

РСТ предложил свой план борьбы с недобросовестными турфирмами

По данным Российского союза туристической индустрии, озвученным на прошедшей 13 сентября в агентстве «Интерфакс» пресс-конференции, в разгар экономического кризиса количество российских турагентств сократилось на 15–25 %.

Однако с выходом из рецессии процесс создания новых компаний активизировался. В «горячий» сезон, с середины июля по середину августа, в Общероссийском генеральном реестре турагентств зарегистрировалось 289 компаний – рекордный показатель. Возобновила деятельность часть исчезнувших компаний, многие предприниматели перешли в турбизнес из других отраслей.

В результате обострилась конкуренция, и многие игроки в борьбе за клиента начали демпинговать, предлагая скидки 7–10 % (при стандартной комиссии агентству в 10–12 %). Попав в затруднительное положение, предприниматели исчезали, не перечислив оплату операторам, в итоге туристы оставались без отдыха и без денег.

В Петербурге в августе, собрав деньги с туристов, закрылась турфирма «Смарт тур». За короткое время это уже третий случай исчезновения турагентств в Северной столице. Вместе с деньгами туристов в августе исчезло руководство сначала турфирмы «Август», а затем «Эллада-тур». Всего с прошлого лета проблемы возникли у восьми турагентств, в том числе у турагентства «Ангелика», у работавшего под брендом Miracle Travel ООО «Цезарь», а также у туроператоров «Трансбизнес лайн» и «Касио турс». Число путешественников, пострадавших из-за недобросовестных действий агентств, уже превышает несколько сотен человек.

Отчасти причина проблемы кроется в притоке непрофессионалов в отрасль – уверены в РСТ. Как отметила пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина, «для того, чтобы открыть агентский бизнес, достаточно зарегистрировать юридическое лицо. Столь легкий выход на рынок и провоцирует ситуацию, когда агентским бизнесом начинают заниматься люди, не вполне понимающие его особенности, неспособные оценить риски».

По мнению руководителя юридической комиссии РСТ Георгия Мохова, безответ-

ственных предпринимателей приводит на рынок беззаконность. Гражданский кодекс налагает на учредителя ответственность в размере уставного капитала (а минимальный уставной капитал по закону – 10 тыс. руб.). «Если у предприятия появляются долги, в какой-то момент предприниматель понимает, что ему проще открыть новое юридическое лицо, чем отвечать по искам. Известны случаи, когда один и тот же человек в одном и том же офисе открывал компанию за компанией, успев обмануть множество людей», – рассказал Георгий Мохов.

По гражданскому иску у туристов нет шанса вернуть средства за несостоявшуюся поездку. В Уголовном кодексе есть статья «Мошенничество в крупных размерах», предполагающая до 6 лет лишения свободы. Но, чтобы осудить по этой статье, необходимо доказать умысел в действиях мошенника. В прочих случаях предприниматель не несет никакой ответственности за причиненный ущерб.

Между тем почва для сложившейся ситуации подготавливалась давно. Существенный вклад в нее внесла отмена лицензирования туристской деятельности.

Президент РСТ Сергей Шпилько считает, что для решения проблем необходимо взаимодействие представителей турбизнеса с законодателями. В частности, стоит рассмотреть вопрос о внесении турагентской деятельности в перечень видов предпринимательства, для начала которых необходима предварительная уведомительная регистрация. Кроме того, предприниматели, ответственные за неисполнение судебных решений по обязательствам турагентств, должны оказаться под «запретом на профессию». Помимо этого, можно рассмотреть вопрос о введении минимального уставного капитала для агентств.

По мнению вице-президента РСТ Сергея Корнеева, проблему исчезновения турфирм можно решить введением финансовой ответственности для турагентов: «Если агентство будет отвечать за качество и своевременность услуг своими деньгами, то возможностей «кинуть» туриста практически не останется. А поэтому появление фингарантий для агентов было бы логичным».

TOURBUS.RU

Вручены первые награды Russian Business Travel & MICE Award

20 сентября в Москве состоялась торжественная церемония вручения первой российской профессиональной награды в области делового туризма.

До последнего времени у такой важной отрасли российского туристического рынка, как деловой туризм и MICE, не было своей профессиональной награды. Стремясь восполнить этот пробел, весной этого года ведущий отечественный журнал, посвященный всем аспектам делового туризма, Business Travel и интернет-портал Conference.ru запустили новый проект – профессиональную награду в области business travel и MICE – Russian Business Travel & MICE Award. Проект охватывает всех участников рынка делового туризма (всего 22 номинации) – конгрессные гостиницы в Москве, Петербурге и регионах страны, конгрессные центры, организаторов конференций и инсентив-программ в России и за рубежом, business travel-агентства, авиакомпании для бизнес-путешественников, национальные туристические офисы и т. д.



С середины мая до середины июля велось выдвижение номинантов на награду. За это время было подано 163 заявки. Открытое голосование, которое началось 15 июля, завершилось в начале сентября. Причем между компаниями-номинантами развернулась по-настоящему нешуточная борьба. Всего за время голосования за номинантов было подано почти 60 тыс. голосов. Для определения победителей был сформирован экспертный совет. В него вошли представители ведущих российских и международных компаний – крупных заказчиков услуг business travel и MICE.

Лучшими питерскими представителями в сфере делового туризма вполне заслуженно стали отель «Коринтия Санкт-Петербург» (номинация «Лучшая конгрессная гостиница С.-Петербурга») и BtG Event Solutions (номинация «Лучший организатор инсентив-программ в России»).

По мнению участников и гостей церемонии, проект Russian Business Travel & MICE Award оказался очень успешным и стал важным шагом в развитии российской индустрии деловых путешествий. Планируется проводить его ежегодно.

TOURBUS.RU



Кен Дитрих - генеральный управляющий отеля «Коринтия Санкт-Петербург»

В Северной столице прошли Дни Вологодской области

16 сентября в Петропавловской крепости открылись Дни Вологодской области.

17 сентября в туристско-информационном центре Петербурга состоялся круглый стол, посвященный туристическому продукту области.

Представители турфирм из Вологды и Великого Устюга рассказали петербургским коллегам о традиционных и новых турах, недавно созданных объектах инфраструктуры туризма, о том, что ждет туристов в новогодние и рождественские

праздники. В ходе презентации интерактивной программы «Купеческая гостиница – хороший тон» участники встречи продегустировали изделия вологодской кондитерской фабрики.

Во всех мероприятиях активно участвовал Дед Мороз из Великого Устюга. Вечером 17 сентября он посетил Ледовый дворец и в качестве гостя присутствовал на матче регулярного чемпионата КХД «СКА» – «Северсталь».

RATA-news

A STAR ALLIANCE MEMBER



swiss

Swiss
International
Air Lines



Качество швейцарских часов, изящно упакованное в форму авиакомпания.



реклама

Именно мелкие детали делают авиакомпанию замечательной. А мы, SWISS, в нашем сервисе обращаем внимание на каждую деталь. Персональное внимание, бортовое питание и развлекательная программа на борту – все это имеет значение. От рейса к рейсу мы добиваемся улучшений. Так что Вы можете рассчитывать на приятное времяпрепровождение на борту. Авиакомпания SWISS выполняет 4 ежедневных прямых рейса в Швейцарию – 3 из Москвы и 1 из Санкт-Петербурга – с удобными стыковками на наши европейские и межконтинентальные направления. Более подробная информация и бронирование – на swiss.com, по телефону (495) 937 77 67 или в Вашем туристическом агентстве

КАЧЕСТВО, **SWISS** MADE.

SWISS.COM

Въездной и внутренний туризм ждет финансовая поддержка

В Федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ», рассчитанную на пять лет, включены девять инвестиционных проектов из шести регионов России. Объем инвестиций составит 332 млрд руб.

По словам руководителя Федерального агентства по туризму Анатолия Ярочкина, в Ростуризм поступило 256 зая-

вок из 66 регионов. В 2011 г. будут финансироваться девять наиболее ярких и проработанных проектов по развитию туризма: в Ростовской и Ярославской областях, Алтайском крае и других субъектах РФ. Предполагается, что с 2012 г. программа будет расширяться, в нее будут включены и другие заявки.

www.tourprom.ru

Финляндия, Швеция, Эстония: совместная презентация

VisitFinland, VisitSweden и VisitEstonia совместно презентовали свои туристические возможности во время традиционного 10-километрового пробега «Женская десятка», который 11 сентября в пятый раз прошел в Петербурге.

В этом году на старт вышли около 15 тыс. женщин из разных стран. Старт состоялся на Дворцовой площади. Здесь же работал павильон Финляндии, Швеции и Эстонии. Для болельщиков была подготовлена интерактивная концертная программа.

«Женская десятка» пришла



в Россию из Финляндии, где забег проводится на протяжении 27 лет. Туристические советы Финляндии, Швеции и Эстонии решили приобрести к празднику в Петербурге, чтобы вместе активизировать сотрудничество на российском рынке.

RATA-news

Cronwell Inn Стремянная – «зеленый» лидер

26 августа галерея отелей Cronwell и общественная организация «Санкт-Петербург за экологию Балтики» провели пресс-конференцию, посвященную ответственности гостиничного бизнеса за экологическую безопасность города и вручению экознака «Зеленый ключ» отелю Cronwell Inn Стремянная.

Международная программа сертификации гостиниц «Зеленый ключ», признанная Всемирной туристской организацией, охватывает 17 стран. Этим летом программа стартовала в России, где ее проведением занимается организация «Санкт-Петербург за экологию Балтики». Cronwell Inn Стремянная стала первой гостиницей в нашей стране, удостоенной престижного знака.

Лидерство Cronwell Inn Стремянная в экодвижении отелей закономерно – с момента открытия она придерживается в своей работе «зеленых» принципов. Управляющая гостиницей Е. Васильева среди инновационных экологических решений отметила такие: оснащение кранов регуляторами (это позволило уменьшить потребление воды на 17 % в месяц); применение специальных средств для уборки (за счет снижения в них химической составляющей уборка одного номера обходится в 2 руб. 60 коп. в день вместо 25 руб.); использование одноразовых упаковок из картона, косметических средств в дозаторах (по сравнению с одноразовой упаковкой 1 мл средства стоит дешевле на 57 %); распространение информационных материалов (снижение на 10 % объема стирки махровых изделий); отсутствие номеров для курящих и др.

По мнению О. Мадисон, координатора по России программы «Зеленый ключ», Cronwell Inn Стремянная в полной мере соответствует стандартам международной экологической сертификации: гостиница отвечает 50 обязательным критериям и целому ряду рекомендуемых.

Генеральный директор ООО Cronwell Management А. Мусакин подчеркнул, что сегодня и иностранцы, и россияне выбирают отели, имеющие экологическую сертификацию. «Объекты гостеприимства, которые поддерживают «зеленое» движение, остаются в приоритете. Таким образом, увеличивается рентабельность и повышается доходность отельного бизнеса», – сказал он. По мнению А. Мусакина, дальнейшее развитие гостиничной индустрии будет неразрывно связано с экоразвитием, что повысит престиж города на международной арене.

Сегодня к экодвижению присоединились 18 отелей, и Петербург по праву может претендовать на звание «зеленой» гостиничной столицы России.

Елена ПОПОВА



Справка о Cronwell Hotels & Resorts

Галерея отелей Cronwell Hotels & Resorts представлена несколькими форматами гостиниц от бизнес-класса до премиум-класса в 6 регионах России. Общий номерной фонд крупнейшей гостиничной сети составляет более 1100 действующих номеров. В основу бренда заложена философия долголетия «cron & well», которая ставит во главу угла качество жизни своих клиентов, поощряет активную работу и достойный отдых. Ключевая компетенция бренда – социальная ответственность, следование принципам экоразвития при управлении отелями, внедрение стандартов «зеленой» сертификации. В ближайших планах компании – открытие сети винных бутик-отелей под брендом Абрау-Дюрсо Wine & SPA Hotels by Cronwell, развитие санаторно-курортного комплекса Репино Cronwell Park Hotel.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО БЕЛОРУССКИХ САНАТОРИЕВ «БАЛТИЙСКИЙ АЛЬЯНС»

САНАТОРИИ, ГОСТИНИЦЫ, ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ, ЭКСКУРСИОННЫЕ ТУРЫ В БЕЛОРУССИИ

571-23-96, 312-29-97, Невский пр. 44 (вход под арку во двор, у магазина «Север»)

Сенная пл., д. 3, оф. 1, Спасский пер., д.9
740-1784, 310-3423, 315-7006, 310-2091
ул. Итальянская, 29, тел. 334-0003

ТРАК ТРАК СТАР
E-mail: info@trakstar@mail.ru www.trak-star.ru

ТУРЦИЯ
Анталья, Мармарис, Бодрум, Кушадасы
Лечение: курорт Кангал, Даламан - Терме Марис

ЕГИПЕТ
Хургада, Шарм эль Шейх
Круизы по Нилу

ОАЭ
Дубай, Шарджа
Дубай Дабб, Аджман
Фуджейра

ТУНИС

КИПР

ИЗРАИЛЬ
Отдых классика

ТАЙЛАНД

КИТАЙ
Отдых о. Хайнань
Классика. Индивидуальные туры

БАЛИ **МАВРИКИЙ** **КУБА**
ВЬЕТНАМ **МАЛАЙЗИЯ** **АМЕРИКА**
ДОМИНИКАНА **АВСТРАЛИЯ**
ЛАНОБЛАСТЬ
Пансионаты, коттеджи, санатории
Чароитовые
Лоберкалы **КРЫМ**

ГРЕЦИЯ
АФИНЫ
Классика
ЛУТРАКИ
Индивидуальные туры
о.Крит, о.Родос, о.Корфу, о.Закинф, о.Кос
Халкидики, Пелопоннес
Круизы по Кикладским о-вам

ЧЕХИЯ
ПРАГА - экскурсионные туры
Лечение - **КАРЛОВЫ ВАРЫ**
МАРИАНСКОЕ ЛАЗНЕ

ИСПАНИЯ
КОСТА БРАВА, КОСТА ДОРАДА

БОЛГАРИЯ

ХОРВАТИЯ

ЧЕРНОГОРИЯ

ПРИБАЛТИКА

СКАНДИНАВИЯ

ПОЛЬША **ВЕНГРИЯ**
Классика и отдых

ИТАЛИЯ

ГЕРМАНИЯ **ШВЕЙЦАРИЯ**
АВСТРИЯ **ФРАНЦИЯ**

Нетания

Идеальный морской курорт В Израиле



*Всего В нескольких часах полета
от Вас...*

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НЕТАНИЮ! Мы приглашаем вас в один из самых красивых приморских городов на Ближнем Востоке. Солнечная Нетания предлагает своим гостям отдых международного уровня. В Нетании вас ждут прекрасные пляжи, бесконечные набережные, прибрежный лифт, летящий к самому берегу, и захватывающие дух пейзажи. Нетания - настоящий курортный город, где гостей ждет множество развлечений. Концерты и фестивали на открытом воздухе, спортивные турниры - отдых на любой вкус.

ОТЕЛИ К ВАШИМ УСЛУГАМ: **Онот** Тел. +972-9-8601555 | **Галиль** Тел. +972-9-8624455 | **Парк** Тел. +972-9-8623344 | **Шфаим** Тел. +972-9-9595577 | **Орит** Тел. +972-9-8616818 | **Резиденс** Тел. +972-9-8301111 | **Шломо а-Мелех** Тел. +972-9-8338444 | **Маргоа** Тел. +972-9-8624434 | **Мицпе Ям** Тел. +972-9-8623730 | **Блу Вейс** Тел. +972-9-8603939 | **Резиденс Бич** Тел. +972-9-8301111 | **Гинот Ям** Тел. +972-9-8341007



Муниципалитет
Нетании



Ассоциация по развитию
туризма в Нетании



«Китоврас» удался

Первый «блин» в организации отечественных кинофестивалей в сфере туризма оказался удачным. На завершившемся в Великом Новгороде Международном фестивале фильмов индустрии культуры и туризма «Китоврас-2010» было представлено 142 фильма из 13 стран, а российские картины наравне соревновались с зарубежными.

«Мы давно горели желанием организовать в России такой конкурс, — пояснила руководитель МАУ «Центр развития туризма «Красная Изба» Оксана Чернега. — Опыт коллег из-за рубежа показывает, что хороший фильм о той или иной туристической дестинации — это отличный инструмент для ее продвижения, а сам фестиваль нередко становится важным событием, способным привлечь внимание общественности. Поэтому, заручившись поддержкой Министерства культуры, Российского фонда культуры, СЗРО РСТ и администрации Новгородской области, постарались провести его на высоком уровне».

И похоже, что этот уровень действительно оказался высоким. Рудите Лейкума, руководитель отдела маркетинга Центра координации и информации туризма Риги и координатор Международного фестиваля туристских фильмов Tourfilm Riga, отметила, что новгородский конкурс отлично организован и с первого раза оказался весьма представительным. «Была уверена, что коллег из Великого Новгорода надо будет многому учить, — констатировала она. — А сейчас вижу, что некоторым вещам у них не плохо бы поучиться и нам самим...»

Высокую оценку как организации кинофестиваля, так и качеству представленных на нем картин дал директор международной комиссии фестиваля туристских фильмов CIFFT (Вена, Австрия) и руководитель жюри «Китовраса» Александр Каммель. Выступая на церемонии награждения победителей, он отметил, что новгородцам сразу же удалось достичь необходимого результа-



та и этот фестиваль по праву займет свое место среди аналогичных зарубежных.

Фильмы, заявленные в программе фестиваля, соревновались в 6 номинациях, в каждой из которых строгое жюри выявило лучшие. Так, в номинации «Активный туризм» победил фильм об уникальном природном парке «Ергаки», представленный на конкурсе Министерством спорта, туризма и молодежной политики Красноярского края, победителем в номинации «Религиозный туризм» стал фильм «Карелия известная и неизвестная» (ООО «Лукоморье», Петрозаводск), а лучшим в номинации «Рекреационный и оздоровительный туризм» назван фильм «Духовное начало» (Сальвар, Венгрия). Кроме них, в числе победителей оказались фильм «Польша: индустрия бизнеса в новом масштабе» (Варшава, Польша, номинации MICE), а также «Вильянди — European Destinations of Excellence», представленный в номинации «По дорогам средневековой Ганзы» Департаментом туризма и связей с общественностью администрации города Вильянди (Эстония). Что касается Гран-при новгородского «Китовраса», то его получил фильм «Штирия — зеленое сердце Австрии» (Andreas Meschuh, Art Media Film & TV Produktion, Австрия). Он же одержал победу и в номинации «Культурно-познавательный туризм».

Однако творчество создателей фильмов

оценивало не только профессиональное жюри, в состав которого вошли признанные эксперты. Параллельно на сайте кинофестиваля проходило интернет-голосование, и по его итогам «Приз зрительских симпатий» достался фильму «Миры Казани» (Руперт Уэйнрайт, США, Министерство по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан). Специальный приз был вручен новгородскому режиссеру Юрию Теплякову, автору фильма «Эпизод». Кроме того, МАУ «Центр развития туризма «Красная Изба» вручило свой «Красный приз» «за волшебство в кинематографе»: он достался фильму «Рождественское чудо в Риге» (Латвия, Центр информации и координации туризма Риги).

Наряду с конкурсной программой действовала Международная академия заказчика и производителя туристских фильмов, в рамках которой опытные режиссеры и продюсеры обменивались опытом с теми, кто только начинает работать в этом направлении. Немало было споров, дискуссий и советов. Однако все участники академии уверены, что фильм о туризме творчески перспективен, а фестивали подобного рода будут все более популярны. А «Китоврас» наверняка станет традиционным событием в жизни Великого Новгорода и России, привлекая все большее внимание.

Владимир СЕРГАЧЕВ

Ленобласть отметила День туризма

24 сентября Комитет по физической культуре, спорту и туризму Ленинградской области провел торжественное мероприятие, посвященное Всемирному дню туризма. Оно состоялось в городе Шлиссельбурге.

Для участников мероприятия — представителей туристско-информационных центров, турфирм и музеев Ленинградской области — комитетом и туристско-информационным отделом Шлиссельбурга была подготовлена интересная программа. Она включала трассовую экскурсию, проведенную в необычном формате — в виде викторины, экскурсию в крепость Орешек, знакомство с вернисажем «Сказки о Шлиссельбурге» и новым отелем «Гостевой дом Шлиссельбург», в конференц-зале которого прошла торжественная часть мероприятия.

Начальник отдела туризма Д. Н. Панова поздравила всех с



праздником и отметила работу лучших специалистов. За большой вклад в развитие туризма Ленинградской области почетными грамотами комитета были награждены и. о. руководителя ЛОГУ «Информационно-туристский центр» О. С. Суворова, председатель Требицкого общества социальных программ Присвирия Т. А. Макрушич и коллектив Государственного мемориального дома-музея Н. А. Римского-Корсакова в Тихвине.

Екатерина ГУБАНОВА

Архангельская область смотрит вперед

Правительством Архангельской области одобрена долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Архангельской области на 2011–2013 годы» с общим объемом финансирования более 1,1 млрд руб.

Вклад из областного бюджета составит более 57 млн руб., что в несколько раз превышает средства, выделявшиеся на подобные мероприятия в предыдущие годы.

Впервые программа предусматривает значительный инвестиционный компонент. В рамках программы запланировано предоставление на конкурсной основе субсидий муниципальным образованиям области на капитальное строительство и модернизацию объектов инженерной инфраструктуры создаваемых туристских объектов с длительным сроком окупаемости. Дополнительные финан-

совые средства на реализацию приоритетных туристских инвестиционных проектов будут привлечены в рамках ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)».

Программа также предусматривает государственную поддержку организаций туристской отрасли по субсидированию процентных ставок по привлеченным кредитам на строительство и реконструкцию гостиниц, турбаз и гостевых домов.

По прогнозам, программа позволит к 2013 г. увеличить внутренний и въездной турпоток в регион на 16 %, поможет привлечь дополнительные инвестиции в сферу туризма, а также увеличить объем платных туристских услуг на 21 %, обеспечив рост налоговых поступлений в областной и местные бюджеты.

По инф. RATA-news

«Нева»: качество 20-летней выдержки

В ноябре 2010-го ЗАО «Фирма «Нева», крупнейшая петербургская туристическая компания, будет праздновать 20 лет со дня основания. Сегодня она уверенно входит в число лидеров российского туристического бизнеса, ежегодно отправляя на отдых около 300 тыс. клиентов. Однако принципы, заложенные в ее основу два десятилетия назад, остаются неизменными. Об этом мы беседуем с председателем совета директоров ЗАО «Фирма «Нева» Сергеем Тимралиевым (на фото слева) и ее генеральным директором Максимом Пироговым.



— Как появилась турфирма «Нева»?

С. Т.: В те годы у советских людей появилась возможность свободно выезжать за границу. Компаний, способных им в этом помочь и организовать турпоездки, было немного. Поэтому мы с товарищами, имея к этому времени определенный опыт в туризме, решили создать частную туристическую компанию. Оформили все необходимые документы и 15 ноября зарегистрировали малое предприятие «Фирма НЕВА». Собственных средств у нас не было, поэтому взяли кредит на год в банке. Скажу честно, волновались — все-таки риск. Начинали очень скромно. Ни солидного офиса, ни секретарш, ни служебных машин. Первый офис «Невы» — небольшая комната, которую по знакомству арендовали в кинотеатре «Титан». Несколько журнальных столиков, диван, стулья, пишущая машинка, телефон — и все. Даже факс арендовали на Главпочтамте... К слову, кредит погасили уже в сентябре 1991 года и вздохнули свободно.

М. П.: Я пришел в «Неву» всего через полгода после ее регистрации. Учился на 3-м курсе ЛЭТИ и решил летом подработать. Так получилось, что пришел на лето — а остался до сих пор... Наверное, потому что туризм мне нравился гораздо больше, чем программирование, и, продолжая учиться на инженера-системотехника, одновременно я работал гидом и сопровождающим. Время действительно было трудное: работать по специальности почти никто не шел, и каждый старался устроиться там, где были потребность в людях и возможность зарабатывать. Привлекало меня то, что туристическая отрасль как бизнес была новинкой, и хотелось попробовать себя в этой сфере.

— С каких направлений компания начала свою деятельность и сколько их сейчас?

С. Т.: Каких-либо предпочтений не было, поэтому с первых дней позиционировали себя как многопрофильный туроператор. А начали с Финляндии, самого близкого зарубежного соседа. И уже в 1992 году «Нева» стала лидером по отправке туристов в Финляндию. Хотя в 1991-м уже отправили несколько групп в США...

М. П.: А еще были маршруты на курорты Черноморского побережья и в Дагомыс. Компания быстро развивалась: спустя 2 года уже возили туристов в Париж и Болгарию, а дальше количество направлений росло как снежный ком. Начинали с трех стран, а сегодня нашему клиенту предлагается их более пятидесяти...

— Если сравнить клиента начала 1990-х и сегодняшнего, то в чем принципиальное отличие?

С. Т.: Тогда у людей был отложенный спрос на зарубежные поездки, плюс опасения, что свободный выезд ненадолго, надо успеть съездить и что-то увидеть своими глазами. Бывали за рубежом немногие, и поэтому клиент был нетребовательный — лишь бы оказаться за границей! Однако «Нева» всегда старалась держать марку, и качество обслуживания, независимо от уровня тура, сохранялось высоким. Причем мы работали с той целью, чтобы как можно большее число людей получили качественный отдых по приемлемой цене.

М. П.: Сегодня клиент хорошо подготовлен, так как у него в основном есть определенный опыт путешествий. Он разборчив в отношении направлений отдыха и более требователен. Как правило, прекрасно информирован, поскольку при помощи Интернета имеет воз-

можность сравнивать предложения туроператоров и делать выводы. Но политика нашей компании практически не изменилась: «Нева» изначально ориентировалась на массовый туризм, на организацию маршрутов для самых широких слоев населения.

— В компании, которая вот-вот отметит 20-летие, наверняка есть какие-то секреты делового долголетия. Поделитесь ими?

С. Т.: Из маленькой фирмы, в которой начинали работать 6–7 человек, «Нева» превратилась в большой холдинг, занимающийся самыми разными направлениями туристического бизнеса. В ее штате сейчас более 500 человек. Но принципы работы остались неизменными. Во-первых, это одна команда. Конечно, при сегодняшней численности я бы sluкавил, если бы сказал, что вся компания едина. Но ее костяк, люди, принимающие решения, по-прежнему действуют рука об руку и понимают друг друга с полуслова. Во-вторых, «Нева» всегда гарантирует качественный отдых: если турист приобрел путевку в нашей компании, то это означает надежность и отсутствие у него проблем. И даже открытые и скрытые критики всегда соглашаются с тем, что надежность — ее отличительная черта. Продал и забыл — не наш стиль. Мы хотим, чтобы клиент приходил вновь и вновь, и, чтобы сохранить добрые отношения, в трудные времена даже снизили цены на путевки, пожертвовав долей собственной прибыли. Сохранив программы, которые у нас уже были, стараемся разрабатывать и новые маршруты...

М. П.: За многие годы «Нева» заработала себе имя, которое ассоциируют с высоким качеством услуги. Многие обращаются в нашу компанию

не потому, что у нас ниже цены, а потому, что уверены: в «Неве» не «кинут». Клиенты знают, что не останутся в аэропорту с билетами на несуществующий рейс, что их всегда поселят именно в том отеле, за который они заплатили. В конце концов, они уверены, что офис компании не закроется и никуда не денется ни за 2 дня, ни за несколько лет. И даже если вдруг случится незапланированная негативная ситуация (а такое в туризме бывает), мы постараемся выйти из нее с минимальными потерями для клиента. Известный бренд, созданный отличной командой и нарабатанный собственным уникальным опытом, — это главное, что у нас сейчас есть. К тому же «Нева» по-прежнему очень близка к клиенту, так как мы совмещаем функции туроператора и турагента и туроператора. В нашем бизнесе жесткая конкуренция появилась лет 10 назад, и она только усиливается. За каждого клиента приходится бороться, и он становится дороже не только в фигуральном, но и в материальном плане. И без доброго имени компании при этом никак не обойтись...

— Со времени основания компании прошло 20 лет. Не жалеете ли вы о том, что столько времени и сил ей отдали?

С. Т.: Не жалею! Туризм основан на человеческих отношениях. А в «Неве» всегда была команда, с которой мне приятно и комфортно работать. И уверен, что мне никогда за «Неву» не будет стыдно...

М. П.: Сейчас мне 39 лет, и 20 из них я работаю в «Неве». Больше половины жизненного пути, не говоря о сознательном возрасте и трудовом стаже. «Нева» — это моя жизнь, как и для многих коллег, попавших сюда со студенческой скамьи и имеющих в трудовой книжке всего одну запись...

Гостиничный рынок: трудности роста

По данным UNWTO за 2009 г., в рейтинге наиболее посещаемых иностранными гражданами городов Европы Петербург занимает 11-е место. Да и россияне не обходят его вниманием, поскольку по итогам прошлого года гостей из других регионов страны в городе на Неве насчитали около 2,5 млн. По предварительным итогам, в этом сезоне желающих увидеть его стало еще на 10 % больше. Готова ли Северная столица принимать возрастающий туристический поток?

Прирастам номерами

Факт налицо: отелей в городе становится все больше, и постепенно проблема нехватки гостиничных мощностей становится менее острой. Номерной фонд крупных гостиниц Петербурга за первые 6 месяцев 2010 г. пополнился на 747 комнат и составил свыше 14,5 тыс. номеров. При этом речь идет только о номерах, имеющих в отелях емкость более 40 комнат: полных сведений о прибавлении в секторе мини-отелей нет.

Как следует из исследования компании Maris Properties, в первом полугодии в городе на Неве открылись 4 отеля. Международный оператор Rezidor Hotel Group открыл четырехзвездный отель на 270 номеров под брендом Park Inn на Невском проспекте (уже пятый под его управлением в Петербурге), а Marriott International Inc. — четырехзвездный Courtyard St. Petersburg Center West/Pushkin Hotel на набережной канала Грибоедова (третий Marriott в Северной столице). Кроме того, в первом полугодии 2010-го в Петербурге открылись гостиницы «Новый Петергоф» (4*, 150 номеров) и Red Star Hotel (3*, 54 номера).

На рынке второй столицы России продолжается экспансия международных гостиничных операторов: до конца года в городе откроет отель на 120 номеров и международный оператор Fairmont Raffles Hotels International (под брендом Swissotel). Примерно та же тенденция наблюдается и на Северо-Западе России. В Калининграде, к примеру, недавно открылся отель Radisson Kaliningrad (178 номеров и сьютов). Помимо номеров, в нем имеется 9 конференц-залов, самый большой из которых вмещает 450 человек: отель ориентирован на корпоративный сегмент.

Как отмечает директор по консалтингу и оценке NAI Vesar Игорь Лучков, западные операторы проявляют большой интерес к петербургскому гостиничному рынку в силу его перспективности. «Хотя они и инвестируют в гостиничный бизнес, но действуют при этом очень осторожно», — отмечает он. В 2011 г. на гостиничный рынок Петербурга выйдут Starwood Hotels & Resorts и Four Seasons Hotels & Resorts, а впоследствии к ним прибавится и InterContinental Hotels Group, которая намерена открыть на Суворовском проспекте первый в городе бутик-отель под брендом Indigo. Отечественные же отельеры держат паузу, предпочитая занимать выжидательную позицию.

Если обобщать, то в настоящее время, по официальным данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам администрации города, в Петербурге функционирует уже более 600 объектов гостиничного типа с общим номерным фондом



около 26 тыс. номеров. Однако следует учитывать, что каждый пятый из них расположен в малом или мини-отеле: по численности это самая большая группа объектов размещения в Петербурге.

«По количеству номеров мы приближаемся к европейским стандартам, — считает вице-президент РСТ Сергей Корнеев. — В этом сезоне даже в пиковые периоды в городе можно было забронировать комнату в гостинице. И сейчас в первую очередь речь должна идти о качестве номерного фонда».

Отстаем в качестве

Несмотря на то что процесс появления новых гостиничных мощностей в городе на Неве идет достаточно активно, радоваться еще рано: в России самый низкий в Европе показатель количества гостиничных номеров на тысячу жителей.

В Москве он составляет 3,5, а в Петербурге — 4,2. И это самая высокая концентрация по стране: в Екатеринбурге и Новосибирске этот показатель составляет лишь 2,1 и 0,8. А дальше и оценить трудно... Вместе с тем в Берлине и Мадриде он равен 11,4 и 11,2 на тысячу жителей, а в Париже, Лондоне и Риме — 18,6; 15,3 и 19,5 соответственно. Хотя это отчасти и объяснимо: в этих европейских городах число иностранных туристов в 3–6 раз больше, чем в Петербурге.

Но дело не только (да и не столько) в количестве. В нашей стране пока мало отелей, полностью отвечающих международным требованиям и работающих под узнаваемыми брендами. В Петербурге под управлением международных операторов находится 45 % качественного номерного фонда (по данным Maris Properties), однако в количественном отношении они составляют не более 20 % от общего числа номеров.

На Северо-Западе, как и по всей России, ситуация еще сложнее. Гостиниц, действующих под управлением международного менеджмента, не более 15 %, в то время как в странах Азии и Европы 32–33 % отелей работают под маркой известного бренда, а в США таких гостиниц свыше 70 %. В целом для гостиничной отрасли России характерна значительная изношенность номерного фонда (более 50 % отелей представляют собой объекты еще советской эпохи) и выраженная концентрация номерного фонда в Москве и Петербурге (в них находятся более 30 % всех гостиниц страны). Как правило, во всех областных и республиканских центрах Северо-Запада лишь 1–2 отеля соответствуют международным требованиям:

остальные, в лучшем случае, по минимуму реконструированы и «тянут» не более чем на 3*.

Как результат, гостиниц вроде бы и много, но качество номеров и сервиса все еще оставляет желать... И самое главное, что за не слишком качественное обслуживание подчас не стесняются брать с клиента большие деньги. «Практика нашей работы показывает, что наибольшим спросом у гостей пользуются отели средней ценовой категории, предлагающие достаточно комфортное размещение, — говорит генеральный директор компании «Мир» Валерий Фридман. — А строятся у нас в основном гостиницы уровня 4–5*, проживание в которых далеко не всем по карману...»

Дорогого стоит

Загрузка городских отелей с приходом «белых ночей» поднялась до уровня в 80 %. И хотя цены в целом удалось сохранить на уровне прошлого года, они явно отличаются от принятых в Европе.

По данным Maris Properties, средняя цена суток проживания в отеле класса 3* в городе на Неве в середине лета составляла \$150 за ночь. Номер в четырехзвездной гостинице обходился уже в \$310, а в пятизвездной цена составляла около \$760. Сходные данные предоставила и система онлайн-бронирования Bronevik.com. По ее сведениям, Петербург прочно удерживает 2-е место в стране по дороговизне отелей: средняя сумма, которую придется заплатить за номер в Северной столице, составляет 4,5 тыс. руб. А в период «белых ночей» цена проживания легко возрастает на 25–30 %.

Эти цены заметно выше средневропейских, в то время как доходность наших гостиниц тоже выше и определяется в основном низкими операционными издержками. В первую очередь — стоимостью труда, которая ниже, чем в Европе. Для сравнения: ночь в отеле Хельсинки обходится в среднем в 103 евро, а в Стокгольме и Осло — в 110 и 119 евро соответственно (по информации STOP in Finland). За год цены на размещение в Финляндии выросли всего на 2 %, и по их уровню страна находится на 8-м месте в Европе. По данным компании «Нота Бене», в Петербурге средняя цена отелей в системах GDS в июне и июле 2010 г. составляла более \$210 за стандартный двухместный номер и только к концу августа опустилась до \$145.

К тому же местные отельеры не прочь погреть руки на сиюминутном дефиците хороших номеров. Так, в период проведения Международного экономического форума в июне 2010 г. большинство отелей города повысили расценки на свои услуги минимум на 30 %. По сведениям «Нота Бене», если в начале июня средняя цена номера составляла \$240, то в середине она сразу скакнула к отметке в \$330. И бронировать надо было сразу 3–4 суток при 100-процентной предоплате... Не случайно Управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Петербургу вновь, как и 2 года назад, инициировало проверку 15 петербургских отелей с целью выяснения обоснованности повышения цен на проживание.

Статистика упрямо говорит о том, что количество иностранцев, приезжающих в

Петербург, растет мало. Число гостей из регионов России, напротив, умножается, однако они вовсе не готовы платить на уровне аппетитов питерских отельеров. В период «белых ночей», с середины мая до конца июля, в Петербурге найти место в «нормальной» гостинице дешевле 2–3 тыс. руб. за ночь практически нереально. Возможно, для жителя Западной Европы \$150 за сутки и годятся, но для большей части россиян это слишком много. А если учесть, что в Праге, Будапеште или Амстердаме вполне можно снять приличный номер за сумму вдвое меньше, то ожидать резкого притока путешественников в город на Неве стоит вряд ли. Слишком это дорогое удовольствие...

Против роста цен на размещение высказались практически все, включая губернатора города. РСТ, к примеру, обратился к отельерам с призывом сохранить цены за номера в следующем сезоне на уровне 2010 г., считая такую меру способной повысить конкурентоспособность Петербурга на мировом туристическом рынке. «Задача нынешнего года – найти правильный баланс работы с системами бронирования, с прямыми клиентами и агентами, – подчеркивает вице-президент РСТ Сергей Корнеев. – Нужно закрепить и не расквашивать рынок – не демпинговать и не повышать цены».

«У нас цены по сравнению с 2008 и 2009 гг. снижены. И я бы с удовольствием продавал номера еще дешевле, но экономика не позволяет этого делать, – говорит директор «Амбассадора» Андрей Шарапов. – Если бы государство пошло на какие-то налоговые льготы для гостиниц, направленные на стимулирование въездного туризма, то снижение цены номера было бы экономически оправдано».

Однако сделать это будет крайне сложно. Во-первых, растет стоимость «коммуналки» (прирост оценивают более чем в 20 %). Во-вторых, из-за проблем с урожаем явно повысятся цены на многие продукты. Гостиницы, которые кормят своих гостей, будут вынуждены пойти на дополнительные затраты и вряд ли согласятся списывать дополнительные расходы на приобретение подорожавших продуктов за счет своей прибыли. «Цены на размещение в 2010-м были лучше предыдущих лет, но из-за некоторого оживления на рынке гостиницы уже поспешили увеличить их на 2011 г., – резюмирует руководитель «Коминтура» Лилия Гарбуз. – Однако ожидания отелей завышены: спад в экономике многих стран, поставляющих туристов в Россию, вовсе не преодолен».

К тому же в этом году отельный бизнес Петербурга столкнулся с новой проблемой, которая некоторые небольшие гостиницы ставит на грань разорения.

Дело о двух рублях

В последнее время Управление Федеральной миграционной службы (УФМС) в Петербурге стало активно проверять малые отели, и нередко визит ревизоров завершается плачевно. В случае несвоевременной регистрации иностранных граждан и уплаты суммы, составляющей 2 руб. в день за каждого туриста, выписываются огромные штрафы, которые без проблем могут пустить под откос весь малый отельный бизнес.

Владелец хостелов «Друзья» и «Абрикос» Сергей Морев, оштрафованный на сумму в 400 тыс. руб., с грустью говорит о том, что его уже посещает мысль о закрытии одной из дешевых гостиниц. «Наверное, такие предприятия городу не нужны, если из-за

не слишком крупного нарушения налагают подобные штрафы, – считает он. – Получается так, что не законы пишутся для нас, а мы существуем для того, чтобы было на ком эти законы исполнять...»

При этом штрафы, налагаемые на мини-отели, достигают размера в 1,3 млн руб. Возмущение «малых» отельеров вызывает практически вся система, связанная с взиманием регистрационного сбора, который, кстати, распространяется не только на иностранцев, но и на граждан России. Изначально, конечно, предполагалось, что этот закон поставит препятствие перед нелегальными мигрантами. Однако на деле получается, что под его действие в первую очередь попадают даже не те, кто приезжает в Петербург в гости, а те, кто их принимает.

На прошедшем недавно заседании Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Петербурга владельцы малых отелей утверждали, что полной информации о том, как надо оплачивать пошлины за проживание гостей, чтобы не попасть под санкции, невозможно получить ни по телефону, ни на сайте УФМС по Петербургу. «Да, там указано, что можно получить онлайн-консультацию. Но на практике этот сервис не работает, и реальный ответ можно получить в письменном виде в течение месяца, – говорят предприниматели. – А этого времени вполне хватает для того, чтобы пришли сотрудники УФМС и выписали штраф в несколько сот тысяч рублей».

К сожалению, в должной мере не помогает бизнесу и система «Электронный курьер», с помощью которой могут производиться выплаты, – данные в ней устарели и уже не соответствуют действительности. Да и сама необходимость взимания сбора за

В центре исторической части Санкт-Петербурга открылся новый отель "Три моста". В названии отеля (по-английски "3 mostA") раскрываются основные его качества: (а) - отель расположен в центре "Золотого треугольника" рядом с Эрмитажем и Спасом на Крови; (aa) - безукоризненное обслуживание, комфортное проживание; (aaa) - экскурсии и развлечения, специально подготовленная для вас программа откроет неповторимые грани Северной Столицы.

Отель "Три Моста" предлагает своим гостям:

- 13 двухместных номеров
 - 7 номеров категории комфорт
 - 2 одноместных номера категории эконом
 - 2 семейных номера (стандартный + эконом)
 - 2 номера Superior View категории полуплюкс
- В номерах гостям предлагается индивидуальная система климат-контроля, доступ к интернету, телефон, 32" TV-панель, минибар и фен.



Бизнес программа

Экскурсии и развлечения

Комфортное размещение

Информационное обслуживание

Мы рады предоставить Вам все, что нужно для комфортного проживания. Вы можете выбрать завтрак-буфет в лобби-баре, где Вам предложат закуски и напитки в течение всего дня, или обслуживание по меню "а-ля карт" в кафе - террасе "Времена Года", откуда открывается сказочный панорамный вид набережной реки Мойки.



Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 3А

Тел: +7 (812) 332 34 70, 315 02 00, факс: +7 (812) 332 34 71
info@3mosta.com www.3mosta.com



Отель «Cronwell Inn Stremyannaya»
Английские традиции в Петербургском стиле.
Первый отель сети Cronwell Hotels&Resorts Gallery
Санкт-Петербурга

- 49 номеров Бизнес-класса
- Вид из окон на старый город
- Ресторан «Фаворит»
- Чайная комната «Стаффорд»
- Комната для переговоров

Ждем Вас по адресу:
191025, Санкт-Петербург,
ул. Стремянная, д. 18
Звоните нам: +7 (812) 406-04-50,
+7 (812) 406-04-51

www.stremyannaya-hotel.com, www.cronwell.ru

Отель «Cronwell Inn Stremyannaya»
в двух шагах от Невского проспекта и Московского вокзала



Заранее благодарим Вас за правильный выбор!

регистрацию вызывает у владельцев мини-гостиниц (да и у хозяев больших отелей тоже) сомнения. «Иностранцы получают визы, которые учитываются на границе, — говорит отельер Максим Чепукайтис. — И нигде в мире на хозяина гостиницы еще не додумались возложить обязанность регистрировать гостей в государственных органах в течение 24 ч. Гостю из-за рубежа вообще невозможно объяснить, по какой-то причине он еще должен ежедневно платить в России хоть и смешные, но деньги». В ходе дискуссии на Общественном совете участники заседания вообще назвали этот закон «криминальным и коррупционным», поскольку он предусматривает штрафы, несоизмеримые с совершенными правонарушениями».

Увы, но на вопросы отельеров у начальника отдела по работе с временно пребывающими иностранными гражданами и лицами без гражданства УФМС по Петербургу и Ленобласти Нилы Янушкевич ответ пока что один: «Мы выполняем требования закона». И с этим не поспоришь. А то, что невозможно дозвониться и получить грамотную консультацию, — так это издержки системы... И незнание законодательных нововведений вовсе не освобождает от ответственности, оцениваемой в сотни тысяч рублей.

Президент НП «Ассоциация малых гостиниц Санкт-Петербурга» Владимир Васильев к тому же констатирует, что, «несмотря на все предпринятые усилия, законодательный статус мини-отелей так и остался не определен».

— Совместно со всеми заинтересованными сторонами нами подготовлен проект законодательства, определяющего все стороны деятельности малого объекта



размещения, — говорит он. — Документы переданы в соответствующие инстанции. Конкретного результата нет...

Не случайно часть мини-отелей по-прежнему предпочитает «не высовываться», работая не совсем легально. Дешевле выходит... Положительный итог в этом вопросе состоит в том, что Общественный совет по развитию малого предпринимательства при губернаторе Петербурга готов поддержать отельеров в их требовании об изменении федерального закона. Возглавляющая его Елена Церетели заявила, что передаст информацию о сложившейся ситуации Валентине Матвиенко, а та в свою очередь сможет аргументированно ходатайствовать по этому вопросу на федеральном уровне. Да и председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам администрации Петербурга Алексей Чичканов подчеркивает, что работа в этом направлении идет.

— Мы постоянно ходатайствуем об изменении законодательства по этому вопросу, — констатирует он. — Во время недавнего визита в Петербург премьеры российского правительства Владимира Путина вновь

передали наши предложения и надеемся, что практика постоянного давления все же принесет свои плоды.

Шагать в ногу со временем

Можно ли сохранять в гостиницах Петербурга цены на размещение хотя бы на уровне этого года? Можно. Но для этого в отелях должны искать и находить современные инструменты, способные сократить издержки и привлечь дополнительных клиентов.

Один из основных — использование для прямых продаж возможностей Интернета. Ведь в прошлом, куда более тяжелом году некоторые из петербургских отелей умудрились даже снизить цены за счет увеличения интернет-продаж. Связано это с тем, что тенденция путешествовать самостоятельно, без привлечения к организации поездки посредников, укрепляется. И частный клиент отелям становится все более интересен. «Сегодня уже мало иметь сайт: с ним нужно постоянно работать, делая его доступным, привлекательным и соответствующим времени, — считают в компании «Нота Бене». — Чем активнее отель действует в этом направлении, тем больше вероятность притока индивидуальных клиентов». С этим мнением вполне согласен и член правления и директор филиала Российской гостиничной ассоциации Алексей Мусакин. «Главная задача — не только привлечь клиента на сайт, но и предоставить ему возможность купить то, что он хочет, «не отходя от кассы», — считает он. — Нужна возможность онлайн-продаж с выходом на оплату по кредитным и другим карточкам. Сейчас это дает существенное конкурентное преимущество в привлечении наиболее активных клиентов».



Radisson
HOTEL, KALININGRAD

The Rezidor Hotel Group, одна из наиболее динамично развивающихся компаний мировой гостиничной индустрии, и ведущая российская инвестиционно-девелоперская компания Clover Group представляют первый отель международного уровня в Калининграде - Radisson Kaliningrad.

Гостиница расположена в историческом центре города на площади Победы рядом с основными достопримечательностями и ключевыми бизнес-объектами.

Отель входит в состав многофункционального комплекса Clover Citycenter.

Radisson Kaliningrad предложит гостям 178 стандартных номеров и сьютов, дизайн которых выполнен в стиле ocean или urban. В каждом номере имеется бесплатный высокоскоростной доступ в интернет, а комнаты категории Deluxe и Business оборудованы кофемашинами Nespresso. Один из самых роскошных номеров в отеле - Президентский люкс, общая площадь которого составляет 130 м².

Адрес отеля:

236010 Калининград, Площадь Победы 10
Отдел бронирования Radisson Hotel
T: + 7 4012 59 34 62 F: + 7 4012 59 33 45
Reservations.Kaliningrad@Radissonblu.com
www.radisson-hotels.ru/kaliningrad



Здесь имеется 4 комнаты, а ванная комната оборудована джакузи и сауной. Из окон отеля открывается впечатляющий панорамный вид на исторические здания и памятники, сквер, храм Христа Спасителя и венчальную церковь. Стоит отметить, что эlegantное архитектурное решение гостиницы разработано совместно Архитектурной мастерской О. В. Копылова, проектными бюро MurrayOloige Architects (Ирландия) и IMB ASYMETRIA (Польша). Дизайн интерьеров создал Кристиан Лундвалл (Christian Lundwall).

Radisson Kaliningrad предоставляет широкие возможности для проведения деловых встреч и мероприятий. На территории отеля расположена бизнес-зона, которая состоит из 9 конференц-залов, оснащенных современным оборудованием, позволяющим проводить мероприятия любого уровня. Общая площадь залов составляет 625 м² (от 40 до 390 м² каждый). В инфраструктуру отеля входят также лобби-бар и ресторан французской кухни Verres en Vers.

Кроме того, важно все время держать руку на пульсе рынка и действовать быстро, грамотно регулируя ценовую политику. Увы, но банальный демпинг результатов не приносит. Вернее, дает скорее отрицательный эффект. Более интересный вариант — повышение привлекательности отелей за счет дополнительных сервисов и увеличения объема услуг, входящих в стоимость номера. Ведь в цену может входить и трансфер, и льготная аренда комнаты переговоров, и предоставление услуг связи. Гостиница Cronwell Inn Stremyanpaа вообще ввела понятие «бизнес-день»: он стоит меньше, чем сутки пребывания в гостинице, и рассчитан на деловых людей, которые не остаются на ночевку. Гибкость, нацеленную на увеличение числа клиентов, проявляют и в других гостиницах Петербурга. В отелях сети «Азимут», к примеру, увеличилось количество спецпредложений для разных категорий гостей. Как правило, они предполагают больший объем услуг за прежнюю (или меньшую) стоимость и позволяют гостям сократить расходы на поездку, а объекту размещения — увеличить гибкость продаж.

Еще один вариант повышения эффективности работы гостиницы — пакетные предложения, сформированные совместно с партнерами. Например, предусматривающие значительные скидки для индивидуальных туристов при посещении музея, концертного зала или стадиона. Другая сторона такой формы сотрудничества с партнерами — продвижение отеля с помощью продаж его услуг при покупке другой услуги. Такие варианты вероятны, когда есть договоренность между объектом размещения и авиакомпанией, сетью автозаправочных станций и т. д. Система простая — покупаешь одну услугу — автоматически получаешь скидку на другую. И это работает...

— Сейчас работать приходится более оперативно и взвешенно, — резюмирует директор «Азимут Отель Санкт-Петербург» Алексей Дерезагов. — Надо постоянно искать новых партнеров, придумывать специальные предложения, выводить на рынок новинки. Иначе рассчитывать на успех не приходится...

Опрос, проведенный пресс-службой СЗРО РСТ, показывает: в рейтинге фак-

торов, препятствующих росту въездного туризма, первое место безоговорочно занимает высокая цена турпакета. А в нем значительная доля принадлежит как раз стоимости проживания в отеле. И положение пока меняется мало, так как разные (как объективные, так и субъективные) причины понуждают гостиницы повышать цены за свои услуги. Делают они это, как следуя за общим фоном цен, так и стараясь сохранить собственные доходы.

Однако «жирные» годы, когда прибыли гостиниц были большими, вряд ли вернуться, и петербургским отелям придется ориентироваться на нормы прибыли, принятые на Западе (от 5 до 15 %). Участники местного гостиничного рынка оценивают перспективы со сдержанным оптимизмом. Скорее всего, улучшение ситуации случится не ранее 2011 г., когда произойдет окончательная стабилизация в сфере финансов.

И все это значит, что «стричь» барыши, практически ничего не предпринимая, уже не получится. Чтобы заработать, теперь отелям придется «попотеть»...

Владимир СЕРГАЧЕВ

«Индустрия гостеприимства и туризма»

26 августа состоялась 16-я деловая встреча «Индустрия гостеприимства и туризма», организованная компанией «ТрэвелЭкспо». Впервые в рамках встречи одновременно прошли две специализированные практические конференции: для руководителей туркомпаний и для отельеров.

На конференции «Практические вопросы правового регулирования деятельности турфирм. Детский отдых» обсуждались новые нормативно-правовые акты, в частности Письмо Роспотребнадзора от 06.07.2010 г., в котором содержатся разъяснения по вопросам договорных отношений в сфере туристской деятельности; требования к обеспечению безопасности детского отдыха; вопросы защиты персональных данных туриста в соот-

ветствии с ФЗ «О защите персональных данных».

Конференция «Отель в текущих экономико-правовых условиях» была посвящена новой системе классификации гостиниц, правовым вопросам при бронировании услуг на сайте, проблемам, связанным с защитой авторского права при радио-, аудио- и телетрансляции в отеле.

В ходе встречи прошли семинары: «Мотивация персонала — когда, как и сколько», «Электронные системы бронирования», «Управление персоналом в условиях резкого спада продаж», презентация «Тукумский район. Рижское взморье» и кулинарный мастер-класс от шеф-повара гостиницы «Грин Отель».

Екатерина ГУБАНОВА

«Криминально-детективный» отель

Номера, оформленные в зловещем стиле, пугающие таинственные звуки — такова новая гостиница с криминально-детективным уклоном Krimin Hotel, которая открылась в Германии, в городе Хиллесхайм, возле границы с Францией.

Стены украшены плакатами и цитатами из всемирно известных романов и кинофильмов про мисс Марпл, Шерлока Холмса, Деррика, Джеймса Бон-

да. Туристов привлекают обстановка номеров, найденная владельцами у антикваров и на «блошиных» рынках, а также мероприятия от заведения, такие, как «Детективные выходные», когда в отеле проходит игра в сыщиков и постояльцы сами расследуют преступления. Стоимость двухместного номера с завтраком в «детективном» отеле составляет 79 евро в сутки.

Путешествия@Mail.Ru

Park Inn Невский: официальное открытие

14 сентября в центре Петербурга торжественно открылся отель Park Inn Невский. Это третий отель Park Inn by Radisson, который открыла в городе компания The Rezidor Hotel Group.

«Мы стремимся сделать Петербург одним из самых привлекательных туристических центров мира, и развитие гостиничной сети для нас — это стратегическая задача», — такими словами открыла торжественную церемонию губернатор города В. И. Матвиенко. Она отметила, что в 2008 г. было введено в эксплуатацию 1300 гостиничных номеров, в прошлом году — 1400. С начала 2010 г. гостиничный фонд Петербурга пополнился более чем на 600 номеров.

Новый отель находится на Невском проспекте в непосредственной близости от Московского вокзала. К услугам гостей — 270 номеров категорий «стандарт» и Business Friendly,



















а также два полулюкса. Дизайн номеров выполнен в соответствии с корпоративным стилем Park Inn. Номера оборудованы доступом к Wi-Fi Интернету, ЖК-телевизорами, сейфом и кондиционером. В отеле есть ресторан «Пауланер», «Консьерж бар», две конференц-комнаты и большая подземная парковка.

«Первых гостей Park Inn Невский принял 26 апреля, — сказал генеральный управляющий гостиницей Геир Сикко. — Стоит отметить, что отель идеально вписывается в атмосферу и ритм Петербурга благодаря своей архитектуре, дизайну, расположению и уровню обслуживания как обычных туристов, так и представителей бизнеса».

Елена ПОПОВА



Название	Адрес	Описание	Цена	Координаты
Загородный отель «ПЛЕСКОВ» 	Псковская область, Печорский р-н, дер. Печки, 25 км от Пскова в сосновом бору на берегу Псковского озера	3 гостиничных корпуса (40 номеров) и 3 коттеджа; 2-этажный ресторан; спорткомплекс; фитнес-центр с бассейном, саунами и тренажерным залом; летняя веранда; собственный песчаный пляж; причал для маломерных судов; автостоянка; прокат спортивного инвентаря; детский городок; теннисный корт; игровые площадки и площадки для пикника.	2-местн. номера: «эконом» - 2000 руб.; «стандарт» - 3000 руб.; «люкс» - 4000 руб. 4-местные: «семья» - 7600 руб.; «апартаменты» - 10000 руб. Коттеджи: домик на берегу (12 мест) - 18000 руб.; бунгало (18 мест) - 28800 руб.; гостевой дом (6 мест) - 18000 руб.	www.otelpleskov.ru otelpleskov@rambler.ru Телефоны: +7 (8112) 793474 +7 (911) 3575194 Офис: Псков, Октябрьский пр., 46

Название отеля	Адрес	Описание	Цена	Координаты
АЛЕКСАНДР ХАУС Бутик-отель 	190068, СПб, наб. Крюкова канала, д. 27	Отель находится в здании, построенном в начале XIX в. Все 19 комнат отеля имеют свой стиль и название («Париж», «Рим», «Санкт-Петербург»). В комнате есть чистая вода, отопление в прохладное время года и кондиционирование для жаркого сезона. С 2009 г. «Александр Хаус» является единственным представителем и полноправным участником ассоциации SLH™ (Small Luxury hotels of the World) на Северо-Западе	От 5 700 руб. в сутки с завтраком	Тел.: +7 (812) 334-35-40 Факс: +7 (812) 575-38-79 www.a-house.ru info@a-house.ru
МОНЕ 	СПб, В.О., Морская набережная, д. 17, корп. 2	6 комфортабельных номеров со всеми удобствами: - 5 DBL, 1-SGL, кондиционер, телевизор (кабельное ТВ), завтрак в номер, рядом Финский залив, недалеко - Ленэкспо и новый автостоянка. Открыт в 2006 г.	От 2000 руб.	т.: +7 (812) 974-7720 т./ф.: +7 (812) 498-9958 deesama@rambler.ru www.hotelmone.ru
Отель «ВЕРА» 	СПб, Суворовский пр., 25/16	Категория 3*, 70 номеров, спутниковое ТВ, кондиционер, скоростной Интернет. Занимает часть обновленного здания в стиле «модерн» 1903 г. постройки, в отеле есть кафе.	От 2390 руб.	т.: +7 (812) 271-2172, т.: +7 (812) 271-2893, 702-6190 desk@hotelvera.ru www.hotelvera.ru
SUZOR Private Business Hotel 	СПб, Владимирский пр., 10	Уютный мини-отель расположен в историческом, культурном и деловом центре Петербурга. 7 комфортабельных номеров бизнес-класса. Визовая поддержка. Регистрация иностранных граждан. Трансфер. Wi-Fi доступ в Интернет по всему отелю	2000–4500 руб.	т.: +7 (812) 713-2269 т./ф.: +7 (812) 712-4730 reception@pvh.ru www.suzor.ru www.pvh.ru
Анюта 	СПб, Индустриальный пр., 40/1	6 съютов, спутниковое ТВ, кондиционер, телефон, холодильник, минибар, бар, завтрак, прачечная, охрана, паркинг	От 2500 руб.	т.: +7 (812) 529-97-01, 529-97-02 ф.: +7 (812) 529-94-65 hotel@anjuta.ru www.anjuta.ru
Анюта 	СПб, ул. Рубинштейна, 15-17, (наб. Реки Фонтанки, 54)	1 стандарт, 1 люкс, 3 съюта «джуниор», спутниковое ТВ, кондиционер, телефон, холодильник, минибар, бар, завтрак, прачечная, охрана, паркинг	От 2500 руб.	т.: +7 (812) 764-77-06 hotel@anjuta.ru www.anjuta.ru
Мини-отель «НА БУХАРЕСТСКОЙ» 	СПб, ул. Бухарестская, 59	18 комфортабельных номеров, сервис – 24 ч, TV, завтрак, кафе, охраняемая стоянка, 20 мин. от центра	От 2000 руб.	т.: +7 (812) 633-3610, 701-6612, 974-8735, 633-3611 hotel@grif.spb.ru www.grif.spb.ru
Art House 	СПб, ул. Марата, д. 10, оф. 6 (метро «Маяковская»)	Уютный недорогой мини-отель вблизи Невского пр., в 3 мин ходьбы от Московского вокзала. Десять комфортабельных номеров с оригинальным интерьером. Интернет трансфер, экскурсии. Полностью оборудованная кухня. Континентальный завтрак включен в стоимость	От 1250–4100 руб.	т.: (812) 572-3726, 764-76-95 ф.: +7 (812) 764-7695 info@arthousehotel.ru mail@arthousehotel.ru www.arthousehotel.ru
ПАЛАНТИН отель 	СПб, Рижский пр., 4-6	10 номеров Double, 6 съютов, 4 люкса. Номера с современным интерьером для семейного отдыха и проживания деловых людей. Парковка автомобилей. Кондиционер. Завтрак «шведский стол». Визовая поддержка. Бронирование билетов. Трансфер. Интернет Wi-Fi. Услуги мини-офиса	Низкий сезон: 2400–3700 руб. Полусезон: 2600–3900 руб. Высокий сезон: 3300–4200 руб.	т./ф.: +7 (812) 607-77-63/64 info@palantinhotel.ru www.palantinhotel.ru
Atlantic ОТЕЛЬ 	СПб, Казанская ул., д. 14	25 номеров: 5 - Single Superior, 15 - Double Standart, 3 - Double Superior, 1 - Junior Suite, 1 - Suite Senior. Завтрак включен. Доп. кровать – 900 руб.	Низкий сезон - 3000 руб. Single, 3300 руб. Double standart, 3600 руб. Superior, 4500 руб. Junior Suite.	т.: +7(812) 314-4030, (812) 314-0804, ф.: +7(812) 315-2595 info@hotel-atlantic.ru www.hotel-atlantic.ru
МОТЕЛЬ "Вояж"	СПб, Пулковское ш., 107 10 мин до аэропорта, 10 мин кольцевая автострада, 15 мин до м. "Московская"	40 уютных номеров на 100 человек. Охраняемая автостоянка, служба безопасности. Кафе: банкеты, свадьбы, VIP-кабинет для переговоров на 12 персон. Сауна, ванна джакузи. Универсам "Киевский". Рядом Петергоф, Пушкин, Стрельна, Гатчина	От 1500 до 3200 руб.	т.: +7 (812) 7044577 т/ф.: +7 (812) 7044610 www.voyzh.ru motelvoyzh@mail.ru
«Озерки-отель» 	СПб, Учебный пер., 2 (5 мин от ст. м. «Озерки»)	12 уютных номеров с душевыми кабинетами, в номерах кондиционер, холодильник, ТВ, телефон, Интернет. Охрана круглосуточно	От 2700– 3200 руб., вкл. англ. завтрак	т.: +7(812) 590-6414, 590-6401 ф.: +7(812) 590-60-96 mail@hotel-ozerk.ru www.hotel-ozerk.ru
АЛЬТБУРГ сеть мини-отелей 	СПб, Невский, 53, Литейный, 35, Греческий, 15, В.О. Большой пр. 56, П.С. Большой пр. 70-72	42 уютных номера в центре Петербурга с душем и туалетом, телевизором, телефоном, феном, мини-баром, сейфом, кондиционером, бесплатным Интернетом. Микроволновая печь, электрочайники, посуда. Горячий завтрак включен в стоимость, подается в удобное для Вас время	1900-4900 руб	т.: +7 (812) 233-1600, 327-0099 ф.: +7 (812) 347-6588 www.altburg.ru info@altburg.ru
Club Marinn 	СПб, Морская наб., 31, к. 2	Мини-отель бизнес-класса на охраняемой территории коттеджного комплекса (9 номеров). Бесплатная парковка. Завтрак вкл. Кафе-бар при отеле. Конференц-зал на 20 чел. Бесплатный трансфер по Васильевскому о-ву	2500–4500 руб.	т.: +7 (812) 303-7704, 305-8601, ф.: +7(812) 305-8701 hotel@clubmarin.ru www.clubmarin.ru
Гостиница на Мучном 	СПб, ул. Садовая, д. 25 (вход с Банковского переулка)	Центр города 39 номеров разного класса (апартаменты, люкс, туркласс 2-, 3-, 4-х мест.), регистрация, охрана	От 700 руб., вкл. завтрак (скидки на группы)	т.: +7 (812) 310-0412, т/ф.: 310-0215 www.namuchnom.ru info@namuchnom.ru
Елизар-Отель 	С-Пб, пр. Обуховской Обороны, д. 89, лит. А	Отель расположен в 3-х минутах ходьбы от станции метро Елизаровская, в тихом и уютном дворе со своей охраняемой территорией и парковкой. Отель предлагает 40 уютных номеров разной категории. В каждом номере телефон с выходом на междугороднюю и международную связь, телевизор, холодильник, фен, санузел с душем. В стоимость номера входит расширенный континентальный завтрак. Доп. услуги: кафе, сауна с бассейном, Wi-Fi, спутниковое ТВ, размещение с домашними животными, стоянка для автодомов.	От 2600 рублей	т./ф.: +7 (812) 336-9339, 336-9340 e-mail: info@elizar-hotel.ru, skype: elizar-hotel icq: 565-690-792, 580-834-689 www.elizar-hotel.ru



Parking has never been easy in the world's most popular places.

Reserve your slots in Berlin now. After all, we are the European metropolis with the most opportunities. Berlin – be part of it.

Berlin starts here.



**Berlin
Airports**

Куба ставит на Россию

Как заявил министр туризма Кубы Мануэль Марреро, в этом году страна надеется увеличить российский турпоток до 50 тыс. человек.

И предпосылки к его увеличению существуют. Если 2008-м на Кубе побывало свыше 40 тыс. наших соотечественников, то, по данным Национального статистического управления, за полгода 2010-го страну посетили уже 22,9 тыс. россиян, прибавив по сравнению с первым полугодием 2009 г. сразу 25 %. Это второй показатель по темпам роста после Мексики, которая прибавила 29,2 %.

Есть потенциал

И хотя Россия в кубинской туристической статистике до сих пор занимает место в разделе «другие страны» (для сравнения, турпоток из Канады на Кубу в 2009-м превысил 900 тыс. человек), местные власти рассчитывают на ее большой потенциал. И вовсе не случайно Россия получила особый статус и стала страной-почетным гостем выставки FITCuba'2010.

— У отношений наших государств действительно есть огромный потенциал, основанный на долгих традициях, — подчеркнул руководитель посольства России на Кубе Михаил Камынин. — Причем сотрудничество в сфере туризма играет в этих отношениях важнейшую роль, и я уверен, что совместными усилиями тот результат, на который ориентируются наши кубинские партнеры, вполне может быть достигнут.

В свою очередь министр туризма Кубы Мануэль Марреро отметил, что страна делает и готова делать многое для того, чтобы увеличить приток россиян на курорты.

— Наши государства имеют традиционно дружеские отношения, и на Кубе к россиянам всегда относились по-особому, — сказал он. — Рост турпотока, который достигнут в начале этого года, показывает, что гостям из России нравится отдыхать у нас. Поэтому и возникает уверенность в положительной динамике.

Выставка FITCuba'2010, проходившая в столице Кубы в мае нынешнего года, собрала свыше 300 представителей нескольких десятков стран из самых разных уголков мира. Организаторы разместили стенды на площадях MorroNabana Park, в отреставрированном средневековом форту. На выставке впервые была представлена и новая программа продвижения Кубы на мировом туристическом рынке.

«Настоящая Куба»

Именно такой слоган положен в основу рекламной кампании страны: он предполагает демонстрацию возможностей туристической дестинации во всем великолепии ее культуры и природы.

Особый акцент кубинцы делают на привлечении туристов в восточные регионы, которые до сих пор пользуются у туристов меньшей популярностью. Сантьяго-де-Куба, Ольгин, Баямо, Баракоа — все они как раз и обладают той самой аутентичностью, которой стремятся заинтересовать гостей организаторы рекламной кампании. Они действительно подлинны, настоящи и во многом отличаются от привычного пу-



Впервые чартеры из Петербурга с 28 октября

тешественнику образа годами раскрученного курорта Варадеро.

В рамках «Настоящей Кубы» предполагается особо продвигать экологический, активный и познавательный виды туризма. А одна из ее задач — показать, что страна не только обладает великолепными возможностями для организации пляжного туризма, но также готова удивить гостей и музыкальными фестивалями, и нетронутыми цивилизацией уголками природы, и отличными гольф-полями.

Есть новинки и в маршрутах. Причем они касаются не только внутренних, в которые теперь активно включают восточные регионы страны (вплоть до Гуантанамо). Туроператор Navanatur, к примеру, представил комбинированную поездку, предусматривающую посещение как Кубы (Сантьяго-де-Куба), так и Ямайки (Монтего-Бей). Как заявил коммерческий директор компании Хосе Тревиньо, маршрут начал действовать с уже июля и дает возможность провести по 7 ночей в каждой из стран. По его словам, в будущем количество ночей станет варьироваться от 3 до 11.

Начальник отдела комбинированных туров Navanatur Татьяна Сехас пояснила, что полеты по маршруту Сантьяго-де-Куба — Монтего-Бей будут осуществляться 2 раза в неделю самолетами ATR 42-500 кубинской компании Aegogaviota. «Несмотря на то что интерес к маршруту уже проявили наши европейские партнеры, сначала мы проведем тщательную оценку востребованности такого тура на рынке, — подчеркнула она. — Если анализ покажет, что он пользуется спросом, в дальнейшем в проект могут быть включены и другие кубинские города и регионы. Например, такие, как

СПРАВКА

Куба расположена в Карибском море на множестве (около 4,2 тыс.) островов. Площадь — почти 111 тыс. кв. км, население — около 11 млн человек, протяженность с запада на восток — 1,2 тыс. км. Куба — седьмой по величине остров в мире и самый большой из Антильских. Омывается рядом проливов и Карибским морем. Рельеф преимущественно равнинный, но возвышенности и горы занимают около 30 % территории страны (господствующая точка — пик Туркино высотой 2005 м). От Кубы до Ки-Уэст (США) — 180 км, до острова Эспаньола, где находятся Гаити и Доминиканская Республика, — 77 км, до Ямайки — 140 км.

Гавана и Ольгин».

Общая ситуация в кубинском туризме показывает, что подобные новинки имеют перспективу: мировой спрос на местный турпродукт растет.

Спрос рождает предложение

Даже в кризисный для туризма 2009 г. Куба оказалась в плюсе: приток турпотока на Остров свободы составил 3,5 %.

— Куба преодолела все трудности, — заявил во время презентации программы развития кубинского туризма министр Мануэль Марреро. — И хотя январь и февраль этого года были трудными, сейчас ситуация значительно улучшилась. По данным статистического управления NSO, с января по июнь 2010-го въездной турпоток составил 1,4 млн человек. Среди генераторов кубинской экономики туризм уверенно занимает второе место, обеспечивая до 20 % в общем объеме ежегодных валютных поступлений в бюджет.

По данным министерства туризма, за последние 20 лет Кубу посетили 29 млн туристов из более чем 70 стран мира, 14 из них приходится на ЕС, 8 — на государства Латинской Америки и Карибского региона. Но в последнее время основным поставщиком отдыхающих является Канада: в прошлом году на Кубе побывало 914 тыс. туристов из этой страны.

В то же время Мануэль Марреро отметил, что есть тенденция к увеличению числа гостей, приезжающих на отдых из стран Южной Америки (таких, как Аргентина, Колумбия, Чили и Перу). Однако одними из наиболее перспективных рынков в настоящее время Куба признает Россию, Китай и Индию.

По словам министра, до сих пор (по объективным причинам) Куба все еще сталкивается с некоторыми трудностями в развитии инфраструктуры туризма. Но в ближайшее время в стране намечены меры по ее кардинальному совершенствованию.

Так, уже сейчас туристам в стране предлагают около 50 тыс. гостиничных номеров, причем 65 % из них находятся в отелях 4–5*. Уровень сервиса достаточно высокий, так как на Кубе работают 13 международных гостиничных цепочек, которые в общей сложности располагают 27,9 тыс. номеров (53,2 % от их общего числа). В состав только одной Sol Melia Cuba Hotels&Resorts входят 24 отеля (10,3 тыс. номеров). В течение пяти последующих лет Куба намерена добавить к существующим еще 20 тыс. номеров. Уже в этом году несколько современных гостиниц появятся в Гвардалаваке, Тринидаде, на Кайо-Коко и Варадеро. Среди них такие, как La Ronda (Тринидад), Camino le Hierro (Камагуэй), Royalton (Байамо) и Barselona (Ремедион). Sol Melia также намерена открыть новый отель на 100 номеров (Санта Мария).

Станут развиваться и другую инфраструктуру, которая способствует привлечению туристов. В Гаванском заливе, как предполагается, появится туристический порт. Модернизация ожидается в аэропортах Варадеро и втором терминале гаванского Jose Marti. Уже сейчас идет активная работа по восстановлению ряда старых зданий в Гаване. В ее историческом центре, а также на



КУБА

В этом сезоне мы решили включить в наш ассортимент новое направление – это Куба. Считаем, что налицо реальные предпосылки для его удачного развития. В течение 2 прошедших сезонов успешно осуществляется программа полетов в Доминиканскую Республику, нельзя оставить без внимания и “жемчужину” Карибского бассейна, которой является Куба. Думаем, что это направление станет привлекательным для наших туристов по целому ряду причин :

1. На Кубе нас ожидают гарантированное тепло круглый год и 330 солнечных дней в году.
2. Мы предлагаем прямой авиаперелет СПб-Варадеро-СПб на комфортабельном Боинге 767. Наш партнер по перевозке – Трансаэро – специализируется на дальнемагистральных направлениях.
3. Гражданам России не надо оформлять визу для поездки на Кубу, на 30 дней въезд безвизовый. Так что можно принять решение о поездке буквально накануне вылета. Если места еще будут, конечно.
4. Пляжи Кубы с их белым мелким песком и изумрудными водами – это просто Баунти.
5. Любители рыбной ловли отведут душу на Кубе – рыбалка на любой вкус.
6. Жаркий темперамент и радушие гостеприимных хозяев точно не оставят вас равнодушными.
7. Витающий в воздухе дух революционной романтики, который вы не найдете больше нигде в мире. И его надо почувствовать и ощутить, пока жив Фидель...
8. Разнообразная экскурсионная программа с русскоязычными гидами
9. Хорошие возможности для организации свадебных туров, в том числе с официальной регистрацией и романтического отдыха для молодоженов

Мы будем рады показать вам Новый Мир – мир Острова Свободы – Кубы!

(812) 325 50 50
www.ntk-intourist.ru



НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТУРИСТИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

Intourist

бульваре Малекон многие из них реставрируют, и несколько кварталов удивляют своей ухоженностью.

Сохранить шарм

Вместе с тем как эксперты, так и туристы признают, что шарм и старой Гаваны, и таких городков, как Тринидад и Камагуэй, как раз и состоит в их непохожести на вылизанные до блеска европейские аналоги.

Белье, сушащееся на веревках. Пожилые кубинцы, сидящие на пороге с сигарой. Обветшалые колониальные дома, все еще сохраняющие свою архитектурную прелесть. Широкое гостеприимство, не подкрепленное никакой финансовой заинтересованностью. Удивительная живопись и скульптура.

Первое, например, что удивляет в Гаване — автомобили. Их гораздо меньше, чем могло бы быть в столичном городе. Но какие это машины! Настоящие раритеты, свободно парящие в гаванском дорожном чреве.

«Паккарды» и «бьюики», «форды» и «кадиллаки» — все выпуска середины прошлого века. Автомобили в стиле «детройтского барокко». «Плавникового» периода. Такие, на которых любили с ветерком промчаться Элвис Пресли и Мэрилин Монро. А бок о бок с этими произведениями технического искусства по дорогам Кубы движется практически полная линейка советских машин. Начиная от ВАЗовских «копеек» и московских ЗИЛов, уже перешагнувших 30-летний возраст, и завершая относительно новыми «семерками». Как ни удивительно, но все это автомобильное ретро не только самостоятельно едет, но и активно используется по назначению. В том числе и как такси: в один просторный «кадиллак» влезает по 7 пассажиров. Тесновато, но дешево.

Впрочем, такие машины вполне вписываются в окружающее их пространство. Основанная в 1515 г. Гавана архитектурно сложна, чуть противоречива в планировке и разнолика. Старая Гавана — это узкие извилистые улочки, густо уставленные домами с многовековой историей. Их стены шершавы и обветрены, а окна забраны деревом жалюзи. На балконах веревках сушится нехитрое белье, в окнах без занавесей висят птичьи клетки, а на ступеньках сидят пожилые кубинцы, потягивая сигару. Здесь предлагают купить монеты с профилем Че, приглашают выпить бокал-другой «Куба Либре» и запросто посмотреть, как живут при социализме...

Гавана хорошо смотрится с высоты ошестинившей старинными орудиями крепости Кастильо-дель-Морро — она прикрывает вход в бухту. На набережной Малекон, поблескивая стеклом и металлом, толпятся современные отели. Вдоль нее мчатся автомобили, а на разогретых солнцем парапетах нежатся людские тела. Любимое местечко столичных жителей. Панорама включает в себя и бульвар Прадо, по которому так приятно прогуляться в центр города. К зданию Национального Капитолия, построенного в конце 1920-х гг. по образу и подобию Вашингтонского собрата. Отсюда меряют Кубу: мраморный пол его большого зала украшает огромная звезда, в центре которой смонтирован 25-каратный бриллиант, символизирующий нулевой километр.

В двух шагах — площадь Пласа-де-Кафедраль с самым известным собором. А неподалеку — ресторан «Эль-Флоридита». «Колыбель Дайкири», в которой «Папа Хэм» (так здесь называют Эрнеста Хемингуэя), забронзовев в прямом смысле слова, и сейчас сидит перед стойкой в ожидании любимого напитка. А коктейль Pupa's Special (ром, сок грейпфрута и лимона, лед, без сахара), созданный в его честь, литрами потребляют бесчисленные туристы, среди которых нет разве что американцев. В Гаване имеется и еще одно хемингуэевское местечко: на окраине столицы, в усадьбе Ла-Вихия, действует музей «бронзового бога» американской литературы. Здесь все предметы лежат так, как были оставлены хозяином...

Центр новой Кубы — площадь Революции с огромным монументом Хосе Марти, к которой ведут широкие улицы. 1 мая ее переполняют волны демонстрантов, а с трибуны, расположенной перед памятником, их приветствует сам Рауль Кастро. И десятки тысяч кубинцев, с лиц которых не сходят искренние улыбки, с удовольствием маршируют в колоннах, демонстрируя верность своим идеалам.

А на весь город с невозмутимым спокойствием взирает 18-метровый Христос. Изваянный в каррарском мраморе, он, как всегда, снисходителен и спокоен...

Тринидад стал одним из семи первых городов, основанных на острове испанским конкистадором Диего Веласкесом. Во многом он и остался таким, каким был в XVI в.

Католические церкви, воткнувшиеся шпилями в небо. Многоарочные дворцы, в прохладе которых гулко отзывается эхо. Булыжник мостовой, заставляющий обувь профильно изгибаться. А еще — разноцветные яркие домики, радующие глаз, и улочки, волной разбегающиеся с холма. Небольшой городок — настоящий памятник под открытым небом. Типичный для XVI в. — и кажущийся пришельцем в XXI. За что наряду со Старой Гаваной и объявлен ЮНЕСКО достоянием человечества. И хотя он словно застыл во времени, здесь, как и сотни лет назад, по утрам торгуют свежим молоком и хлебом...

В Сантьяго-де-Куба можно забраться в крепость и власть поиграть в пиратов... Или отправиться в город, в котором взгляд сразу привлекает живописный кафедральный собор. А еще в нем есть оригинальные музеи. Такие, как колониального искусства: в эту провинцию в стародавние времена привозили африканских рабов, отчего и кожа местных жителей до сих пор наиболее смугла. А муниципальный музей имени Эмилио Бакарди? Знакомое имя? Вы не ослышались... Фабрикант-производитель знаменитого рома и революционер, мэр Сантьяго и меценат, он создал музей на основе личных коллекций еще в 1899 г. В гулкой тишине его залов хранится множество предметов, наглядно рассказывающих об истории Кубы, ее туземном населении, войне и революциях. В нем есть и живопись, и даже несколько мумий, привезенных из Египта и Перу. А знаменитые казармы Монкадо, с которых началась социалистическая история страны? Их стены до сих пор щедро «украшают» следы пуль... А еще Сантьяго-де-Куба славится своими карнавалом и Праздником огня, которые

так ярки, что иногда заставляют жмуриться...

В маленьких кубинских городках все тихо, спокойно и неторопливо. Улицы с разноцветными домами. Небольшие площади с обязательным собором. Открытые к общению люди, не спеша идущие по своим делам. Камагуэй. Лас Тунас. Ольгин. И Санта-Клара, город легендарного Че Гевары.

Сейчас Куба похожа на своеобразный заповедник со своим собственным укладом жизни и нравами. И если его порядки будут безжалостно приспособлены к общемировым меркам, вполне вероятно, что от той Кубы, ради которой сейчас приезжают туда тысячи туристов, останется только вывеска.

Конечно, пока больше всего в Европе известен Варадеро. Расположенный в провинции Монтанза на западе Кубы, немногим более чем в 100 км от Гаваны, курорт — стремительно развивающийся туристический центр на побережье Атлантики. Десятки разноуровневых отелей, подавляющая часть которых работает по системе all inclusive. Одни, управляемые местным менеджментом, попроще. Другие, входящие в международные цепочки, ничем не отличаются от аналогов в любой другой стране. В Варадеро — прекрасные пляжи с белым песком, уникальная флора и фауна и экзотические пейзажи.

Однако практически все кубинское побережье, как со стороны Атлантики, где вода похолоднее, так и со стороны Карибского моря, где она похожа на парное молоко, — сплошной пляж. Но особенно хороши острова, добраться до которых не составляет труда. Полчаса страха на стареньком самолете — и вы попадаете в объятия потрясающей красоты. Настоящей, кубинской. Кайо-Кокко и Кайо-Гильермо. Кайо Ларго дель Сур. Острова Санта-Мария и Энсенаоч. Их много — тысячи.

Смотрели «Пираты Карибского моря»? Один к одному. Песок там такого ослепительно-белого цвета, что вода кажется молоком. На островах более сотни пляжей, множество пещер, рек и водопадов. Десятки природных минеральных и грязевых источников. А животный мир? Крокодилы, черепахи, рыбы-манхуары и сотни других, названия которых с трудом усваивают даже натуралисты. А на севере острова Хувентуд располагаются пляжи Бибихауга с песком другого цвета. Какого? Почти черного... Страна — настоящий рай для подводных фотографов, аквалангистов и рыбаков: в районах коралловых рифов они наверняка почувствуют себя колумбами.

Взять хотя бы для примера Кайо Ларго. Об этом острове ходят настоящие легенды, и во многих странах мира его предлагают как идеальное место для свадьбы и медового месяца. Почему? Он находится в сердце Карибского моря, и 125 км пляжей с белоснежным песком, кристально чистой водой и таинственным миром морских глубин — отличный фон для любовных утех молодоженов. Наверняка им нравятся и то, что количество туристов на острове невелико, и можно ни от кого не прятаться...

Ведь широкие пляжи, отличный сервис и «все включено» в мире есть много где. Но там нет той самой настоящей Кубы, похожей на шоколадку с ромом...

Владимир СЕРГАЧЕВ

ОТКРЫВАЕМ ВИЗЫ ПОД ТУР ДЛЯ ВСЕХ РЕГИОНОВ РОССИИ



**ЕГИПЕТ ИСПАНИЯ ИНДИЯ
ТАЙЛАНД ДОМИНИКАНА
КИПР ИЗРАИЛЬ КУБА ОАЭ
ШРИ-ЛАНКА ВЬЕТНАМ КИТАЙ**

**ФИНЛЯНДИЯ НОРВЕГИЯ ШВЕЦИЯ
ЭСТОНИЯ ЛИТВА ЛАТВИЯ ДАНИЯ
ЧЕХИЯ ВЕНГРИЯ ИСПАНИЯ
АНГЛИЯ ШВЕЙЦАРИЯ ГРЕЦИЯ
ГЕРМАНИЯ ФРАНЦИЯ ИТАЛИЯ
БОЛГАРИЯ ПОЛЬША**

**Отдел индивидуального бронирования
Автобусные туры по Европе
Морские круизы по всему миру**

Экскурсионные туры по России

Ленинградская обл., Великий Устюг
Золотое кольцо, Москва, Калининградская обл., Карелия,

АКЦИЯ РАННЕГО БРОНИРОВАНИЯ до 01.11.2010

АВСТРИЯ

Бад Гастайн Ишгль
Зельден Цель ам Зее

АНДОРРА

GRAND VALIRA

**НОВОГОДНИЕ И
РОЖДЕСТВЕНСКИЕ КРУИЗЫ**

4 столицы Балтики 2011

M/S «VICTORIA I»
СПБ-ТАЛИНН-СТОКГОЛЬМ-
ХЕЛЬСИНКИ-СПБ
5 дней / 4 ночи

1 круиз с 31/12 по 04/01
2 круиз с 04/01 по 08/01

5 столиц Балтики 2011

M/S «SILJA FESTIVAL»
СПБ-ТАЛИНН-СТОКГОЛЬМ-
РИГА-ХЕЛЬСИНКИ-СПБ
6 дней / 5 ночей

1 круиз с 31/12 по 05/01
2 круиз с 05/01 по 10/01

ОФИСЫ ПРОДАЖ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ:

пр. Бакунина, 5,	329-00-35
ул. Некрасова, 24,	275-95-80, 275-95-94
ул. Б. Морская, 36,	640-03-27, 640-03-26
Комендантский пр., 9,	331-83-73
Комендантский пр., 21,	601-80-55
Невский пр., 106,	715-28-06
Спасский пер., 14/35,	715-28-66
Московский пр., 4,	611-11-85
Московский пр., 165,	611-11-85

НАШИ УПОЛНОМОЧЕННЫЕ АГЕНТСТВА:

ул. Аккуратова, 13,	300-06-66
ул. Б. Коношечная, 29,	312-07-06, 448-54-54
ул. Восстания, 6,	335-01-77
ул. Есенина, 5 (ТЦ ЯРУС),	331-64-68, 331-64-79
ул. Ефимова, 3/А,	719-83-03, 974-93-68
Кузнецкий переулок, 4,	764-01-97, 716-17-06
Коломяжский пр., 15	302-02-32
Невский пр., 35,	600-22-25
Невский пр., 109,	710-21-75
Невский пр., 134,	717-70-14, 717-70-08
Невский пр., 22,	313-19-58
ул. Фурштатская, 12,	579-51-45, 642-43-31

Популярность Кореи среди россиян выросла на 48 %

Республику Корея в июле этого года посетили почти 15 тыс. российских граждан, что почти на 48 % больше, чем в июле прошлого года.

Эти данные приводит российское представительство Корейской национальной туристической организации. С туристическими целями в Южную

Корею в июле приехали около 6 тыс. россиян, что на 34 % больше, чем в июле 2009 г. Всего, по данным представительства, за 7 месяцев текущего года Республику Корея посетили чуть более 86 тыс. российских граждан (+8 %). Из них туристами оказались 32,5 тыс. человек (+12 %).

Интерфакс

Российский рынок стал для Португалии приоритетным

В 2010 г. Португалия выделила 655 тыс. евро для продвижения страны на российском туристическом рынке.

Консульство Португалии не стремится выдавать всем туристам полугодовые мультивизы. В этом смысле Португалия пока остается, скорее, эксклюзивным направлением, а не массовым.

Ежегодно Португалию посещают более 11 млн человек: 21 % – это наши соседи, испанцы, порядка 17 % – англичане, 12,4 % – немцы. Туристов из России на этом фоне пока немного: в 2009 г. их было чуть больше 61 тыс. В планах – продвижение страны как внесезонного направления.

PATA-news

В отели Швейцарии возвращаются богатые россияне

В отели Швейцарии возвращаются богатые клиенты из России. По сравнению с сезоном 2009 г. поток состоятельных туристов увеличился на 50 %.

Традиционно, более 50–60 % летней клиентуры швейцарских отелей – это обеспеченные россияне, путешествующие парами или с детьми. Они предпочитают останавливаться в исторических отелях 5*, отдыхать на термальных курортах или из года в год ездить к любимому доктору в одну из швейцарских клиник. В этом

году сработал отложенный спрос остальной части клиентуры, и те, кто по каким-либо причинам не смог отправиться в Швейцарию прошлым летом, едут сейчас. В результате поток в страну состоятельных туристов уже приближается к уровню 2008 г. Общий спрос на летний отдых в Швейцарии вырос на 30 % по сравнению с прошлым годом. Сейчас заметно, что будущей зимой российский горнолыжников будет больше, чем в прошлом году. Вернулись ранние дорожные бронирования, которых вообще не было год назад. Уже с апреля люди бронируют Новый год и январь. В основном это касается самых дефицитных отелей. Кроме того, в экономсегменте стартуют массовые ранние бронирования по акциям.

PATA-news





WWW.PEGAST.RU









ЕГИПЕТ ТАИЛАНД

ПРЯМЫЕ ВЫЛЕТЫ ИЗ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

СПРАШИВАЙТЕ В АГЕНТСТВАХ ГОРОДА

☎ 8 800 700 87 47 (бесплатно)

реклама

Регистрационный номер туроператора МВТ № 00 2613

Иордания: спрос вырос на 20 %

Любители Иордании ценят страну за возможность комфортно и безопасно проводить время в роскошных отелях на берегах Красного и Мертвого морей.

В компании «Солвекстрэвэл» отмечается рост интереса к этой стране более чем на 20 % по сравнению с прошлым годом, притом что стоимость туров тоже выросла – примерно на 10 %.

Отдых в Иордании никогда не был дешевым, но в этом сезоне ведущие отели не скупятся на выгодные спецпредложения, предлагая, например, 7 ночей по цене 5 или 14 по цене 10.

Если в прошлом году россияне предпочитали главным образом гостиницы 4*, то сегодня большинство склоняется к категории 5*.

На иорданский рынок выходит все больше и больше российских операторов, что приводит к переделу рынка. Почему это происходит, сказать трудно, ведь направление это очень индивидуальное. Конечно, Иордания великолепно развивается как привлекательная туристическая дестинация, скорее всего, операторы торопятся занять свою нишу.

PATA-news



«Метеорс Трэвел»: 11 лет на рынке Петербурга

Среди компаний, которые не нуждаются в долгом представлении на рынке туризма, – петербургская турфирма «Метеорс Трэвел». Один из первых и ведущих туроператоров по Объединенным Арабским Эмиратам, а также Керале и Шри-Ланке уже 11 лет предлагает туристам не только эксклюзивные туры в экзотические страны, но и интересные путешествия по всему миру. О том, что нового собирается предложить «Метеорс Трэвел» петербуржцам и жителям Северо-Запада в наступающем сезоне, мы попросили рассказать генерального директора компании Ирину Лебедеву (на фото).

– В этом году мы разработали несколько новых направлений, которые хотим представить на выставке «Отдых без границ. Зима 2010». Так, наш европейский отдел, помимо групповых экскурсионных туров по Европе, которые с успехом продаются из сезона в сезон, предлагает новый продукт – индивидуальные туры. Мы формируем туры по Европе, исходя из пожеланий наших клиентов, по их собственному маршруту, который может включать в себя несколько стран, разные города внутри одной и той же страны. Бронируем для них железнодорожные, паромные, и авиабилеты, билеты на спектакли, в музеи, индивидуальные экскурсии. Таким образом, создаем неповторимый тур исключительно по интересам клиента. Исполнить его мечту поужинать на Эйфелевой башне или посетить знаменитый Мулен Руж, слетав на романтический уик-энд в Париж, или пересечь всю Италию по городам, которые он хочет посетить, – вот актуальное и востребованное направление для нас в этом сезоне. Клиенту нужно только обрисовать свое идеальное путешествие по Европе, и мы, образно говоря, «кроим его по фигуре».

Большим спросом пользуются и комбинированные туры: внутри одной страны, такие, как Рим – Флоренция, или две страны в одном туре, такие, как Чехия – Австрия. К этим предложениям уже проявили интерес многие агентства.

Другое направление – лечебно-оздоровительный туризм. Отдых в сочетании с укреплением здоровья очень популярен сегодня. Петербуржцы хотят получить заряд энергии и бодрости на курорте, а также уделить внимание своим проблемам со здоровьем. Мы учли эти пожелания. Подготовили для наших клиентов специальные туры в Индию и на Бали, где им представится возможность изучить йогу или погрузиться в аюрведу с пользой для здоровья. Есть европейские программы – отдых плюс лечение на термальных курортах Италии, в Карловых Варах, на озере Хевиз в Венгрии. Раз-



нообразны программы оздоровления и на курортах Мертвого моря. Мы работаем индивидуально с каждым туристом, потому возможны любые варианты. Еще одно новое для нас дело – организация туров для семей с детьми. Особенно актуальными они становятся в периоды школьных каникул. Предложений много, и родители теряются при выборе отдыха, ориентированного на ребенка и подходящего для всей семьи, поэтому мы решили уделить этой категории туристов особое внимание. У нас большой опыт работы с семьями, у наших партнеров – выгодные предложения, и мы собираемся соединить наш опыт и интересные цены для наших клиентов в этом сезоне. Туры возможны в любую страну.

– А как же исконные направления компании – Арабские Эмираты и Индия? Неужели здесь без новинок?

– Ни в коем случае. Вместе с нашим постоянным партнером – компанией Royal Park Tourism Services мы подготовили несколько презентаций новых продуктов. Они пройдут в рамках выставки INWETEX. Прежде всего, представим возможности отдыха в Керале, это

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

«Метеорс Трэвел» образована в сентябре 1999 г. В команде – 15 человек. Основной партнер по бизнесу – компания Royal Park (Дубай). В течение 11 лет «Метеорс Трэвел» участвует в чартерных программах по ОАЭ. Один из первых операторов на петербургском рынке, открывший курорт Керала (Индия).



Господин Мани, президент компании Royal Park:

«Более 15 лет назад мы впервые встретились на выставке с Ириной Лебедевой. Тогда она очень хотела создать свой бизнес. Так и получилось. Сегодня «Метеорс Трэвел» – стабильная компания, с которой нам приятно работать. Мы знаем, что ее менеджеры умеют держать слово. Они – настоящие профессионалы. Высокий профессионализм всегда отличал и руководителя компании Ирину Лебедеву».

курорт в южной части Индии. Разрабатываем чартерную программу, с московскими турфирмами готовим групповые тарифы на перелет в Кералу. Думаем заинтересовать этим предложением не только наших клиентов, но и агентства.

Одна из презентаций будет посвящена новым возможностям отдыха в ОАЭ, а именно – на Джумейре. Эмираты постоянно меняются, растут, мы и наши партнеры это учитываем. Представим на этот раз и отдых на Мальдивах. Компания Jumeirah Group открывает там сеть отелей, а мы предлагаем свой турпродукт. По этому направлению тоже будем активно сотрудничать с агентствами.

– Значит, все-таки для Вашей компании Эмираты – это вчера, сегодня и завтра?

– А что в этом плохого? Эмираты были первым, но не единственным направлением, которое мы начали развивать. Так сложилось, что мы сразу нашли надежного партнера в Дубае – компанию Royal Park и вместе с ней стали продвигать на нашем рынке отдых в ОАЭ и на побережье Индийского океана. Благодаря партнеру мы постепенно укрепляли свои позиции и развивали программы туров в Эмираты. Сегодня у нас есть эксклюзивный договор с авиакомпанией Emirates, есть прямые договоры с некоторыми отелями в ОАЭ, что позволяет нам формировать эксклюзивные туры. В этом году «Метеорс Трэвел» принял участие в электронных торгах и выиграл тен-

дер на организацию поездок в Дубай для групп сотрудников одного из крупнейших государственных предприятий России.

– Все продукты, о которых Вы рассказали, не для массового спроса, их сложно продавать. Наверное, есть какой-то секрет, которым обладает менеджер «Метеорс Трэвел»?

– Дело, наверное, в качестве продукта, который мы предлагаем. Каждый из клиентов для нас ценен, к каждому мы стремимся подойти индивидуально и предложить ему именно тот продукт, который идеально соответствует его пожеланиям и возможностям. Нам не важно, 15 тыс. руб. у нашего покупателя или 15 тыс. евро, работать будем с каждым одинаково – вдумчиво и качественно. Важно не быстрее продать тур, а услышать клиента, подобрать ему не «самый горящий», а гарантированно хороший отдых в рамках его бюджета. Петербуржцы – люди требовательные. Поэтому нужно обязательно объяснить, почему этот продукт, например, дороже, почему мы рекомендуем тот или иной отель, а иногда и отговариваем от заведомо сомнительных вариантов.

– Ирина, на что Вы делаете ставку, подбирая менеджеров в свою команду?

– На профессионализм, прежде всего. Все наши менеджеры – опытные специалисты, у каждого стаж работы в турбизнесе более 6 лет. Мы вместе принимаем решения, важные для компании. Причем, инициатива приветствуется. Так, например, менеджер предложил развивать семейный отдых с детьми как целое направление. Тут же подключились остальные сотрудники: провели мониторинг рынка, собрали статистику по семейным турам, оценили перспективы. И дали добро. Так бывает с любым решением. Наверное, поэтому в нашей компании нет новичков, вчерашних студентов, и нет случайных, временных сотрудников.

Беседовала
Елена МУКОВОЗОВА

«Швейцария приглашает!»

6 и 7 сентября в отеле Corinthia Nevsky Palace прошли рабочие встречи «Швейцария приглашает!», организованные Офисом по туризму Швейцарии для профессионалов петербургского турбизнеса и представителей СМИ.

На встрече с журналистами менеджер по маркетингу российского представительства Switzerland Tourism г-жа Мария Макарова назвала 10 причин, по которым нужно посетить страну: удобное авиасообщение, гарантированный снег, отличные горнолыжные трассы, «магия еды», множество развлечений для детей и взрослых, термальные SPA-комплексы... и самые красивые горнолыжные инструкторы.

Представители региональных туристических офисов, туроператоров, отелей, медицинской компании Swiss Health, Системы путешествий по Швейцарии и национальной авиакомпании SWISS презентовали новинки наступающего сезона.

В числе интересных новостей стоит отметить такие. Зимний сезон 2010/11 стартует в Швейцарии 16 октября в регионе Энгадин Санкт-Мориц со специального предложения

«Горные лыжи и сноуборд в Санкт-Морице». В регионе Маттерхорн на курорте Саас-Фе с 24 октября по 2 мая можно отдохнуть по специальной акции «В долине Саас снежно здорово!». В Цюрихе в декабре примет первых гостей термальный центр площадью 450 кв. м, построенный на территории старинной пивоварни «Хюрлиманн». В Тичино при гостинице Alberto Losone вскоре откроется необычный кулинарный кинотеатр, в котором зрители смогут отведают демонстрируемые блюда непосредственно во время просмотра фильма. Курорт Лаакс первым заключил соглашение о сотрудничестве с авиакомпанией SWISS по программе Miles & More. На период новогодних праздников национальный авиоперевозчик вводит 32 дополнительных рейса из Москвы и Петербурга в Цюрих и Женеву.

Среди участников workshop были и новички: «альпийский дедушка» и его верный друг – сенбернар Лорд. Они прилетели из Швейцарии для проведения необычной презентации, а вернее – дегустации шнапса из разных фруктов и ягод.

Екатерина ГУБАНОВА



Маврикий впервые в Петербурге

16 сентября в гостинице Radisson Sonya Hotel состоялась первая рабочая встреча представителей турбизнеса Маврикия с петербургскими коллегами, организованная Офисом по туризму Маврикия в России и странах СНГ.

Туроператоры Elite Voyage, Mauritours, White Sand Tours, Solis Indian Ocean, Luxe Voyage, Mautourco презентовали возможности отдыха на Маврикий. Главная его достопримечательность – роскошные белоснежные пляжи. Здесь популярны все водные виды спорта и гольф. На острове развит экотуризм, и в последние годы появляется все больше экологических поместий на частных сахарных плантациях.

Маврикий – идеальное место для медицинского туризма, специальные пакеты включают в себя перелет, лечение и проживание.

В мероприятии участвовали отельеры, представившие гостиничные сети One & Only Resorts, Naiade Group, Constance Hotels, отели The Residence Hotel, Maradiva Resort & Spa, Four Seasons at Anahita и др. Все гостиницы острова – от вилл в колониальном стиле с личным камердинером до пляжных бунгалов – отличает высочайший уровень сервиса.

Россиянам для въезда на Маврикий заранее получать визу не нужно – она выдается в аэропорту сроком на 60 дней и при необходимости лег-

Скандинавские новости

7 сентября в гостинице Sokos Hotel Palace Bridge прошла традиционная рабочая встреча советов по туризму Швеции и Дании Swedish and Danish Workshop 2010, на которой петербургские туроператоры и журналисты познакомились с последними новостями скандинавских стран.

Так, 2 сентября Туристический центр Стокгольма начал работу по новому адресу: ул. Васатаган, 14. В центре можно бронировать номер в отеле, приобрести Стокгольмскую карточку и билеты на культурные мероприятия. Гостей столицы ожидает много интересных событий: от мюзикла Mamma Mia! группы ABBA (20–24 октября) до представления «Дисней на льду» (2–5 января).

В Стокгольме открываются новые гостиницы: в октябре – Elite Eden Park Hotel и Connect Hotel City, в декабре – Nobis Hotel класса люкс, в начале следующего года – Radisson Blu Waterfront Hotel с конгресс-центром, рассчитанным на 3000 гостей, и в августе 2011 г. – Scandic Hotel Grand Central на 400 номеров.

По данным VisitSweden, в 2009 г. доля туризма в экономике Швеции составила 2,86 % от ВВП, годовой оборот туротрасли достиг 251,7 млрд крон, в ней было занято 160 тыс. человек. Гости Швеции потратили в стране 93,6 млрд крон. В январе – июле 2010 г. россияне совершили в Швеции 116 505 ночевков, что на 12 % больше, чем в тот же период 2009 г., причем в июле количество ночевков увеличилось на 24 %. На российском рынке планируется продвигать программы семейного отдыха на курортах Оре,



Бюдален, Даларна и в сафари-парке Кольморден.

Туристическое бюро столицы Дании Wonderful Copenhagen в этом году разработало новую стратегию позиционирования Копенгагена на международных рынках. Акцент делается на культуре, стиле жизни, возможностях отдыха для велосипедистов и любителей пеших прогулок. Также город предлагает отличные условия для проведения конференций и деловых встреч. Росту числа туристов будут способствовать и 10 новых авиамаршрутов, которые планируется открыть в течение ближайших 4 лет. Кроме того, 3 млн крон будет направлено на развитие круизного туризма. Сейчас круизы в Копенгаген совершают 675 тыс. туристов ежегодно. В планах Wonderful Copenhagen – увеличить их количество до 1 млн к 2014 г.

По данным VisitDenmark, турпоток россиян в Данию за первые 6 месяцев 2010 г. увеличился на 15 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом июнь показал рекордный рост: +42 %.

Елена ПОПОВА



ко продлевается. Прилететь на остров можно через Дубай или европейские города: Лондон, Женеву, Париж, Франкфурт, Цюрих, Милан, Нант. Регулярные рейсы и удобные стыковки предлагают пассажирам авиа-

компании Emirates, Air France, Air Mauritius. С 3 января 2011 г. регулярные беспосадочные рейсы по маршруту Москва – Маврикий – Москва начнет выполнять авиакомпания «Трансаэро» на Boeing 777.

По данным статистической службы Маврикия, в 2009 г. доля туротрасли в ВВП страны составила 10,1 % (11,8 % в 2008 г.). В прошлом году остров посетило более 871 тыс. человек (на 6,5 % меньше, чем в 2008 г.). Однако к 2015 г. правительство Маврикия рассчитывает привлечь в страну 2 млн туристов, планируя активнее позиционировать возможности отдыха на этом райском острове в Индийском океане.

Екатерина ГУБАНОВА

Откройте для себя Корею!

Корея – страна с 5000-летней историей, страна, в которой соседствуют глубокая древность и самые современные технологии. Буддийские монастыри, во многих из которых уже более полутора тысячелетий ищут нирваны поколения монахов, курганы, в которых покоятся короли древнего государства Сила, средневековые дворцы династии Чосон. Самые современные аквапарки, парки аттракционов, шоппинг и выставочные комплексы... О корейском сервисе ходят легенды: клиент для корейцев – бог, которому они неустанно кланяются и поклоняются.

В Корее нет плохой погоды – все время года по-своему очаровательно. Прозрительно яркая осень – высокий сезон в Корее: местные жители и гости страны могут насладиться танпхумом (“листопадом”). Солнечная прохладная зима – самое время отправиться на первоклассные горнолыжные курорты. Весной, в пору цветения сакуры, в Корею полюбоваться красивыми цветками, подумать о бренности и скоротечности человеческой жизни приезжают сотни тысяч... японцев! Жарким летом так приятно посидеть у горного ручья с прохладной водой, полежать на белом песке у Тихого океана или поплескаться в знаменитых корейских аквапарках.

Корея – одна из самых безопасных стран в мире. Вы совершенно спокойно



можете гулять глубокой ночью. Вы можете не опасаться терактов. В Корее не бывает землетрясений...

Одним из секретов долголетия корейцев является национальная кухня. Свежие ингредиенты, обилие продуктов, не подвергаемых термической обработке, использование специфических растений, таких, как женьшень, корни колокольчика, плоды дерева гинко, необычные, экзотические сочетания продуктов – вот несколько характерных особенностей корейских блюд.

“Волшебный шоппинг” – так россияне отзываются о Корее. Корейское качество по китайской цене – это стоит попробовать!

Нет ничего легче, чем добраться до Страны утренней свежести: прямые рейсы связывают столицу Кореи с Москвой,

Петербургом, Новосибирском, Владивостоком, Хабаровском, Якутском, Южно-Сахалинском.

Корея – современная страна. Тем не менее, у нас сохраняются многие старинные обычаи. Чтобы познакомиться с традициями и обычаями Кореи, вы можете посетить королевские дворцы, фольклорные деревни, музеи и театры.

Живописные горы, древние водопады, скалистые и песчаные побережья, пещеры и водные курорты, круизы на туристских теплоходах, лыжный спорт, дворцы и храмы, фольклорные деревни и памятники старины, конфуцианские академии и школы, музеи, традиционные представления, ремесла и искусства не оставят вас равнодушными.

Туристы из России и стран СНГ могут приезжать в Республику Корея, получив туристическую визу, и находиться в стране в течение 15 дней. Без въездной визы туристы могут посетить остров Чечжудо.

Поддержку туризма в Корею для российских туристов оказывает Московское представительство Национальной организации туризма Кореи (<http://www.visitkorea.ru>).



한국관광공사
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРИЗМА КОРЕИ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИЙСКИЙ АЛЬЯНС»

- * **Тур в Южную Корею: первое знакомство с культурой Кореи, 7 дней.** Неделя отдыха в Сеуле – возможность познакомиться с бытом, культурой и традициями Кореи.
- * **Открытие Южной Кореи: Сеул + древние монастыри Кенчжу + отдых на море в Пусане, 8 дней**
- * **Гранд-тур, 9 дней.** Побываете и в горах, и в удивительном морском заповеднике, посетите самые известные исторические достопримечательности и даже проведете одну ночь в настоящем, действующем буддийском монастыре.
- * **Гранд-тур с отдыхом на острове Чеджу, 12 дней.** насыщенный экскурсионный тур и отдых на спокойном и чистом морском курорте – на корейском острове Чеджу.
- * **Тур в Южную Корею: Классика и современность, 9 дней.** Столичный Сеул, морской город Пусан, “музей без стен” Кенчжу с его буддийскими храмами-гrotтами, королевскими гробницами, музеями и действующими монастырями.
- * **Сеул + отдых в Южной Корее на острове Чеджу, 9 дней.** Экскурсии по динамичному Сеулу мы дополняем спокойным отдыхом на южном острове Чеджу-до.
- * **Отдых на острове Чеджу-До, 5, 7, 9, 12, 14 дней.** Лучший курорт страны утренней свежести! Безвизовый въезд для российских граждан с июля 2007 г.
- * **Горные лыжи в Южной Корее, 7 дней.**
- * **Южная Корея: Fly & Drive.** Самостоятельное исследование, от 3 дней. Ключи от автомобиля выбранной категории ждут нас прямо в главном международном аэропорту Кореи, Инчхоне..
- * **История и традиции, с проживанием в буддийском монастыре, 7 дней.** Уникальная возможность лично поучиться медитации школы Сён (дзен-буддизма).

Невский пр. 44 литер «А», офис 5
(вход под арку во двор, у магазина «Север»)
Тел/факс: + 7 (812) 312 29 97, 571 23 96
www.balticaliance.ru

ТУРЫ В ЮЖНУЮ КОРЕЮ

Мы можем
составить для Вас
индивидуальный тур,
забронировать гостиницу,
продать авиабилеты в Корею.

Korea
Be Inspired





WTM. Серьезные предложения для людей с серьезными намерениями.

Хотите установить деловые отношения со всеми ключевыми игроками рынка туристических услуг?

Хотите быть в курсе всех последних тенденций и новинок индустрии туризма?

Хотите знать, в каком направлении движется отрасль?

Посетите Всемирную туристическую выставку, которая является важнейшим международным событием в сфере туристического бизнеса, и получите дополнительное преимущество перед конкурентами.

Зарегистрируйтесь для бесплатного посещения на сайте
www.wimlondon.com/tbnw

Official Premier Partner

Официальный медиа-партнер



8-11 Nov 2010 ExCeL London
The Premier Global Event for the Travel Industry

Лахти – край озер и спорта

Лахти – пятый по размеру регион Финляндии. Уникальное расположение Лахти на пересечении торговых путей вместе с хорошим транспортным сообщением делает этот регион привлекательным как для предпринимателей, так и для туристов.

Лахти находится в часе езды на машине от Хельсинки и в полтора часа от приграничного поселка Торфяновка в Выборгском районе Ленинградской области. Кроме того, Лахти имеет прямое железнодорожное сообщение с Россией и все поезда, идущие из Санкт-Петербурга в Хельсинки, останавливаются в городе Лахти. В экономической зоне региона проживает свыше 200 тыс. человек.

Отдых на любой вкус

В 1995 г. регион получил специальную премию Европейского Союза за охрану природных богатств. В краю чистейших озер и сосновых лесов лучшим отдыхом, разумеется, является отдых в коттеджах с саунами на берегу и пляжами, а также рыбалка и путешествия по воде.

Деревня Виерумяки находится на окраине Лахти в окружении холмов Салпауселья. Славится она тем, что здесь расположен один из самых лучших спортивно-оздоровительных комплексов, который ежегодно принимает свыше 500 тыс. человек. Выбор просто завораживает: прекрасно оборудованное поле для гольфа, крытый спортивный зал, 6 теннисных кортов, корты для игры в бадминтон и сквош, тренажерный зал, зал для игры в настольный теннис, залы для игры в волейбол, баскетбол, футбол, бассейн и несколько саун. В зимнее время к услугам отдыхающих всегда освещенные лыжные трассы, крытый каток и катание на санках.

Славится своей необыкновенной красотой и Лехмонкярки – мыс, вдающийся в воды озера Пяяне, третьего по величине озера Финляндии. Это еще и самое глубокое озеро страны: его средняя глубина составляет 16,5 м, а в Ристинселья, поблизости от Рапукаллио, глубина достигает 95,3 м. Берега озера, протяженность которого 120 км,



Вилле Хаапасало

поражают красотой и разнообразием ландшафтов и буйной растительностью. В южной части озера вода необыкновенно прозрачна. Неудивительно, что коттеджные домики здесь порой забронированы на полгода вперед, а то и больше.

Любителям SPA-процедур и гостиничного отдыха можно рекомендовать центр отдыха Таллукка, расположенный в 20 км от Лахти, на высокой гряде, разделяющей живописные озера Весиярви и Пяйяанне, недалеко от государственного заповедника «Ево». Комплекс окружает панорама бескрайних озер и лесов. Гостиница предлагает не только прекрасные возможности для семейного отдыха, она также имеет хорошо оборудованную базу для проведения различных семинаров, конференций, курсов.

Любители рыбалки, несомненно, оценят рыболовный клуб Вуоленкоски, один из лучших в Южной Финляндии. Чаще всего на крючок здесь попадают форель, сиг и озерный лосось. Рыбачить можно с лодки и с берега, в спокойной или проточной воде. Возможно и зимняя рыбалка. Расположенная недалеко от клуба усадьба Лоссиранта со своими разносторонними услугами

дополняет потребности рыболовного клуба. В усадьбе есть возможность остановиться в комфортных номерах, провести корпоративное мероприятие с вечерней программой, погреться в бане.

Столица спорта, бизнеса и культуры

Несмотря на то что город Лахти относительно невелик и молод (статус города Лахти получил в 1905 г., и здесь проживает всего 100 тыс. человек), его можно назвать центром бизнеса Южной Финляндии. Деловой активности способствует хорошее транспортное сообщение. Издавна самыми значительными отраслями этого региона являлись столярное дело и производство текстиля, основу которого составляла тонкая, искусная выделка. Базирующийся на этих традициях город Лахти, известный как город столяров, по-прежнему является самым значительным центром деревообработки, производства мебели и тканей в Финляндии.

Лахтинцы также по праву гордятся Дворцом Сибелиуса. Возведенный в гавани Весиярви ровно десять лет назад, он поражает не только своей утонченной архитектурой, но и великолепной акустикой главного зала. В концертах и праздничных событиях солирует французский орган, получивший международную признательность и считающийся одним из лучших в мире. Зал, рассчитанный на тысячу с лишним мест, знаменит не только тем, что здесь выступают звезды, но и тем, что в октябре 2006 г. здесь прошел неформальный саммит Россия – ЕС, в котором принял участие Владимир Путин.

Город Лахти еще известен тем, что здесь родился знаменитый финский и российский актер Вилле Хаапасало. Во время встречи с петербургскими журналистами он признался, что часто приезжает в родной город, хотя последнее время больше живет в Москве.

– В нашем регионе много красивых мест, и я рад, что каждый год к нам приезжает все больше туристов, в том числе из России, – сказал Вилле. – К тому же в Лахти есть и что посмотреть. Напишите побольше о Лахти, чтобы к нам чаще приезжали!

Редакция благодарит финскую компанию «Лахти-трэвел», а также лично Леену и Кости Хейсканен за предоставленную возможность познакомиться с регионом Лахти

Фото Владимира Желтова

Нидерланды: отдых на подъемном кране

В Нидерландах, в часе езды от Амстердама, в доках портового города Харлингена, появился высотный отель. Помещение отеля – настоящая кабина подъемного крана, но, тем не менее, жить в нем достаточно комфортно.

Подъемный кран с виду ничем не примечателен, кроме того, что выглядит несколько новее остальных. На самом деле в кабине этого крана оборудована настоящая спальня с огромными, во всю стену, окнами.

В кабине крана сохранен действующий пульт управления, так что спальня еще и вертится.

NILSEN.ru

В самолетах кресла заменят «седлами»

Авиаконструкторы Италии придумали новый тип сиденья для самолетов – оно занимает минимум пространства и позволяет уместить в салоне воздушного судна больше пассажиров.

Модель заинтересовала авиакомпаний-лоукостеры, которые постоянно ищут новые способы снизить цены на авиабилеты.

Сиденье SkyRider устроено так, что колени туриста опущены. «Это похоже на седло. Ковбои скачут по восемь часов в день на лошадях и не теряют ощущения комфорта», – утверждает представитель конструкторской компании Aviointeriors. Устройство новых кресел позволит выдержать шестичасовой перелет.

Чиновники органов контроля за безопасностью воздушных полетов и эксперты признали, что новинка может быть интересной. Проверка новых кресел на их пригодность для использования в салонах самолетов может занять до 3 лет.

Путешествия@Mail.Ru



Россияне вошли в десятку самых щедрых туристов

Согласно статистике Всемирной туристской организации (UNWTO), российские туристы входят в десятку наиболее щедрых путешественников. Однако они лишь замыкают рейтинг, находясь на 9-м месте, между гражданами Канады и Нидерландов.

В частности, в течение 2009 г. россияне потратили за границей в общей сложности \$20,8 млрд. А в первой пятёрке — немцы (\$80,8 млрд), американцы (\$73,1 млрд), британцы (\$48,5 млрд), китайцы (\$43,7 млрд) и французы (\$38,9 млрд).

При этом рейтинг трат туристов не зависит от популярности страны. Больше всего денег путешественники оставляют в США (\$94,2 млрд), а лидер по числу гостей, Франция, находится в рейтинге доходов

турбизнеса на 3-м месте (\$48,7 млрд). Чуть больше заработала Испания (\$53,2 млрд). Также в списке стран с наиболее успешной туристической сферой — Германия (\$43,7 млрд), Италия (\$40,2 млрд), Китай (\$39,7 млрд), Великобритания (\$30,1 млрд), Австралия (\$25,6 млрд) и Турция (\$21,3 млрд).

Что касается популярности туристических направлений, то, по данным UNWTO, Франция приняла в прошлом году 74,2 млн человек, США — 54,9 млн, Испания — 52,2 млн, Китай — 50,9 млн, Италия — 43,2 млн. Две страны из десятки мировых лидеров отметили двукратный рост турпотока за минувшие 9 лет. Это Турция (25,5 млн человек в 2009 г.) и Малайзия (23,6 млн).

RATA-news



При поддержке:

VIII выставка-фестиваль зимнего отдыха
Отдых без границ. Зима 2010

Новый год без хлопот!
16 октября

ресторан «Москва», гостиница «Москва», м. «Пл. Ал. Невского»

Образовательный туризм Загородный отдых
Оздоровительный туризм
Зима в Санкт-Петербурге Новогодняя ярмарка
Встречаем Новый год и Рождество вместе

www.restec.ru/travelexpo
Тел.: (812) 320 61 34

Организаторы: 20 лет РЕХЭХ

генеральный информационный партнер: **metro** крупнейшая мировая газета

Официальные партнеры:



*Больше,
чем туроператор!*



Предлагаем агентствам и корпоративным клиентам
весь спектр туристических услуг
по Швейцарии, Австрии, Франции, Германии

- ГАРАНТИРОВАННЫЕ блоки мест в отелях Швейцарии на Новогодние каникулы 2010/2011
- Лучшие цены на отели и апартаменты на горнолыжных курортах Европы
- Еженедельные групповые программы по Швейцарии, а также Швейцария + Германия, Австрия, Франция, Италия, Чехия
- Собственный автопарк и русскоговорящие водители
- Собственный штат гидов и переводчиков
- Авиабилеты а/к SWISS
- Железнодорожные билеты Swiss Travel System
- Обучение и лучшие детские лагеря
- Лечебные и оздоровительные программы

www.openup.ru

(812) 712 92 30; (812) 954 45 47





ВЕЛИКИЙ УСТЮГ – Новогодние 3D каникулы!
 Добрый Солвекс, Дед Мороз и дети! Чартерные поезда 03.01.2011-05.01.2011, 06.01.2011-09.01.2011.
 При бронировании до 30.09.2010 скидка – 10%

КИПР – «Зимой и летом одним цветом».
 Регулярные рейсы по вт., пт. и суб.

ИЗРАИЛЬ – «Свято место пусто не бывает!»
 Прямой чартерный рейс в Эйлат с 5.10, еженедельно, по вторникам + комбинированные программы Израиль-Иордания

БЕЛОРУССИЯ – Здоровые Новый год и Рождество. Гарантированные места.

КУБА – рядом! Впервые в СПб!
 С 28.10. прямой чартерный рейс а/к «Трансаэрро» на Варадеро!

ИТАЛИЯ – «О, Солвекс, мид!»
 Итальянские каникулы крутейший год. Сицилия до конца октября

КИТАЙ – экскурсионные туры, отдых, лечение.

ПРИБАЛТИКА – «Теперь уже не далеко!»
 Новогодние туры: самолет, поезд, паром, автобус.
 Ноябрьские праздники: Таллинн-замки, Рига+Сигулда, Вильнюс+Стокольм Отдых и лечение: Друскининкай, Толя, Jūrmala Spa

ОАЭ – прямой рейс СПб-Дубай с 5 октября

ИНДИЯ – с 31 октября прямой чартерный рейс ГТК «Россия» по вс. **ВНИМАНИЕ!** открыто раннее бронирование! Еженедельно по пн, суб и вс. – экскурсионные программы. Открыта продажа новогодних туров на Гоа!

ТАИЛАНД – «Сиам, Сиам, откройся!»
 Прямые чартеры а/к «Трансаэрро» со 2.11. на Бангкок по вт. и суб., и с 3.11. на Пхукет + комбинированные новогодние туры в Индонезию через Бангкок.

ЧЕХИЯ – открыта продажа новогодних туров в Прагу!

ВЕНГРИЯ – открыта продажа новогодних туров!

БОЛГАРИЯ – Горные лыжи

ЕГИПЕТ – Египет-Хургада – еженедельно, по субботам. С 25 сентября – 3 прямых рейса – Хургада – вт., суб., вск. С 22 сентября – 3 прямых рейса в неделю Шарм-эль-Шейх ср., суб., вск.

ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА – с 1.11. прямые рейсы а/к «Трансаэрро».

Наши полномочные агенты:

Москва	454 75 75
Пл. Восстания	448 01 41
Чернышевская	640 00 64
Пионерская	394 28 97
Петроградская	331 37 56
Ленинский пр.	380 74 61
Пл. Восстания	327 60 37
Озерки	610 03 20
Василеостровская	606 65 20
Академическая	676 35 76
Сенная пл.	972 33 32
Невский пр.	313 19 02
Новочеркасская	449 21 90
Чкаловская	499 43 26
Пл. Ал. Невского	274 41 25
Комендантский пр.	337 52 53
г. Колпино	461 08 89

в любую точку мира!



www.solvex.travel

Ж/Д и Авиабилеты

Невский пр. 72
32 503 32
 Разъезжая 12
32 046 70

При поддержке



XVIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРИСТСКАЯ ВЫСТАВКА

INWETEX

CIS TRAVEL MARKET

13 – 15
ОКТАБРЯ
2010

ЛЕНЭКСПО, 7 павильон
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, РОССИЯ

- X Петербургский туристский Форум “Новый взгляд на Россию”
- XVI специализированная выставка “КУРОРТЫ 2010”
- IV специализированная выставка “MICE-индустрия”

Тел.: + 7 (812) 320-61-34



Страна-партнер



Организаторы



20
лет

РЕСТЭК®



Официальные партнеры



Ваш электронный билет: www.restec.ru/travelexpo



Число туристических прибытий в мире за полгода выросло на 7 %

Число прибытий иностранных туристов во всем мире в первом полугодии 2010 г. увеличилось на 7 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. и составило 421 млн человек.

В сообщении Всемирной туристской организации (UNWTO) отмечается, что тенденция роста туристической индустрии была зафиксирована во всех регионах мира, хотя наиболее динамичными рынками за указанный период стали Азия и Тихоокеанский регион, показавшие рост в 14 %, а также Ближний Восток с 20 %.

Европейский регион отличался довольно медленным ростом,

который был зафиксирован на уровне 2 % по сравнению с периодом годом ранее. Число прибытий иностранных туристов в американском регионе выросло на 7 %.

И хотя приведенные данные свидетельствуют о восстановлении индустрии после мирового экономического кризиса, рост доходов туротрасли в течение первых 6 месяцев 2010 г. отставал от роста прибытий. UNWTO прогнозирует, что по итогам года рост доходов может составить от 3 до 4 % в сравнении с прошлым годом.

RATA-news

Россияне научились путешествовать без помощи турагентов

На некоторых европейских направлениях в этом году почти вдвое выросло число российских туристов, которые предпочитают путешествовать самостоятельно, без помощи турфирм.

Поток самостоятельных туристов больше всего вырос в направлении Литвы (+92,3 %), Латвии (+59,8 %) и Черногории

(+58 %), гласит статистика Российского союза туристической индустрии.

При этом Латвия и Литва привлекают тем, что через них удобно отправляться в Европу дешевыми транзитными рейсами, а в Черногорию очень активно едут владельцы недвижимости.

Путешествия@Mail.Ru

Туристы назвали лучшие в мире города для отдыха

Рейтинг самых привлекательных для отдыха городов мира, где цены, сервис и климат находятся в наилучшем соотношении, возглавил португальский Лиссабон с его развитой инфраструктурой. Список составлен по результатам опроса посетителей портала **TourExpri.com**, которые оценивали самые разные направления по нескольким параметрам.

В первой тройке после Лиссабона оказались Афины (Греция), Стамбул (Турция) и Барселона (Испания). Самым безопасным городом признан Гонконг, где уровень преступности составляет всего 12 правонарушений на 1000 человек. По соотношению цена-

качество лидерами стали польский Краков, Стамбул и все тот же Лиссабон.


Самыми важными критериями при выборе места отдыха туристы считают стоимость туристических услуг (85 %), безопасность (81 %), погодные условия (78 %) и вкусную кухню (77 %).

Большинство туристов отметили, что предпочитают совершать несколько небольших поездок в год вместо одного долгого путешествия. Такая тенденция наметилась еще в начале экономического кризиса и с тех пор только набрала силу.

Путешествия@Mail.Ru

Самые счастливые страны в мире

- | | |
|---|--|
| 1 – Дания | 54 – Белоруссия... |
| 2 – Финляндия | 72 – Ливан |
| 3 – Норвегия | 73 – Россия... |
| 4 – Швеция | 74 – Украина... |
| 5 – Нидерланды | 155 – Того (последняя позиция) |
| 6 – Коста-Рика | Оценивался в первую очередь уровень благосостояния населения и, как следствие, удовлетворенность жизнью... |
| 7 – Новая Зеландия | По данным журнала Forbes |
| 8–11 – Канада, Израиль, Австралия, Швейцария... | |
| 18 – Туркмения... | |



НОВОГОДНИЕ И РОЖДЕСТВЕНСКИЕ КРУИЗЫ

M/S «SILJA FESTIVAL»

1 КРУИЗ: 31 ДЕКАБРЯ - 5 ЯНВАРЯ
2 КРУИЗ: 5 ЯНВАРЯ - 10 ЯНВАРЯ

СПБ – ТАЛЛИНН – РИГА –
СТОКГОЛЬМ – ХЕЛЬСИНКИ – СПБ

5 СТОЛИЦ БАЛТИКИ 2011

6 ДНЕЙ / 5 НОЧЕЙ

M/S «VICTORIA I»

1 КРУИЗ: 31 ДЕКАБРЯ - 04 ЯНВАРЯ
2 КРУИЗ: 04 ЯНВАРЯ - 08 ЯНВАРЯ

СПБ – ТАЛЛИНН –
СТОКГОЛЬМ – ХЕЛЬСИНКИ – СПБ

4 СТОЛИЦЫ БАЛТИКИ 2011

5 ДНЕЙ / 4 НОЧИ

БАКУНИНА, 5, ОФ. 1
ТЕЛ.: +7 (812) 329-00-35

БОЛЬШАЯ МОРСКАЯ, 36
ТЕЛ.: +7 (812) 640-03-27

НЕКРАСОВА, 24
ТЕЛ.: +7 (812) 275-95-94

НЕВСКИЙ, 106
ТЕЛ.: +7 (812) 715-28-06

WWW.VERSA-TRAVEL.SPB.RU | WWW.SCANDINAVIA.VERSA-TRAVEL.RU

Страховка для туриста: все включено?

Отправляясь отдохнуть в дальние страны, российские туристы обычно вместе с путевкой приобретают стандартную медицинскую страховку. До сих пор полисы с расширенным перечнем дополнительных услуг, как и специальные страховые программы для выезжающих за рубеж, у нас мало востребованы.

Так считают специалисты. И дело тут, по их мнению, в отсутствии страховой культуры у наших соотечественников. Так ли это на самом деле или есть другие факторы, влияющие на этот рынок, мы попытались выяснить у представителей страховых компаний — крупных игроков на петербургском рынке страхования путешественников.

В разговоре принимают участие: Олег Петров, руководитель отдела страхования выезжающих за рубеж Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование»; Гаиянэ Календжян, директор департамента комплексного страхования путешественников компании «КИТ Финанс Страхование»; Наталья Фатеева, менеджер по страхованию выезжающих за рубеж филиала «РЕСО-Гарантия», г. Санкт-Петербург.

От добровольного к обязательному

Приобретение полиса медицинского страхования перед поездкой за рубеж для россиян пока — дело добровольное. В стандартный турпакет обычно включена страховка с минимальным покрытием рисков. Ее стоимость определяется из расчета \$1 в день. Вопрос в том, что такая страховка не всегда обеспечит туристу полноценную защиту от возможных проблем на отдыхе.

Последние трагические случаи с российскими туристами в Израиле, Египте и Турции обострили проблему. Понятно, что в страховании выезжающих за рубеж грядут перемены. Какие? Какую они обеспечат защиту? И как скажутся на цене страховки?

Еще в прошлом году Совет Федерации начал работу над поправками к Федеральному закону «О туристской деятельности», согласно которым туроператоров обяжут страховать туристов перед выездом в другую страну. Таким образом, страхование туристов в скором времени может стать обязатель-



Олег Петров,
руководитель отдела страхования
выезжающих за рубеж
Северо-Западного дивизиона
«Ренессанс Страхование»



Гаиянэ Календжян,
директор департамента
комплексного страхования
путешественников компании
«КИТ Финанс Страхование»



Наталья Фатеева,
менеджер по страхованию
выезжающих за рубеж филиала
«РЕСО-Гарантия»,
Санкт-Петербург

ным. Что в связи с этим изменится на рынке?

Олег Петров: «Поправки еще не приняты. Каких-то существенных изменений на объем рынка они не окажут: большинство турфирм давно оформляют страховку для всех своих клиентов, даже при поездке в безвизовые страны, власти которых не требуют оформления полиса. Пока в предложенных поправках к закону сохраняется ряд недочетов. Например, проект поправок не предусматривает, что стандартные подходы к формированию счета за лечение в разных странах различны. В некоторых странах оплачивается день лечения, независимо от состава услуг, в других — каждая процедура учитывается отдельно».

Гаиянэ Календжян считает, что предложенные поправки еще требуют тщательной проработки. Ее мнение: необходимо сначала доработать сам закон «О туристской деятельности» и, соответственно, Правила страхования в части финансовых гарантий.

Наталья Фатеева высказалась за скорейшее принятие поправок: «Идея ввести обязательное медицинское страхование выезжающих за рубеж очень актуальна. Я считаю, что обязательным должно стать не только страхование медицинских расходов туристов, но и страхование их от несчастного случая. Это позволит обеспечить полноценную защиту граждан, находящихся за рубежом на отдыхе. Но не все туроператоры готовы поддержать эту инициативу, так как для них покупка страхового пакета с расширенной программой страхования обойдется дороже».

Дороже обойдется такая страховка и рядовому туристу. Но ненамного. Если сейчас путешественник платит за обыч-

ный полис из расчета \$1 (евро) в сутки, то после введения поправок страховка может обойтись от \$1,5 до \$2 в сутки. Разница в цене в общем-то незначительная и большинству туристов — по карману. Тут мы приближаемся к европейским стандартам. Будут ли соблюдены эти стандарты при формировании обязательного пакета услуги в обновленном полисе для туриста, станет ясно совсем скоро.

Кстати, как сообщил сайт Совета Федерации, поправки предлагают обязать туроператоров страховать туристов и внутри страны. Минимальная сумма страховки установлена в сумме 500 тыс. руб. и 1 млн руб. — для зон повышенной опасности. Предположительно, самому туристу такая страховка обойдется в 30–50 руб. в сутки.

По российскому законодательству к страхованию жизни и здоровья принудить невозможно. Если же турист направляется в другую страну, то все зависит от требований этой страны. К тому же по закону обязательное страхование должно осуществляться за счет страхователя. Но уже внесено предложение, согласно которому обязательное страхование должно проходить за счет самого туриста.

Скупой платит дважды

Самая популярная страховка у туристов — медицинская. Ее стоимость обычно зависит от суммы покрытия, рисков и продолжительности поездки. Как считают специалисты, для лечения в странах массового туризма достаточно полиса со страховым покрытием в \$15 тыс. Но наиболее популярны сегодня полисы на страховую сумму в \$30 тыс. Такая страховка признается во многих странах мира, кроме США,

Канады, Австралии и Японии. Подтверждают эту тенденцию и наши эксперты.

Олег Петров: «Наиболее востребован стандартный продукт, обеспечивающий необходимый минимум услуг: экстренную медицинскую помощь, репатриацию и медицинскую транспортировку. На такие полисы приходится 95 % объема. Что касается расширенных программ, стоимость страхования складывается турфирмой в цену путевки, поэтому цена полиса остается одним из решающих факторов выбора страховой компании. Отсюда популярность стандартных страховок».

Гаиянэ Календжян: «К сожалению, сегодня повышенным спросом пользуются дешевые страховые полисы, а это означает минимальный перечень услуг и максимальный список исключений из страховой защиты».

Привычка экономить на страховке связана с нежеланием вникать в подробности. Полис внимательно читают немногие туристы. А ведь из-за нюансов, как правило, и возникают проблемы. Например, страховое покрытие может быть разделено: \$15 тыс. — на лечение за границей, \$15 тыс. — на транспортировку в Россию. Лучше бы сумма не делилась пополам, советуют специалисты. Страховой суммы может просто не хватить на дорогостоящую операцию. Как правило, стандартная страховка не поможет, если турист получил травму во время занятий экстремальными видами спорта.

Еще один вопрос — стоматология. Эта услуга везде дорогая. Стандартный полис, к примеру, может не покрывать услуги по экстренной стоматологии, тогда за визит к врачу придется заплатить самому.

Большинство российских туристов выезжают за рубеж со страховкой медрасходов, несмотря на то что ее покупка — дело добровольное. Часто это связано с получением визы в некоторые страны. Этим и определяется спрос.

Наталья Фатеева: «Повышенным спросом сегодня, впрочем, как и всегда, пользуются полисы страхования для мультивиз в страны Шенгена».

Разница в цене между страховками с различным страховым покрытием невелика. Иногда она увеличивается лишь на несколько евроцентов в день. Однако в традиции нашей — на страховке экономить.

Экстрим заказывали?

Все больше туристов выбирают сегодня активный отдых. Для тех, кто собрался в отпуск заняться дайвингом, альпинизмом, парусным или конным спортом, покататься на горных или водных лыжах, предусмотрена дополнительная страховка. На любой из видов активного отдыха ее оформляют с повышающим коэффициентом (1,5–5). За риск приходится платить. Однако в последнее время интерес к таким полисам растет.

Олег Петров: «Сегодня, действительно, повышенным спросом пользуются полисы, предусматривающие страховую защиту при активном отдыхе».

Наталья Фатеева: «В «РЕСО-Гарантии» разработана специальная программа Reso Water Extreme для любителей отдыха на воде. Она предназначена не только для дайверов, но и для тех, кто собрался на отдыхе заниматься другими водными видами спорта. Страховая защита распространяется одновременно на многие виды активного отдыха: подводную охоту, серфинг, парусный спорт, водные лыжи, греблю и другие. Гарантирована экстренная специализированная медпомощь в случае внезапного заболевания или травмы. Такой полис соответствует условиям стандартного международного полиса страхования медицинских рас-

ходов выезжающих за рубеж и никаких дополнительных исключений или ограничений по сравнению с обычной туристической страховкой не предусматривает».

В том, что спрос на такие полисы постепенно растет, специалисты видят положительную тенденцию. Это опровергает тезис о низкой страховой культуре туристов.

Дополнительные риски в минусе

Выезжая на отдых за рубеж, турист может рисковать не только здоровьем. Потому расширенный вариант полиса, наряду со страхованием от несчастных случаев, может включать страхование багажа от порчи или потери, страхование от задержки рейса, невъезда. Может также предусматривать юридическую и административную помощь. Есть программы страхования гражданской ответственности туриста. На практике же все эти программы пока не пользуются массовым спросом. Почему?

Гаянэ Календжян: «Не пользуются спросом программы, в которые включено страхование гражданской ответственности, и очень редко интересуются страхованием багажа. Туроператоры чаще стали спрашивать программы страхования от невъезда и даже включают их в турпакет, но все равно спрос на такие программы очень маленький — около 1–2 % от общего количества проданных полисов».

Олег Петров: «Продажи полисов с дополнительным покрытием растут медленно. Оформление таких полисов требует от сотрудников турфирм специальных знаний и лишних усилий. Потому спрос на программы с расширенным покрытием растет довольно вяло. К сожалению, большинство туристов считают, что с ними за рубежом ничего не произойдет, и предпочитают оформить стандартную страховку, экономя 200–300 руб. на стоимости расширенной защиты».

Некоторые страховщики уже сегодня включают в стандартный полис для туриста элементы дополнительной защиты.

Гаянэ Календжян: «У нас даже в минимальную страховку включен расширенный перечень услуг. Помимо медицинских и медико-транспортных услуг оплачиваются проживание до отъезда в гостинице, визит третьего лица, возвращение несовершеннолетних детей, услуги переводчика, возвращение в связи с чрезвычайными обстоятельствами, юридическая помощь. Поэтому мы не предлагаем полисы со страховой суммой менее 30 тыс. евро/долл.»

Другие страховщики продвигают дополнительную защиту по вполне экономным ценам.

Наталья Фатеева: «Сегодня можно застраховать свою персональную гражданскую ответственность перед третьими лицами. Это актуально для тех, кто занимается спортом и активным отдыхом, когда наиболее вероятно причинение вреда здоровью третьим лицам. Такой полис может быть выписан только при оформлении страховки выезжающих за рубеж как дополнительный риск. Страховая сумма варьируется в пределах от 15 до 50 тыс. долл./евро. А страховая премия — от 0,15 до 0,60 центов за один день».

Гаянэ Календжян: «Я бы вообще рекомендовала нашим туристам покупать полный пакет страховых услуг для путешественников, который включает в себя страхование на случай внезапного заболевания и несчастного случая (оплачиваются расходы на лечение и транспортировку), страхование от несчастного случая, которое предполагает получение денежной компенсации при несчастном случае, — на эти деньги можно продолжить лечение по месту жительства, страхование от невъезда».

Ищем надежную компанию

На первый взгляд все предложения для туристов, выезжающих за рубеж, примерно одинаковы. Но это не так. Условия договора даже по одному и тому же виду страхования в разных фирмах могут отличаться. Например, по медицинской страховке. В одном случае все расходы возьмет на себя сервисная компания, с которой работает страховщик. В другом — оплачивать медицинские услуги туристу придется самостоятельно, а потом можно предъявить чеки в страховую компанию. Разница — значительная. В договоре может

быть предусмотрена франшиза. Это тоже не самое удобное условие для путешественника. Если размер ущерба не превышает франшизу, то страховая компания не компенсирует расходы туриста.

На что же тогда стоит обращать внимание при выборе страховой компании? Конечно, главный критерий — стоимость услуг. И, как правило, низкие цены почти всегда предполагают невысокое качество услуг, возможные проблемы при обращении за медицинской помощью в поездке.

Олег Петров: «Во-первых, обратите внимание, покрывает ли страховка занятия активным отдыхом, если вы будете им заниматься, и что именно имеется в виду под активным отдыхом в правилах вашей страховой компании. Во-вторых, советуем оформить максимально полный пакет. Важно, чтобы вы чувствовали себя надежно защищенным и вам было комфортно в незнакомой обстановке в чужой стране».

Некоторые специалисты считают, что стоимость полиса не должна быть определяющим критерием при выборе страховой компании, ведь сегодня многие страховщики предлагают примерно одни и те же тарифы на услуги.

Гаянэ Календжян, например, считает, что «при выборе страховой компании определяющими должны быть три момента: комплекс услуг, перечень исключений, сервисная компания и порядок оказания помощи».

От сервисной компании, с которой работает страховщик, действительно зависит многое. Именно она оказывает туристу помощь, оплачивает медицинские услуги, если они необходимы, решает проблему транспортировки пострадавшего домой.

Резюме

Сезон массовых отпусков закончился. Вряд ли в период так называемого «вне сезона» стоит ждать новых предложений от страховщиков для туристов, выезжающих на отдых за границу. Летний сезон показал: спрос на страховые продукты есть, рынок немного оживился по сравнению с прошлым годом. Очевидно, стоит подождать принятия поправок в Федеральный закон «О туристской деятельности». Страховщики приветствуют введение обязательного страхования путешественников, тогда как туроператоры относятся к нему осторожно: неизвестно, как оно отразится на цене турпродукта.

Елена МУКОВОЗОВА



Не купайтесь ночью в бассейне

Главное, как считают страховщики, на отдыхе за рубежом не рисковать понапрасну. По статистике, большинство страховых случаев наступает в первые дни пребывания на отдыхе.

У горнолыжников на эти дни приходится 80 % страховых случаев, а травмы получает каждый десятый. У дайверов статистика немного лучше — 1:100, но страховые случаи обычно тяжелые.

Туристы, предпочитающие пляжный отдых в жарких странах, часто забывают об акклиматизации. Приезжают, к примеру, в Египет или Таиланд, где в это время +45 °С, и сразу на пляж. А в отеле везде кондиционеры. В результате — ожоги, простуды, отиты. Так что не лишним будет прислушаться к рекомендациям врачей и согласиться в первые дни пребывания на море не злоупотреблять солнцем, купанием, всевозможными яствами, массажами, экскурсиями.

Не поддавайтесь искушению искупаться ночью в бассейне. В ночное время, как правило, проводится дезинфекция воды, ее замена. Нырять опасно, а отравиться можно. Полученные в этом случае травма или отравление могут не подпадать под страховую случай, и, соответственно, их лечение не будет оплачено.

Еще одна проблема у наших туристов за рубежом — алкоголь. Но если страховщики и платят по травмам, получен-

ным пьяными отдыхающими (а это до 90 % травм), то это — их добрая воля. Состояние алкогольного опьянения — стандартное исключение в полисе у любой страховой компании. На выплату точно рассчитывать не придется в случае, если турист в пьяном виде окажется виновником аварии на дороге.

А теперь самое главное: где бы вы ни были на отдыхе, телефон с достаточной суммой денег на счете (2–3 тыс. руб.) и карточка страхового полиса (с телефоном компании-ассистанс) должны быть всегда при себе. На звонок в компанию придется потратиться. Лучше купить местную SIM-карту, тогда переговоры обойдутся дешевле. Разговор может растянуться минут на десять, ведь туристу придется сообщить массу сведений, кроме номера полиса, срока его действия и компании-страховщика. Лучший вариант, если из сервисной компании согласятся переэмитировать. Но если происшествие экстренное, надо вызывать «скорую помощь», поставив в известность о случившемся страховщика.

Счет за оплату подобных переговоров (от оператора мобильной связи или из гостиницы) страховщик обязан оплатить, поэтому не забудьте его получить. И не затягивайте с визитом к страховщику — сроки подачи документов на выплату ограничены: обычно это 30 дней с момента возвращения из поездки.

РСТ инициировал широкое обсуждение проблем на рынке агентских продаж

Ситуация, сложившаяся на рынке агентских продаж турпродукта, очень непростая. До 1 ноября члены РСТ должны сформулировать предложения, которые помогут найти выход из создавшегося положения. Такое решение было принято на прошедшем 23 сентября открытом заседании Правления и Регионального совета РСТ.

В условиях экономического кризиса, по оценкам РСТ, только за период IV квартал 2008 — II квартал 2009 г. свою деятельность прекратило каждое пятое турагентство в стране.

Большинство случаев ухода турфирм с рынка не сопровождается конфликтами с потребителями и партнерами по бизнесу. По данным Правовой комиссии РСТ, доля поездок, по итогам которых в агентства поступают рекламации, составляет менее 1% от общего ко-

личества проданных туров. Но каждая конфликтная ситуация на рынке розничных продаж в туризме широко освещается СМИ и отрицательно сказывается на репутации отечественного турбизнеса.

Как известно, после отмены лицензирования в туристической отрасли доступ на агентский рынок, в отличие от туроператорского, ничем не ограничен. И лица, виновные в возникновении потребительских конфликтов, уклоняясь от ответственности, легко создают новые турагентства.

«Совершенно очевидно, что необходимо обеспечить хотя бы минимальный объем ответственности турагентов перед клиентами, — сказал Сергей Шпилюк в своем выступлении. — Простых вариантов решения этой проблемы не существует».

По инф. RATA-news

Туроператоры породнились

2 августа 2010 г. московский туроператор Rostravel вошел в состав швейцарского холдинга Hotelplan, объединившись с международным туроператором «Асент Трэвел».

Основная цель данного объединения — завоевать лидирующие позиции на таких популярных туристических направлениях, как Финляндия и Скандинавия, а также Китай и ЮВА. Уже существующие и новые продукты компаний по данным направлениям после слияния будут предлагаться под объединенными брендами Rostravel и «Асент Трэвел».

Широкий ассортимент экскурсионных программ по Финляндии и Скандинавии, а также новая линейка комбинированных групповых туров по Китаю и ЮВА вместе с эксклюзивными позициями в наиболее популярных отелях позволят сделать этот tandem наиболее успешным.

В результате объединения усилий двух крупнейших операторов в наступающем зимнем сезоне 2010/11 будет предложена самая обширная на российском рынке чартерная программа по Финляндии (Леви, Рука, Уоукатти и Юляс) из Москвы,

Екатеринбурга и Петербурга, которая продлится вплоть до весеннего сезона.

Весомое конкурентное преимущество данного слияния — возможность использовать богатый опыт и возможности старейшей британской операторской компании Inghams (также входящей в Hotelplan), занимающейся продажей горнолыжных туров на протяжении 75 лет и являющейся ведущим европейским туроператором в данном сегменте.

«АСЕНТ ТРЭВЕЛ» — многолетний лидер российского туррынка по горным лыжам, с развитой агентской сетью, собственными филиалами в 6 городах России и 6 принимающими компаниями за рубежом. Третий сезон компания является активным игроком по норвежским и шведским горнолыжным курортам.

В 2007 г. «Асент Трэвел» вошел в состав швейцарского холдинга Hotelplan.

ROSTRAVEL — нишевый туроператор с репутацией высококлассного специалиста по Финляндии, странам Скандинавии и Китаю и 18-летним опытом работы.

**ЗАГОРОДНЫЙ
ОТДЫХ**
XI выставка
ЗАГОРОДНЫЙ
ОТДЫХ
23-24 октября
с 11.00. до 18.00
Конгресс-холл «Московский»,
Московский пр. 97 А,
ст. м. Московские ворота

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР
Репино
Crownwell
Park Otдых
www.hotel-repino.ru

Ген. инф. спонсор
OTED www.zagorodom.net (812)600-92-62

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

«Музенидис Трэвел» активизируется в Северо-Западном регионе

8 сентября в Петербурге открылся Северо-Западный филиал специализирующегося на греческом направлении оператора «Музенидис Трэвел».

По словам генерального директора компании Александра Цандекиди, компания уже работает на рынке Северо-Запада, однако до нынешнего момента обеспечивала туристам лишь наземное обслуживание в Греции, не имея блоков мест на рейсах из Петербурга. «За 8 месяцев 2010 г. мы обслужили более 5 тыс. туристов Северо-Запада, а в следующем году рассчитываем увеличить этот показатель до 12 тыс., — заявил А. Цандекиди. — Растимы будем за счет собственных чартерных программ, а также блоков мест на регулярных и чартерных рейсах авиакомпаний

ГТК «Россия», «Трансаэро», «Уральские авиалинии» и др. в Афины, Салоники и на греческие острова. При этом ни с кем из питерских турфирм «Музенидис Трэвел» не будет расторгать контракты на наземное обслуживание».

Александр Цандекиди отметил, что этим летом Греция пользовалась в Северо-Западном регионе повышенным спросом. «На наш взгляд, мы своевременно активизируем свою работу на рынке Северо-Запада: высокий сезон закончился, можно сосредоточиться на отшлифовке программ, договорах с авиакомпаниями, чтобы к маю, началу сезона-2011, быть в полной готовности», — пояснил гендиректор «Музенидис Трэвел».

/TOURBUS.RU



Презентация «Пулково-Экспресс-Тур»

15 сентября компания «Пулково-Экспресс-Тур» пригласила представителей турагентств на деловой завтрак в гостиницу «Новотель Санкт-Петербург Центр». В непринужденной обстановке участники встречи познакомилась с последними новостями Мальдивских островов и Маврикия, спецификой продаж отелей и особенностями перелетов на курорты.

По данным Министерства туризма и культуры Мальдивских островов, страна предлагает своим гостям 97 отелей (20804 места). Большинство туристов приезжает сюда из Европы. По числу прибытий россияне находятся на 4-м месте.

Отели на Мальдивах — домики-бунгало в национальном стиле — расположены на маленьких островах по принципу: один отель — один остров. Их специфичность определяет особую классификацию: Deluxe, Superior, Standart, что соответствует 5*, 4*, 3*. Цены на проживание относительно невысокие, особенно в сравнении с Сейшельскими и Багамскими островами, кроме того, многие отели делают выгодные спецпредложения. Так, отель Kanuhura предлагает бесплатные ночи (7 ночей = 4 ночи) и скидки 50% для молодоженов.

А предложение отеля Conrag Rangali — провести свадебную церемонию на глубине 5 м в помещении единственного в мире подводного ресторана Ithaa со стеклянными стенами — пользуется особой популярностью.

На Маврикии находится более 100 гостиниц и курортов. Остров славится пятизвездными отелями международных цепочек Intercontinental, Four Seasons, Hilton и др., есть здесь роскошные гостиницы под местными брендами Beachcomber, One & Only Resorts, Sun Resorts, Veranda Resorts и др., можно арендовать квартиры, виллы и пляжные бунгало. Представитель в России группы отелей Sun Resorts Анна Максимова презентовала отели Le Touessrok 5* deluxe, Sugar Beach 5*, La Pirogue 4* и новую гостиницу Long Beach 5*, которая откроется в апреле 2011 г.

Туроператор «Пулково-Экспресс-Тур» предлагает путешественникам перелеты на Мальдивы регулярными рейсами авиакомпаний Qatar Airways (Москва — Доха — Мале) и Emirates (Москва — Дубай — Мале), а на Маврикий — авиакомпании Air France (Петербург — Париж — Маврикий) и Emirates (Москва — Дубай — Маврикий).

Елена ПОПОВА

При поддержке Комитета по молодежной политике и взаимодействию с общественными организациями

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЫЖНЫЙ САЛОН

Выставка-продажа туристических путевок, спортивных товаров и услуг

Организатор: **ALPINE Club**
Санкт-Петербург www.skisalon.ru
+7 901 374-10-37

23-24 Октября 2010

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РЕСТОРАН «МОСКВА»
ГОСТИНИЦА «МОСКВА»
площадь Александра Невского, д. 2, вход с Синопской набережной, м. «Площадь Александра Невского»

Страна-партнер: ФРАНЦИЯ

MÉRIBEL *cœur des 3 vallées* Les 3 Vallées
The world's largest ski area

Генеральный радио спонсор: **ХОР** «Салон-Петербург» FM 91.5 MHz

Генеральный информационный туристический спонсор: **ТурНАВИГАТОР**

Генеральный информационный спонсор: **Спорттовары** ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЖУРНАЛ

Информационные спонсоры: **ТОРГОВЫЙ ПУТЬ** **ОТДЫХ СПОРТ** **WELCOME** **Travel** **Медиа** **Телевидео**

Информационные партнеры: **СпорТ** **ИТ** **Интернет-партнеры** **Hotdoma.ru**

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

даёт право на 50% скидку на входной билет на выставку

СКАЧАЙ БИЛЕТ С САЙТА WWW.SKISALON.RU

ХОРОШИЙ ОТДЫХ В НАДЕЖНОЙ КОМПАНИИ!

ИТАЛИЯ
АВСТРИЯ
ФРАНЦИЯ
ШВЕЙЦАРИЯ
ГЕРМАНИЯ
РОССИЯ
США

ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ С ДЖЕТ ТРЕВЕЛ

- Впервые! Еженедельная программа в Бергамо (Милан) по воскресеньям на весь сезон.
- Собственная чартерная программа в Турин с 2 по 9 января 2010 г., далее по субботам до 5 февраля.
- Блоки мест на регулярных рейсах в Цюрих, Женеву и Мюнхен.
- Гарантированные групповые трансферы на популярные альпийские курорты.
- Гарантированные номера, как на Новый год и каникулы, так и на весь сезон.
- Международные фестивали горнолыжников и сноубордистов:

LAAFEST 16.01 – 23.01.2011 (Швейцария) от **41 270* руб.**

AVOSNOWFEST 29.01 – 05.02.2011 (Франция) от **44 555* руб.**

Купи и получи ski pass на горнолыжные курорты Европы в офисах Джет Тревел!

Цена рассчитана на человека при 4-х местном проживании в апартаментах 3 (Авориз)/резиденции 4* (Ланкс, без питания, по курсу рубля к евро на дату публикации).

(812) 334-3619 www.spb.jettravel.ru

Въездной турпоток в Россию вырос за счет «туристов» из Украины, Вьетнама, Молдовы и Киргизии

Въезд иностранных туристов в Россию за 6 месяцев из 26 «главных» стран оказался хуже, чем за тот же период кризисного 2009-го: в этом году к нам приехало на 17,5 тыс. туристов меньше.

В первом полугодии 2010 г. въезд в Россию из большинства основных стран, поставляющих к нам туристов, снизился. По данным Росстата, уменьшился турпоток из Австрии (-29%), Испании (-27,4%), Канады (-25,6%), Великобритании (-23,5%), США (-23,3%), Дании (-23%), Австралии (-19,3%), Финляндии (-18,9%), Италии (-13,7%), Швеции (-13,6%), Франции (-8,2%) и других стран. Снизился въезд и из стран – туристических доноров «второго порядка»: Эстонии, Польши, Литвы, Греции, Бельгии. Положительную динамику показали Китай (75%), Израиль (37,3%), Турция (35,8%), Япония (21,2%), Нидерланды (20,8%), Норвегия (14,8%), Южная Корея (12,3%), Германия (9,2%), Латвия (8,3%). Но в целом «минус» передался «плюс».

Однако из всех стран, учитываемых Росстатом, въезд иностранных туристов в первом полугодии вырос на 17,4

%. Результат удивительный, особенно если учесть, что за последние 8 лет к этой цифре пару раз приближались лишь отрицательные показатели: минус 14,3% в первом полугодии 2007-го, минус 15,3% за тот же период 2009-го. А самый большой плюс за эти годы был в первом полугодии 2006-го – 10,8%.

Кто же так сильно прибавил, кто помог нашей стране улучшить показатели въездного туризма? Передовики: Казахстан – плюс 86,2%, Беларусь – плюс 103%, Азербайджан – плюс 175%. Но это еще не главные герои. Основная пятерка лидеров выглядит так: Узбекистан (222%), Киргизия (225%), Молдова (350%), Вьетнам (420%). И Украина – 748%!

При этом даже не специалистам очевидно, что из Украины, равно как и из других «лидирующих» стран, в Россию едут вовсе не туристы.

Видимо, ничто не мешает пересекающим нашу границу гастарбайтерам из Узбекистана или Молдовы, а также торговцам из Вьетнама целью своей поездки назвать туризм.

А настоящих туристов – увы – к нам опять приехало меньше.

RATA-news

Въезд иностранных туристов в Россию
(тыс. поездок)

№	Страна	% 2009 к 2008	% к 2009	2010	2009	2008	2007	2006
1	Германия	-11,2	+9,2	123,4	113,0	127,3	120,5	97,7
2	Финляндия	-0,1	-18,9	54,4	67,1	67,2	64,4	67,5
3	Китай	-32	+75	52,0	29,7	43,7	40,0	45,0
4	США	-10,7	-23,3	46,0	60,0	67,5	53,1	60,3
5	Франция	-4	-8,2	42,5	46,3	48,2	50,0	43,0
6	Великобритания	+3,5	-23,5	42,2	55,2	53,3	45,0	46,0
7	Италия	-8,5	-13,7	40,9	47,4	51,8	47,2	43,9
8	Турция	-33	+35,8	23,5	17,3	25,8	23,0	20,7
9	Испания	+16	-27,4	22,0	30,3	26,1	18,2	16,7
10	Израиль	+20,5	+37,3	21,0	15,3	12,7	11,5	9,3
11	Латвия	-46	+8,3	15,6	14,4	26,8	26,7	22,0
12	Южная Корея	-27	+12,3	15,5	13,8	19,0	18,5	16,7
13	Нидерланды	-12,4	+20,8	14,5	12,0	13,7	12,8	11,7
14	Япония	-19,8	+21,2	13,7	11,3	14,1	14,5	20,4
15	Эстония	-31	-10,9	12,2	13,7	19,9	20,5	27,6
16	Австрия	+35	-29	10,7	15,1	11,2	11,4	9,7
17	Польша	-25,3	-14,4	10,1	11,8	15,8	22,6	207,5
18	Канада	-14	-25,6	9,6	12,9	15,0	9,0	10,6
19	Литва	-49,4	-18,6	9,6	11,8	23,3	26,2	15,7
20	Норвегия	-34,7	+14,8	9,3	8,1	12,4	10,9	8,7
21	Швейцария	-3,3	-4,5	8,4	8,8	9,1	10,5	8,6
22	Швеция	-32	-13,6	7,6	8,8	12,9	13,2	10,4
23	Австралия	+3,5	-19,3	7,1	8,8	8,5	7,7	6,5
24	Греция	-13,4	-7	6,6	7,1	8,2	7,9	5,6
25	Бельгия	+1,5	-5,9	6,4	6,8	6,7	8,0	6,5
26	Дания	+8,3	-23	5,0	6,5	6,0	10,2	6,1
Всего въехало туристов в I полугодии		-15,3	+17,4	884,0	752,9	889,1	826,0	963,3

На новогодний отдых Карелия ждет туристов с детьми

Особенностью нынешних зимних каникул в Карелии станет акцент на семейном отдыхе: развлекательные программы и экскурсии рассчитаны на непосредственное участие детей.

Так, во время экскурсии «Маленькая страна» туристы ждут путешествие в волшебный мир кукольного детства, сказок и чудес. Для гостей будут организованы спектакль в миниатюрном театре и мастер-класс в сувенирной мастерской по изготовлению новогодних игрушек.

На детскую аудиторию рассчитана и экскурсия в зоопарк «Три медведя», расположенный на берегу Сямозера; здесь обитают жители карельских лесов: медведи, лоси и волки. А отдых в водноспортивном центре «Акватика» придется по душе и взрослым, и детям. Также среди зимних экскурсий – поездка к водопаду Кивач и посещение находящейся под охраной ЮНЕСКО Успенской церкви (1774 г.).

Подготовлена специальная программа и для любителей активного отдыха. На снегоходах туристы смогут отправиться в Важеозерский монастырь и историческую деревню Кинерма – уникальный комплексный памятник народного деревянного зодчества Карелии XIX в. Лыжников ждет ориентирование по мотивам карельских эпосов, во время которого группа знакомится с фольклором карельского края, с его традициями, преданиями и легендами.

Отдых в Приладожье турфирмы разнообразят экскурсиями по городу Сортавала, посещением выставки знаменитого резчика по дереву Крониды Гоголева и горного парка «Рускеала». Новогодние туры в Приладожье будут особенно интересны для жителей Петербурга, поскольку предполагают прямой автобусный трансфер до карельских турбаз.

// Terra Karelia

«Экскурсионному поезду» Пскова не нужны рельсы

В Пскове запущен проект «Экскурсионный поезд» – колесный самоходный состав 16 сентября вышел на свой первый маршрут. Он проехал от Псковского кремля до Покровской башни. Поскольку поезду не нужны рельсы, маршрут будет меняться: он сможет возить туристов к самым популярным достопримечательностям древнего города.

«Экскурсионный поезд» позволит расширить возможности семейного туризма, отметила председатель Государственного комитета Псковской области по туризму, инвестициям и пространственному развитию Наталья Трунова. Он может использоваться не только для организации ознакомительных поездок по исторической части города, но и для открытых уроков, лекций для школьников и студентов.

Путешествия@mail.ru

В этом году родина Деда Мороза ожидает рекордное число туристов

Великий Устюг, привлекающий туристов новогодней темой, в нынешнем году планирует принять 220 тыс. гостей, что на 7% выше показателя 2009 г. Уже 11 лет город позиционирует себя как родина Деда Мороза, и эта идея оказалась необыкновенно успешной: только за первые 3 года ее реализации число туристов выросло здесь с 2 тыс. до 32 тыс. человек.

В прошлом году, когда проекту исполнилось 10 лет, Великий Устюг посетило 205 тыс. туристов. Нынешние надежды на рост турпотока администрация связывает с улучшением финансовой ситуации в стране и возвращением у людей желания путешествовать.

В перспективе развития данного проекта предусматривается реализация еще одного направления – «Великий Устюг – детская столица России», а также продвижение российского Деда Мороза как национального бренда и символа Олимпиады «Сочи-2014».

В целом в 2009 г. Вологодская область приняла 1 млн туристов. По примеру Великого Устюга другие города России пытаются развивать какую-то уникальную тему: «Кострома – родина Снегурочки», «Чысхаан – повелитель холода», «Нижегородский купец», «Архангельск – родина Снеговика» или «Карельский морозец Паikkaйне».

Travel.ru