошли Московская область, Владимирская область, Свердловская область, Республика Татарстан, Воронежская область, Ленинградская область, Самарская область, Ярославская область, Белгородская область и Калининградская область.

5 млрд руб.

предлагается выделить на развитие внутреннего туризма до 2022 года. Согласно постановлению Минкультуры, планируется возмещать часть документально подтвержденных затрат туроператоров в рамках договора о реализации турпродукта. В Ростуризме считают, что субсидирование туроператоров будет способствовать снижению цен на путевки внутри страны.

Учиться никогда не поздно!

В онлайн-академию издательского дома «Турбизнес» принимают без экзаменов. Занятия проходят на «факультетах»: «Израиль», «Испания», «Маврикий», «Саксония», «Штутгарт и земля Баден-Вюртемберг».

Чтобы поступить в академию, достаточно зарегистрироваться в любом из этих проектов. Для этого надо либо зайти на сайт www.tourbus.ru в раздел онлайн-обучение и выбрать нужное направление, либо зарегистрироваться на любом из «факультетов» по их веб-адресам.

Каждый выпускник может распечатать сертификат специалиста по выбранному направлению. Предусмотрены специальные призы, включая поездки.

Желаем успеха!



www.israel-learning.ru

ИЗРАИЛЬ

Проект заработал в конце 2016 года. Учебные материалы в академии разбиты на шесть тематических разделов. Изучив каждый и успешно пройдя тестирование, агент сможет с гордостью назвать себя дипломированным специалистом по Израилю и распечатать соответствующий сертификат. Регистрируйтесь, и вы узнаете множество интересных фактов об этой необыкновенной стране!

Министерство туризма Израиля создало новый туристический продукт, в рамках которого в течение одной поездки можно последовательно гостить в обоих городах. При покупке тура турист получает бонусы общей стоимостью до 100 евро.



www.spain-e-learning.ru

ИСПАНИЯ

СТАРТОВАЛ 3-й СЕМЕСТР

Онлайн-академия Испании недавно была радикально обновлена. Актуализировано содержание, изменилась и стала нагляднее структура, сокращено число разделов, в них теперь легче ориентироваться, отчего учебный курс стал удобнее для изучения. Во всех разделах появилось видео.

На побережье Коста-Дорада расположен крупнейший в Европе комплекс отдыха PortAventura World, в который входят тематический парк PortAventura, аквапарк PortAventura Caribe Aquatic Park, четыре гостиницы 4 и один пятизвездный отель.*



www.stuttgart-swgermany.ru

ШТУТГАРТ И ЗЕМЛЯ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

Баден-Вюртемберг называют «солнечной стороной Германии», а местные жители с гордостью говорят о себе: «Мы южане!» Здесь прекрасный климат, великолепная природа, множество достопримечательностей и замечательная здоровая кухня. Сотрудники агентств, пройдя обучение, будут включены в список участников лотереи памятных призов.

В названии земли Баден-Вюртемберг в слове «Баден» (в пер. с нем. – «купаться») «зашифрован» ее курортный характер. По количеству термальных источников этот регион Германии находится на первом месте. Здесь свыше 60 курортов.



www.saxony-learning.ru

САКСОНИЯ

Главный приз онлайн-академии Саксонии — поездка в этот замечательный немецкий регион, известный своей богатейшей коллекцией культурных и природных достопримечательностей. Чтобы стать его обладателем, необходимо внимательно изучить все тематические курсы, которые теперь снабжены видеороликами, и выиграть лотерею. Учебный материал представлен в основном и факультативном видах.

Саксонская Швейцария — один из самых волнующих природных ландшафтов Европы. Важно и то, что ее горные прелести доступны не только туристам с определенной физической подготовкой, но и пожилым людям, даже тем, кто не обходится без трости.



Прекрасная Гавана

Космополитичная столица Кубы идет в своем развитии в ногу со временем. Это административный, политический, культурный, научный и главный туристический центр страны. Это город с богатейшей историей, переполненный музыкой и весельем. И это наилучшее место как для отдыха, так и для проведения конференций и выставок.

Двухмиллионное население Гаваны представляет собой яркую смесь разных национальностей, темперамента и традиций. Город был основан в 1519 году испанскими колонизаторами под руководством Диего Веласкеса, статус столицы он приобрел в 1553 году.

Главное туристическое достояние Гаваны — в сохранившейся архитектуре, воплощенной в роскошных дворцах, церквях, в обычных жилых зданиях, изящных памятниках, отражающих историю этого города. Сверкающие в солнечных лучах старые площади соединяются узкими, окутанными тенью и прохладой, улочками. Рядом с прекрасными парками и бульварами сверкают роскошь гаванский Капитолий и Большой театр оперы и балета.

Обязательно нужно осмотреть старинные оборонительные сооружения, защищавшие вход в бухту от набегов морских пиратов и корсаров. Это крепости Эль-Морро (1630), Ла-Пунта (1600) и Ла-Кабанья (1763–1774) — творения гениев инженерной мысли своего времени.

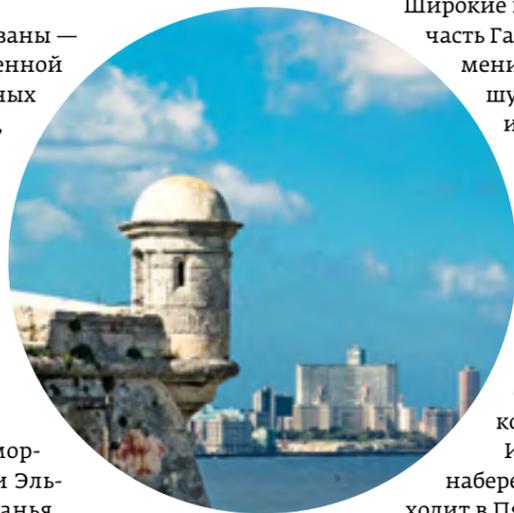
Широко известна Площадь Революции, до 1959 года носившая название Республиканской. Ее создание относится

к эпохе последних месяцев правления диктатора Ф. Батисты. У основания 139-метровой стелы с обзорной площадкой установлен мемориал известному кубинскому писателю, поэту и создателю революционной партии Хосе Марти. На площади проходят военные парады и политические демонстрации.

Широкие проспекты пересекают современную часть Гаваны начала XX века и вливаются в знаменитую набережную Малекон, протянувшуюся на 7 км между рекой Альмендарес и портом. Малекон — это одно из притягательных мест, откуда горожане и туристы любят наслаждаться видом на Мексиканский залив. А вид на город со стороны набережной называют «Портретом Гаваны».

Вдоль набережной возвышаются мраморные и бронзовые монументы героям «десятилетней» освободительной войны от испанских колонизаторов.

Из красивого района Ведадо знаменитая набережная Малекон плавной линией переходит в Пятую авеню района Мирамар, вдоль которой расположились элегантные виллы сороковых-пятидесятых годов прошлого века, во многих из них сейчас размещаются посольства разных стран. Этот район Гаваны всегда манил богатых и именитых обитателей города. **ТБ**



ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ СТОЛИЦЫ

Площадь Оружия имеет 400-летнюю историю. Здесь находятся Дворец Капитанов-Генералов, колониальная крепость XVI века Ла-Фуэрса со знаменитым символом Гаваны флюгером Ла-Гиральдия.

Эль-Морро — наиболее известная крепость Гаваны, построенная в XVI веке для защиты входа в гавань.

Гаванский Христос — произведение кубинского скульптора Хильмы Мадеры, выполненное из каррарского мрамора. Статуя высотой 18 м, стоящая на вершине холма Ла-Кабанья над входом в гаванскую бухту, — один из самых величественных памятников столицы.

Музей изящных искусств. Более 47000 экспонатов хранится в фондах этого музейного комплекса, в том числе самое большое собрание испанской живописи из всех, существующих за пределами Иберийского полуострова.

Национальный ботанический сад занимает территорию более 600 га. Примерно пятая его часть отведена местным растениям. Одна из «изюминок» — Японский сад, подаренный правительством этой страны в 1989 году.

Кладбище Колумба. Несмотря на свою печальную функцию, огромное кладбище Гаваны представляет собой настоящее собрание архитектурных шедевров. История его началась в середине XIX века. Здесь можно встретить потрясающие работы художников острова Свободы. На кладбище похоронено множество знаменитых людей Кубы.

НОЧНАЯ ЖИЗНЬ

Casa de la Musica — один из новых клубов, который уже облюбовали состоятельные жители Гаваны и туристы. Каждый день здесь проходят представления танцоров под живую музыку, а ночью организуется дискотека. Здесь также есть два бара, в которых подают кубинские блюда и напитки.

Cafe Cantante Mi Habana — популярное заведение, особенно среди молодежи. Здесь можно потанцевать до утра, перекусить и выпить, а также послушать новинки молодых и перспективных групп Гаваны. Живая музыка звучит и в **Club Imagenes**.

La Zorra y el Cuervo признан одним из лучших клубов в Гаване. Вход в него декорирован под старую телефонную будку. Клуб вмещает всего 120 человек, зато здесь собираются истинные поклонники джазовой музыки. Выступать на сцене La Zorra y el Cuervo считают за честь многие популярные джазмены.

Macumba Havana — дискотека с несколькими танцполами, частными кабинками и даже бассейном. Здесь звучат латиноамериканские и другие популярные мелодии, проходят танцевальные шоу. Уроки танцев можно взять в **Caseron del Tango**. Здесь собираются как профессиональные танцоры танго, так и новички.

Salon El Chevere — одна из самых популярных дискотек в Гаване. Сюда стремятся те, кто любит зажигательные танцы. Самые популярные мировые хиты перемежаются с традиционными кубинскими танцевальными мелодиями. В Salon El Chevere две танцплощадки и бассейн.

Salon Turquino очень любим кубинцами и туристами. Танцплощадка просторная, здесь регулярно организуют кабаре-шоу и часто выступают известные рок-группы. Еще один излюбленный клуб местных жителей — **Tikoa**. Здесь доминирует музыка в стиле латино. В Tikoa можно отведать практически все известные на Кубе коктейли. Клуб работает до утра.



Не спортом единым

Самое масштабное спортивное мероприятие 2018 года — XXII зимняя Олимпиада в южнокорейском Пхёнчхане — позволяет по-новому взглянуть на туристический потенциал страны.



ТЕКСТ
НАТАЛЬЯ ЯКУБОВА

В ожидании небывалого наплыва болельщиков организаторы подготовили обширную программу культурных мероприятий, которые будут ежедневно проходить в обоих кластерах Олимпиады — высокогорном курорте Альпенсия, предназначенном для лыжников, биатлонистов и саночников, и в приморском городке Каннин, где пройдут хоккейные баталии и соревнования по бегу на коньках, фигурному катанию и кёрлингу. Обладатели билетов на любой вид олимпийских состязаний могут попасть на концерты совершенно бесплатно. Одновременно с этим корейские компании значительно расширили диапазон туристических экскурсионных программ, знакомящих гостей Олимпиады с традициями, архитектурой и природными красотами региона.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРКИ И БУДДИЙСКИЕ МОНАСТЫРИ

Рядом с Пхёнчханом расположен Национальный парк Одэсан с нетронутыми лесами, озерами, водопадами, тропинками для зимних прогулок и старинными буддийскими монастырями. Самый известный из них — Вольдзонса — основан в 643 году, когда здешние земли входили в состав средневекового королевства Силла. Его каменная девятирусская пагода, несмотря на солидный возраст, не утратила изящества и считается одним из архитектурных символов страны. При желании можно с головой окунуться в местную специфику, воспользовавшись программой Temple stay. Она позволяет пожить в одном из монастырей в качестве послушника — с соблюдением буддийских ритуалов, медитациями, предрасветными

бдениями, несложными хозяйственными работами и вегетарианской едой.

До расположенного в горах Национального парка Сораксан час-полтора езды от спортивных арен Олимпиады-2018. Самый популярный парк Южной Кореи с необычайно красивой природой, романтическими скалами и пещерами находится под охраной ЮНЕСКО. В парке есть гостевые дома и отели для ночевки, а также ресторанчики и закусочные. Недалеко от входа стоит древний храм Синхынса с 18-метровой статуей Будды, от которой расходятся все туристические маршруты. Самый длинный рассчитан на три дня, но многие предпочитают более короткий — к горячим источникам Осэк, в которых можно понежиться даже зимой.



САМОБЫТНЫЕ ДЕРЕВНИ

Чтобы лучше понять культуру корейцев, стоит заглянуть в пару-тройку деревень, сохранивших старинные дома в стиле ханок, традиционный жизненный уклад и красоту окружающей природы. Наиболее посещаемая в окрестностях Пхёнчхана Снежная деревня на горном перевале Тэгваллён считается самым холодным местом Южной Кореи. Открывающиеся отсюда зимние панорамы похожи на альпийские и признаны едва ли не самыми красивыми в стране. Каждый январь в деревне проходит Снежный фестиваль, когда вся Корея съезжается сюда, чтобы сфотографироваться рядом с вырезанными из льда драконами, Эйфелевой башней или Тадж-Махалом. В остальное время здесь можно покататься на санках по длинным ледяным желобам, стать участником костюмированного представления в корейском стиле, побывать на кулинарном мастер-классе. Детям понравится посещение частной фермы, где они смогут покормить овец с белоснежной шерстью.

Окруженная высокими горами деревня Чонсон-гун к югу от Пхёнчхана — одна из популярных достопримечательностей Кореи. Местные специально едут сюда за специями и лекарствами из диких трав, растущих на горных лугах, а иностранцы — чтобы полюбоваться сверху излучиной реки

Сачёнхон, имеющей сходство с очертаниями Корейского полуострова, или чтобы прокатиться на уникальном туристическом аттракционе — педальном рельсовом велосипеде.

Совсем рядом с Чонсон-гун находится пещера Хваам протяженностью более 1800 м. Она известна самым крупным в Азии скоплением сталактитов и сталагмитов, причем некоторые из них имеют редкую спиралевидную форму. Пещеру обнаружили случайно во время разработки штолен расположенного в этом районе золотоносного рудника. Здесь по-прежнему можно увидеть настоящие золотоносные жилы, оборудование для добычи драгоценного металла и высеченные из сталагмитов статуи Будды и Девы Марии. Добраться до входа в пещеру можно по монорельсовой дороге, первой в Корею.

ЧТО НАША ЖИЗНЬ? ЕДА!

В перерывах между жаркими спортивными баталиями гостей Олимпиады ждет еще одно увлекательное занятие — знакомство с национальной корейской кухней, в первую очередь уличной. Маленькие тележки с кипящими кастрюлями, фритюрницами и грилями — уже сами по себе кулинарные достопримечательности. В ассортименте шире всего представлены шашлычки на шпажках — из курицы, свинины, мидий, креветок, ножек осьминога и бог знает чего еще. Все это обильно полито острым соусом. Компанию шашлычкам составляют острые рисовые клецки «токпокки» с мясом или морепродуктами, кровяные колбаски «сундэ» с лапшой, рыбные котлеты «одэн», блины из рисовой или гречневой муки с разнообразной начинкой.

Чипсы по-корейски — это нарезанная длинной спиралью картошка, насаженная на длинную палочку, обжаренная во фритюре и обсыпанная сырной крошкой. Роль семечек в Корею отведена «понтэги» — вареным куколкам тутового шелкопряда, абсолютно безвкусным, но обладающим специфическим запахом. В общем, на любителя. Зимой очень популярны горячие лепешки «хотток» — сладкие оладьи с корицей, бобовой пастой и орехами. **ts**


KOREAN AIR —
ПУТЕШЕСТВИЕ
С КОМФОРТОМ

- лучшая авиакомпания по версии Russian Business Travel & MICE Award 2017;
- лучший бизнес-класс среди иностранных авиакомпаний по версии Skyway Service Award;
- 125 направлений в 43 странах;
- полеты из четырех аэропортов России (Москва, Санкт-Петербург, Иркутск и Владивосток);
- каюты с личным коридором в бизнес-классе;
- эргономичные кресла с шагом до 86 см в экономклассе;
- программа лояльности SkyTeam;
- система развлечений с фильмами на русском языке.



Восемнадцать тысяч и один остров

В этом году Индонезия переживает значительный рост спроса со стороны россиян. Интерес к отдыху в стране фиксируют как нишевые игроки, так и крупные операторы, которые начали активно продвигать направление на рынке.

100 тысяч

россиян побывали в Индонезии с января по июнь, что на 50% больше, чем за первое полугодие 2016 года. Наши граждане могут находиться в стране 30 дней без визы.

Как заявил посол Республики Индонезии в России Вахид Суприяди, с января по июнь текущего года страну посетило порядка 100 тысяч наших соотечественников, что вдвое больше, чем за аналогичный период 2016 года. «Это самый большой показатель прироста среди всех туристических рынков. По итогам года мы рассчитываем принять 120 тысяч россиян», — поделился планами посол.

На сегодняшний день 90% российских туристов ассоциируют Индонезию с пляжным отдыхом и выбирают для поездки остров Бали. При этом в Министерстве туризма Индонезии своей задачей считают рассказать российской аудитории о тех местах для отдыха, которые пока не получили широкой популярности. Среди них — озеро Тоба

на севере острова Суматра, величественный буддийский комплекс Боробудур, расположенный на острове Ява, действующий вулкан Бромо, Национальный парк Вакатоби на Юго-Восточном Сулавеси, остров Моротай в провинции Северное Малуку, порт-овый городок Лабуан-Баджо, откуда туристы отправляются на остров Комодо.

ПЛЯЖ ПЛЮС

Туроператоры подтверждают: Индонезия сегодня в тренде. По свидетельству Анатолия Зубенко, эксперта по Индонезии компании ITM Group, в этом году спрос увеличился на 10–15%. «Мы связываем это в первую очередь со стабилизацией курса рубля. При этом рост продаж мы отмечаем в сегменте пляжных туров, а объемы экскурси-

онных туров остались на уровне прошлого года», — отмечает специалист.

Ирина Козырева, менеджер по направлению Юго-Восточной Азии компании «Квинта-тур», придерживается аналогичного мнения: «В этом году турпоток российских туристов на направлении увеличился, прежде всего, за счет стабильного курса рубля». Также на спрос положительно повлияло увеличение объемов перевозки Qatar Airways на направлении и, как следствие, появление более выгодных тарифов. Светлана Одеркова, менеджер по направлению Индонезии компании «Ванд», отмечает, что туристы стали более избирательны и хотят ознакомиться с богатой экскурсионной составляющей страны. «Как правило, клиенты начинают с острова Ява, потом отправляются в другие регионы Индонезии, завершая путешествие пляжным отдыхом на Бали или острове Ломбок», — рассказывает она.

В сентябре об открытии продаж на направлении объявили сразу два крупных туроператора — ANEX Tour и «TUI Россия».

С ПЕРЕСАДКОЙ И БЕЗ ДЕМПИНГА

Пока между Россией и Индонезией нет прямых рейсов. «Потенциал наших взаимоотношений с Россией высокий, но без прямого перелета нам сложно нарастить турпоток», — констатирует Вахид Суприяди.

Национальный перевозчик Индонезии Garuda Indonesia планировал еще в августе поставить прямые авиарейсы из Москвы

в Денпасар с частотой три раза в неделю, но столкнулся с рядом технических проблем. Ожидается, что рейсы будут запущены в следующем году.

Россияне добираются до Индонезии с пересадкой, используя, как правило, рейсы арабских перевозчиков Qatar Airways, Emirates Airlines и других авиакомпаний, в частности, Singapore Airlines. Туроператоры отмечают, что вариантов стыков много, поэтому отсутствие прямых перелетов не играет решающей роли при выборе направления.

В то же время, по мнению Светланы Одерковой, необходимость в прямом рейсе остается. «В свое время «Трансаэро» выполнял прямой перелет в Индонезию, и он очень хорошо грузился, так же произойдет и с новым рейсом», — говорит эксперт. Артур Мурадян, генеральный директор компании «Спейс Тревел», считает, что прямая авиaperевозка будет востребована у участников рынка, если стоимость авиабилетов будет не более чем в полтора раза выше стыковочных перелетов.

Между тем Анатолий Зубенко уверен: сейчас перевозка на индонезийском направлении сбалансирована. По его словам, перенос открытия рейсов Garuda Indonesia на следующий год — хорошая новость. Если бы перевозчик пришел на рынок в августе и предложил демпинговые цены, то это «подожгло» бы рынок в разгар сезона.

Что касается чартерной перевозки, то туроператор Coral Travel начиная с октября запускает прямые чартерные рейсы из Екатеринбурга в Денпасар. Всего запланировано 18 рейсов до 6 мая 2018 года. **ТБ**



ДМИТРИЙ АРУТЮНОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «АРТ-ТУР»

Лучшую динамику спроса демонстрирует Бали, прирастающая на 20–30% в сезон. Перспективы здесь очень хорошие: открываются новые отели, увеличивают частоту рейсов ближневосточные перевозчики. Бали привлекает туристов пляжным отдыхом, но они все чаще с удовольствием комбинируют его с экскурсионными программами. Также мы отмечаем возросший интерес к небольшому городку в центре Бали — Убуду, который известен своими самобытными достопримечательностями — художественными галереями, культурными центрами и музеями. Бали — идеальное место, чтобы испытать на себе все прелести балийского массажа и насладиться первозданной природой.

Ничего невозможного

К 2020 году Япония намерена довести въездной турпоток до рекордной цифры в 40 миллионов человек. «Олимпийская» стратегия была озвучена на туристической выставке Visit Japan Travel & MICE Mart.

ТЕКСТ СОФЬЯ
КОНСТАНТИНОВА

Насыпной остров Одайба в японской столице, конгрессно-выставочный комплекс Tokyo Big Sight. Здесь уже в восьмой раз прошла профессиональная выставка Visit Japan Travel & MICE Mart (VJTM). По сравнению с предыдущим годом количество японских организаций возросло до 514. На выставку приехали 426 туристических компаний из 33 стран мира, в том числе 30 представителей из России.

По словам Рёичи Мацуяма, президента Национальной туристической организации Японии (JNTO), в 2016 году страну посетило 24 миллиона туристов. В этом году — с января по июнь — въездной турпоток вырос еще на 17%, и позитивная статистика дает все основания строить далеко идущие планы. К 2020 году, когда Япония будет принимать летние Олимпийские игры, она рассчитывает принять 40 миллионов туристов. Это должно пополнить бюджет страны на \$80 миллионов. Есть и цель на перспективу: к 2030 году нарастить турпоток до 60 миллионов человек.

Сегодня более 80% путешественников приезжают в Японию из стран Азии. Ключевые туристические рынки — Китай, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, США, Таиланд, Австралия, Малайзия, Сингапур и Филиппины. Для сравнения, доля Европы в общем турпотоке — 3,9% или 940 тысяч человек (за 2016 год). Тем не менее именно европейские рынки демонстрируют самые высокие темпы роста.

Мамору Кобори, вице-президент JNTO, констатировал, что на количество туристических прибытий в значительной мере влияет визовая ситуация. В качестве примера он привел Россию. Упрощение визового режима с 1 января привело к росту числа гостей из РФ на 40% за первое полугодие. В основном в Страну восходящего солнца приезжают жители наших дальневосточных регионов. «Россиян привлекает Токио, им интересны развлечения, шопинг, японская кухня, — рассказал Мамору Кобори. — Также популярны пляжи Окинавы и зимний отдых на Хоккайдо».

Российские туроператоры, принявшие участие в VJTM, подтвердили: Япония сейчас в тренде. «Визовые послабления вызвали приток туристов. О Японии заговорили, соответственно, вырос поток желающих посетить страну, — говорит Юлия Шапошникова, руководитель департамента MICE- и VIP-туризма компании «Корона Трэвел». — Существенная часть туристов возвращается в Японию по несколько раз».

По свидетельству эксперта, те, кто едет впервые, выбирают Токио, Киото, Нару, Осаку, иногда останавливаются на пару ночей в Хаконе. «Набирает популярность Канадзава, — отмечает эксперт. — Повторные туристы едут на Кюсю, на Окинаву, больше внимания уделяют посещениям мастер-классов».

Наталья Голоколосова, старший менеджер Агентства путешествий «Приморский клуб», подтверждает, что Япония — страна возвратного туризма. «У нас много «повторных» клиентов. Они ездят в страну по делам — у многих там бизнес-партнеры, посещают спортивные мероприятия по дрифту или сумо. Любят японские горнолыжные курорты Нисеко или Хакуба. В большом почете также отдых на горячих источниках — онсэнгах. Очень популярны поездки на цветение сакуры в начале апреля. Уже есть запросы на 2018 год», — рассказывает эксперт.

Туроператоры единодушны: выставка прошла плодотворно, а безупречная организация — это визитная карточка не только VJTM, но и всего, за что берутся японцы. **ТЕ**

Что посмотреть, где остановиться, как добраться — ответы на эти вопросы иностранные путешественники теперь могут найти в бесплатном мобильном приложении Japan Official Travel App, запущенном JNTO. Оно призвано стать полноценным гидом по стране и содержит информацию обо всех регионах Японии, рекомендации по составлению маршрута, расписание транспорта и многое другое. Пока доступно на английском, корейском и китайском языках. Скачать приложение можно в App Store или Google Play.



Одновременно с VJTM проходила выставка Tourism EXPO Japan



Дань традиции

Для первого знакомства с Японией лучше всего отправиться в путешествие по классическому «золотому маршруту», объединяющему самые знаковые достопримечательности этой удивительной страны.

1. ТОКИО

Общее представление о масштабах японской столицы лучше всего составить, посетив Tokyo Skytree, самую высокую телевизионную башню в мире. Панорамным видом можно любоваться с обзорных площадок, оборудованных на 340-м и 450-м этажах, или из «небесных» ресторанов и кафе. Tokyo Skytree вдвое выше своей предшественницы — бело-красной телебашни (634 против 332 метров) и уже стала новым символом динамично меняющегося города.

Сверху видно все: район Тиёда, где располагается Императорский дворец, Радужный мост, соединяющий город с островом Одайбо, необычное здание-факел Асахи-тауэр, небоскребы квартала Синдзюку, а в хорошую погоду можно рассмотреть и вершину горы Фудзи.

Токио — это и популярный «электрический город» Акихабара, где по выходным собираются косплееры и любители аниме, и квартал Сибуя. Очень привлекателен вечерний Сибуя, когда улицы уже сверкают огнями и приобретают «открыточный» вид. Невозможно пройти мимо памятника верному Хатико и не сфотографироваться на самом загруженном перекрестке в мире. В многочисленных уличных кафе квартала Сибуя стоит попробовать рамэн — сытный суп с пшеничной лапшой, горячо любимый японцами.



2. ХАКОНЕ

Япония и Фудзи — это практически синонимы. Вид на священную для японцев гору открывается из живописного парка Фудзи-Буссярито-Хейва. В его центре находится белоснежная Ступа мира, а также буддийские скульптуры, привезенные из разных уголков страны и других стран Азии.

Еще более притягательное место — Хаконе. Это курортный район, который находится в черте национального парка Фудзи-Хаконе-Идзу. У туристов очень популярны круизы на пиратских кораблях по небесно-голубому озеру Аси, образовавшемуся в кальдере гигантского потухшего вулкана. Пейзаж, который открывается путешественникам, напоминает Норвегию или Швейцарию и особенно приятен для созерцания после ярких вывесок Токио.

В Хаконе очень распространены японские бани «онсэн» — еще один обязательный «пункт» любого путешествия в Японию. Из исторических достопримечательностей интересна реконструированная самурайская застава Хаконе, которая в период Эдо играла роль военной крепости.

Ближайший к Хаконе город — Одавара. Он, помимо всего прочего, славится производством камабоко: это блюдо делают из мелко рубленого филе белой рыбы и чаще всего в форме лепешек. Есть даже музей камабоко, где организуются кулинарные мастер-классы.

«Золотой маршрут» продолжается в Киото. От железнодорожной станции Одавара до него ходят синкансэн. Поездка на японском суперэкспрессе станет еще одним ярким впечатлением от Страны восходящего солнца.

3. КИОТО

Этот город всегда на слуху у туристов, ведь бывшая столица Японии — лучшее место для знакомства с историей страны и ее древними традициями. Никого не оставит равнодушным примерка кимоно — такую услугу предлагают многие местные турфирмы. Расцветку наряда можно выбрать самостоятельно, а на память останутся снимки, сделанные профессиональным фотографом.

Необязательно быть профессионалом для того, чтобы запечатлеть красоту японских садов и храмов: удачные кадры получатся автоматически. Например, бесконечно прекрасен храм Кинкакудзи, или Золотой павильон, расположенный в комплексе Рокуондзи. Отраженный в зеркальной глади водоема в «компании» с декоративными соснами на маленьких островках он выглядит завораживающе в любое время года.

Не менее или даже более известен Сад пятнадцати камней храма Рёандзи, увидеть которые «в полном составе» вряд ли получится — один камень всегда исчезает из вида.

Уникальный опыт подарит медитация в одном из храмов комплекса Мёсиндзи, где проповедуют особое направление дзэн-буддизма — риндзай.

Если душа просит чего-то более приземленного, то стоит отправиться на рынок Нисики. Проходя по узкой торговой улочке, по обеим сторонам которой продают разнообразную еду и сувениры, сложно удержаться от покупки чего-либо, хотя бы мороженого со вкусом японского чая матча.

Ну и, конечно, побывать в Киото и не увидеть гейшу — обидное упущение. Встретить ее вполне реально: гейши и их ученицы майко живут и работают в старинных чайных домиках района Гион.



4. ОСАКА

Рассмотреть этот современный и красивый город со всех сторон можно с открытой смотровой площадки небоскреба Умэда. Здание считается шедевром инженерной мысли: оно состоит из двух башен, верхние этажи которых соединены наклонными эскалаторами, проложенными в стеклянных трубах.

Интересно, что осакцы сильно отличаются от токийцев: они говорят гораздо быстрее, активно жестикулируют, да и в целом ведут себя менее сдержанно, чем дисциплинированные столичные жители. Почувствовать Осаку, уловить настроение и ритм города можно на торговых улицах. В районе Синсайбаси — сотни магазинов: здесь «уживаются» как брендовые бутики, так и обычные палатки. Особой популярностью пользуются стилизованные европейская и американская «деревни».

Но ничто не сравнится с кварталом Дотомбори, который по своей пестроте и количеству развлечений превосходит токийский Сибую. Дотомбори — это яркие рекламные вывески, неоновая иллюминация зданий, муляжи крабов и драконов, множество ресторанов и уличных кафе, бесчисленные магазины, увеселительные заведения и ночные клубы. Здесь можно и нужно провести целый день. **15**



Охота к перемене мест

В конце сентября отрасль отпраздновала Всемирный день туризма, учрежденный Генеральной ассамблеей UNWTO в 1979 году в испанском городе Торремолинос. Накануне этой даты мы опросили несколько отечественных знаменитостей, как они относятся к путешествиям и где предпочитают отдыхать. Первый вывод: море любят все...



ЕВГЕНИЙ СТЫЧКИН

АКТЕР



ЛАРИСА ВЕРБИЦКАЯ

ТЕЛЕВЕДУЩАЯ



ТАМАРА ГЛОБА

АСТРОЛОГ

Одно из самых ярких моих туристических впечатлений за последние годы — это поездка на Кубу. Я летал туда по работе, поэтому сам ничего не выбирал. Точнее, выбрал сценарий, который был прекрасен, режиссера, которому доверился, продюсеров и партнеров, а остальное, в том числе и непосредственно Кубу, выбрали за меня. Но я им благодарен, потому что Куба меня поразила. Мы объездили весь остров и видели много удивительного. От Кубы не надо ждать сервиса, чистоты и удобства турецкого курорта. Это место совершенно другого порядка. Там живут безумно красивые люди. Из Африки рабов везли, отбирая по выносливости, из этого генофонда и сформировалось население острова — крепкое, спортивное. В большинстве своем кубинцы — радостные люди, живущие в бесклассовом обществе и почти не думающие о деньгах. Они все время танцуют и слушают музыку. И вот этот мир красивых и счастливых людей, живущих среди разрушающихся некогда прекрасных зданий, производит неизгладимое впечатление. Они живут в гармонии и с океаном, окружающим Кубу; он предстает их равным партнером. На Кубе я понял, что море — живой организм, обладающий разумом и даже душой.

Обожаю путешествовать и считаю, что не нужно приезжать в одно и то же место дважды. Мне жаль времени, хочется посмотреть как можно больше, чтобы впить в себя новые впечатления, познакомиться с различными традициями и культурами. Мне интересно все: и привычки людей, и то, как они между собой общаются, как проводят свободное время, как одеваются. Конечно, есть места, запомнившиеся особо. Например, остров Бали, от которого я в восторге. Если и есть где-то рай на земле, то именно там. Чудесный климат, буйство красок, искренне вежливый народ. Когда тебя встречают на улице, начинают улыбаться и продолжают улыбаться еще несколько минут. Такое отношение меня просто потрясло. Особое место в моих путешествиях занимает море. Соприкосновение с этой таинственной стихией дарит необыкновенную радость. Море, самое любимое мною, находится на севере Греции, в Халкидики. Там потрясающие пейзажи, чудные заливы, температура воды всегда выше на два-три градуса, чем у всего побережья Греции. Я нигде больше не видела море такого цвета, как там: сначала голубое, потом изумрудное с редкими полосками волн, а дальше бирюзовое.

Путешествия в моей жизни занимают третье место после семьи и работы. В одной из первых моих зарубежных поездок я встречалась с Вангой. Великая прорицательница произнесла фразу, которую помню до сих пор: «Объездишь весь мир, но где бы ты ни была, в Индии или Америке, Россию не забывай». Я очень много путешествую, но ее слова всегда помню. Пожалуй, только два раза в жизни я забыла о словах Ванги, когда переживала мистическое забытие на берегу моря в Индии и в Мексике. Самое большое впечатление во всех перемещениях по миру на меня оказывает море. В каждой стране оно свое. Со своим цветом, запахом, силой прибоя, антуражем берега. Очень люблю круизы. Одно из обожаемых мест — остров Кипр. Этой весной, стоя на балконе гостиницы, прислушалась к голосам людей, гулявших по набережной. Сотни наречий сразу! Ощущение потрясающее, как будто стоишь на вершине Вавилонской пирамиды, и вокруг тебя разговаривают чуть ли не люди всего мира.

**КСЕНИЯ БОРОДИНА**

ТЕЛЕВЕДУЩАЯ

Я с обожанием отношусь к туризму, очень люблю путешествовать. Я даже училась менеджменту в туризме и мечтала открыть свое турагентство. Правда, пока этого не произошло, и я постоянно путешествую как частное лицо. Только что вернулась из Марокко. Очень люблю Италию. По гороскопу я «рыба», поэтому стараюсь выстраивать поездки так, чтобы море в них присутствовало. Вода — это моя стихия, очень люблю плавать, особенно в маске с аквалангом, смотреть на рыбок. Также очень люблю лежать на берегу, слушать рюкот волн, вдыхать морской воздух. А еще люблю забраться на какую-нибудь живописную выступающую скалу и прыгнуть с нее в море. Высота не имеет значения, я никогда не боялась нырять в морскую пучину.

**АНДРЕЙ МАКАРЕВИЧ**

РОК-МУЗЫКАНТ

Как турист-путешественник больше всего я люблю море. Причем с раннего детства, когда отец подарил мне книгу «Море», переведенную с французского языка. Я перерисовывал из нее все картинки, прочитал ее двадцать раз. А вскоре на экраны вышел первый фильм Жака-Ива Кусто «В мире безмолвия», и я решил для себя, что когда-нибудь обязательно погрузиться на морское дно. И с удовольствием занимаюсь подводным плаванием по сегодняшний день. С погружениями связана, конечно, масса эпизодов. Однажды мы плавали с китами, и они нас изучали с таким же интересом, как мы их. Причем делали это осмысленно, переговариваясь между собой. Было полное ощущение, что эти мыслящие крупные существа обсуждают тебя на своем языке.

**МАРИНА ХЛЕБНИКОВА**

ПЕВИЦА

Очень люблю путешествовать. Коллекционирую эфемерные дорожные впечатления. Память ведь материальна. Ты всегда можешь вернуться в прошлое и заново пережить какую-то эмоцию. Из морей самое любимое — Азовское. Очень нравится Казантип. Есть такое местечко с ласковым названием Азовочка, где песчаный пляж на протяжении нескольких километров погружается в море. Однажды я решила все-таки искупаться на глубине. Идти было интересно, из-под ног расплывались рыбки, вода теплая... Опомившись, оглянулась, но берега не увидела. В ужасе побежала, как казалось, назад, но море то становилось глубже, то сменялось мелководьем. Блуждала в слезах до вечера, пока ночные огни поселка не стали видны через дымку.

**АНАТОЛИЙ КРОЛЛ**

ДЖАЗМЕН

Я сторонник активного туризма. Только вернулся из поездки, это были две недели ежедневной работы: заплыв, массаж, активная ходьба. Уважаю людей, которые едут пожить вне цивилизации, с рюкзаком за плечами побродить по лесу. У меня же с 15 лет вместо рюкзака аккордеон с гастрольным чемоданом, а потом я уже ездил по стране в качестве дирижера различных оркестров. Я считаю, что море — это одно из прекраснейших и величайших явлений природы. Море настраивает и успокаивает нервную систему, оно передает энергетику человеку, как ничто другое. Я был на многих морях, но не любое так располагает к отдыху, как Черное и Средиземное. Особенно люблю Черное, правда, перемены последних лет в таком уникальном природном уголке, как Сочи, вряд ли лучшим образом скажутся на море.

Беседовал
Александр Славущий



ПО ФИЛЬМУ С ПАТРИКОМ СУЭЙЗИ,
ДЕМИ МУР И ВУПИ ГОЛДБЕРГ

ПРИВИДЕНИЕ

МЮЗИКЛ

ГЛАВНАЯ ПРЕМЬЕРА ГОДА

MUSICAL-GHOST.RU 495 739 37 37

parter.ru

12+



Випсервис

Мы работаем так, чтобы нас
выбирали сердцем

Портбилет –
онлайн-решение
для продажи
билетов
и дополнительных услуг

В системе для вас:
авиационные билеты
железнодорожные билеты
билеты на аэроэкспресс
гостиницы
полисы страхования
трансферы

Москва,
Переведеновский пер.,
д. 17, стр. 1, оф. 202
+7 (495) 626-50-12
portbilet@vipservice.ru

• **46 000** пользователей

• **12 000** клиентов -
юридических лиц

• **50** процентов
пользователей проводят
в системе 6 часов
в день и более

• каждый
34 запрос
конвертируется
в бронирование

• продано
с начала 2017 года
1 500 000
авиабилетов

Портбилет 2.0 –

«урожай» первого года



www.vipservice.ru