

Ж У Р Н А Л Д Л Я П Р О Ф Е С С И О Н А Л О В

№ 10 ОКТЯБРЬ 2013

Турбизнес

на Северо-Западе

WWW.TOURBUSSPB.RU

*Он такой желанный,
загадочный, необыкновенный,
сказочный, необходимый,
неповторимый, яркий,
незаменимый, долгожданный – мой отпуск...*
Ваш турист

скорый поезд №20/19
МЕГАПОЛИС
www.poezdmegapolis.ru

PEGAS
TOURISTIK
www.pegast.ru

ICS
GROUP
www.ics.travel

ПЕТРОТУР
www.petrotour.ru

ERV
www.erv.ru

ЛИДЕР
ПЛОТНИЧЬЯ СИСТЕМА
www.leadermt.ru

Туристическая фирма
Верса
www.versa.travel

Solvex
Солвекс-Турне
www.solvex.travel

ТУРФИРМА
Нева
www.nevatravel.ru

ПОМОЩЬ
«СТРАХОВАЯ ГРУППА»
www.pomosch.com

EXPRESSTOURS
www.expresstours.ru

Балкан
www.balkan.ru

VEDI
GROUP
www.veditour.ru

PAC GROUP
www.pac.ru

Туристическая компания
«Мир-Трэвел»
www.mirtravel.ru

ФОРΟΣ
ТУРИЗМА
www.foros.spb.ru

АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ
www.advant-insur.ru

Специальное предложение

Горные лыжи
в Швеции
(Оре)

28.12.13 - 06.01.14
автобусный тур

от 30 000 р.

Специальное предложение

Горные лыжи
в Австрии

28.12.13 - 04.01.14
04.01.14 - 11.01.14

от 53 100 р.

Специальное предложение

Горные лыжи
в Андорре

28.12.13 - 04.01.14
04.01.14 - 11.01.14

от 50 100 р.

Специальное предложение

Горные лыжи
в Болгарии

28.12.13 - 04.01.14

от 25 100 р.



Экофорум «Еж»: экотуризм – в моде

7



Страховка: меняется все в наш век перемен

20–23



«Пляжная» зима: улыбнется или отвернется?

30–32

Журнал «Турбизнес на Северо-Западе»

Учредитель и издатель
Главный редактор
Заместитель главного редактора
PR-связи
Реклама
Дизайн и верстка

ООО «Турбизнес на Северо-Западе»
Ирина Смирнова
Екатерина Губанова
Елена Муковозова
Наталья Волохович
Белана Лайбинен

Адрес издателя и редакции: 191023 СПб, ул. Садовая, д. 28-30, корпус 1, офис 31Б,
тел./факс: +7 (812) 335-0883, тел.: +7 (901) 310-4096, 310-3245,
e-mail: tourbus@westcall.net, www.tourbusspb.ru

На обложке журнала использована работа художника О. В. Гавриковой

Отпечатано в типографии «Цветпринт»: СПб, Роменская ул., д. 10.
Тир. 3000 экз. Дата выхода 09.10.2013.
Распространяется бесплатно среди предприятий туристической индустрии.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

НОВОСТИ ТУРОТРАСЛИ

«Прорывной» законопроект одобрен	2
Лучшие офисы по туризму	2
«Отдых» меняет имидж	3
Каким должен быть банк для «Турпомощи»?	3
Калейдоскоп событий – в Интернете	3
У Минкультуры и Ростуризма – больше полномочий	3

НОВОСТИ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ

Поручение губернатора	4
Миллион на Allegro	4
В «Пулково» появится новая гостиница	4
«Экзотический» зоопарк	4
Ботанический сад модернизируют	4
Рельсы в «Пулково» не проложат?	4
Терминалы связал автобус	4

АВИАОТРАСЛЬ

«Трансаэро» отправила миллионного пассажира	6
«Пулково» продолжает объемно расти	6
Законопроект о «черных списках»	6

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ

Экотуризму дадут зеленый свет	7
-------------------------------------	---

НАГРАДА

Лучшие профессионалы MICE-индустрии	8
---	---

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

Специалистов по США стало больше	9
Швеция: прирост 12%	9
Венгрия: новинки сезона	9
Зима в Швейцарии – «интересная и активная»	10
«Таиланд – место для вашей встречи»	10
Праздники, подарки и чудеса Эстонии	12
Израиль – это «море впечатлений»	12
«Калинка», или австрийский воркшоп	13

КОМПАНИЯ

Качество будет швейцарским	14
----------------------------------	----

ДЕТСКИЕ ТУРЫ

Детский отдых: поправки в закон	15
Школьным туризмом займется Межрегиональный совет	15
Минкульт дал старт программе детского туризма	16

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

Индийский тренд медицинского туризма	18
Германия: лечение и реабилитация в стиле хай-тек	19

СТРАХОВАНИЕ

Споры вокруг полиса	20
---------------------------	----

РЫНКИ

Таиланд рассчитывает на большее	24
Мальта – деловая и радушная	26
«Новый взгляд» Лаппенранты	28
Добро пожаловать в гостеприимный город Иматра!	29

НОВИНКИ СЕЗОНА

«Пляжная» зима: в поисках альтернативы	30
--	----

ИТОГИ

Выезд россиян за рубеж с целью туризма	33
Как мы провели лето?	33

АВТОРСКИЕ ТУРЫ

Дорогами русской аристократии	34
-------------------------------------	----

ГОРНЫЕ ЛЫЖИ

«Горнолыжка» из Петербурга: регулярно и самостоятельно	36
--	----

ТУРОПЕРАТОРЫ

PAC GROUP представил программы по горнолыжной Австрии	39
---	----

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Нева»: показатели растут	40
«Мегаполис»: 7 лет на службе у пассажиров	40
На Карибы – с «Пегасом»	40
В рейтинге Forbes – 4 туроператора	40

Журнал зарегистрирован Северо-Западным региональным управлением Госкомпечати РФ. Свидетельство о регистрации ПИ № 2-6518. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. Все рекламируемые товары и услуги имеют соответствующие лицензии и сертификаты.

Журнал «Турбизнес»

Москва, Суворовская пл., д. 2, строение 3
Тел./факс: (495) 723-72-72; tb@tourbus.ru
Реклама: reclama@tourbus.ru, www.tourbus.ru
Подписной индекс по каталогу «Почта России» 26098



«Прорывной» законопроект одобрен

4 сентября Правительство РФ одобрило законопроект «О внесении изменения в статью 25.11 Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию», разработанный Министерством культуры России. Он будет внесен на рассмотрение в Госдуму в установленном порядке.

Законопроект предусматривает ряд ограничений. Возможность безвизового транзита для иностранных туристов будет дана только при условии их путешествия российскими авиакомпаниями. Необходимо будет предъявить страховку, а также билет с указанной датой отбытия в третью страну. Полный список документов пока не согласован; работа ведется с Росграницей и Министерством иностранных дел. Для транзитных пассажиров разрабатывается специальная миграционная карточка.

Воспользоваться безвизовым транзитом смогут граждане большинства европейских стран, в частности Франции, Великобритании, Италии, Испании, Нидерландов, Швейцарии, Финляндии, Австрии и Швеции, а также США, Канады, Китая, Южной Кореи, Японии, Австралии, Сингапура и Ирана. По предварительным данным, в список не вошли Словакия, Словения, Норвегия и Дания. Такой выбор стран – результат анализа въездного потенциала и миграционной безопасности.

В первоначальный список аэропортов, которые получат право оформления безвизового транзита для иностранных туристов, вошли воздушные ворота 11 городов. Среди них – три московских комплекса, а также аэропорты Петербурга, Казани, Новосибирска, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Калининграда, Улан-Удэ, Мурманска, Хабаровска и Владивостока. Однако список может быть сокращен, в первую очередь из-за неспособности региональных аэропортов обеспечивать необходимый уровень безопасности.

Возможность безвизового транзита позволит увеличить приток иностранных туристов в Россию на 10–15% на начальном этапе и на 30–45% по итогам года. По предварительным данным, доходы гостиничного сектора вырастут с 3,6 до 5,4 млрд руб. в год, а в целом туротрасли – до 15 млрд руб. в год. В первую очередь проект рассчитан на увеличение турпотока из Китая, Японии и Южной Кореи.

www.travel.ru

Лучшие офисы по туризму

16 сентября состоялась торжественная церемония награждения победителей премии ATOR Travel Awards 2013. «Крылатые глобусы» получили шесть иностранных офисов по туризму.



назван Национальный туристический офис Республики Хорватия. Офис приложил максимум усилий для сохранения сезона: проводились постоянные консультации с туроператорами, было открыто 17 визовых центров.

Приз за «Лучшее мероприятие по продвижению» получил Департамент туризма и коммерческого маркетинга Правительства Дубая. Операторы не могли не оценить активность этого представительства по продвижению эмирата, благодаря чему рост турпотока в Дубай стабильно растет в среднем на 15–25%.

Призером в категории «Прорыв года» стало Представительство эмирата Абу-Даби. Представительство было открыто почти год назад. И за год направление продемонстрировало впечатляющую динамику – плюс 56% по сравнению с прошлым годом.

И «Специальный приз жюри» в этом году получило Представительство Министерства по туризму Израиля. Операторы, которые участвовали в голосовании, по всем номинациям единогласно поставили высший балл офису по туризму Израиля.

www.atorus.ru

СПб ГБОУ СПО «Петровский колледж»
Отделение международных программ, туризма и сервиса

Приглашаем Вас получить современное качественное образование по специальностям:

Наш диплом – гарантия трудоустройства

- «Дизайн», «Реклама»
- «Туризм», «Гостиничный сервис»
- «Парикмахерское искусство», «Стилизация и искусство макияжа»
- «Коммерция», «Физическая культура»

Обучение ведется по очной, заочной и очно-заочной форме.

Колледж является членом профессиональных союзов: РСТ, НП «Академия гостеприимства».

С 2002 года представляет Россию в Европейской международной ассоциации школ туризма и гостиничного бизнеса (АЕГТ).

Отделение имеет широкие международные связи и сотрудничает с рядом учебных заведений Германии, Италии, Испании, Швеции, Финляндии, Австрии, Греции. Студенты, обучающиеся по специальностям отделения, участвуют в международных и российских конкурсах профессионального мастерства, занимают призовые места.

Полную информацию о колледже можно узнать на сайте www.petrocollege.ru

Мы расположены по адресу: Санкт-Петербург, Балтийская ул., д.35, тел. (812) 252 15 53, 252 02 00, 645 35 59

«Отдых» меняет имидж

17–20 сентября в МВЦ «Крокус Экспо» прошла Московская международная осенняя неделя профессионалов турбизнеса MATIW 2013, в которой приняли участие 1480 экспонентов из 71 страны мира и 24 регионов России.

В рамках MATIW 2013 состоялись 19-я Международная туристская выставка ОТДЫХ/Leisure, 9-я Международная выставка и конференция по деловому туризму и корпоративным мероприятиям MIBEXPO Russia, 8-я Международная выставка эксклюзивного туризма LUXURY Leisure и 9-я Международная конференция и экспозиция по оздоровительному и медицинскому туризму Medical Tourism, Spa & Health. Всего было организовано более 100 деловых мероприятий, среди которых – Всероссийское совещание руководителей органов исполнительной власти в сфере туризма, Международный туристский форум MITCO-2013, II Всемирный конгресс по городскому туризму под эгидой UNWTO.

С 2014 г. выставки в составе MATIW будут проводиться под брендом OTDIKH. Международный российский туристический форум OTDIKH объединит все сегменты турбизнеса: Leisure – путешествия, MICE – деловой туризм, Luxury Travel – эксклюзивный туризм и Spa & Health – лечебно-оздоровительный туризм.

Новый имидж выставок создан немецким агентством HEYMANN BRANDT DE Gelmini, которое имеет большой опыт в разработке успешных выставочных коммуникаций с ведущими мировыми проектами, такими, как ITB Berlin, ITB Asia, IFA, Международная зеленая неделя. Также агентством был разработан рекламный слоган We love travel, который характеризует любовь к путешествиям и турбизнесу, а философию бренда отразило утверждение Home of tourism.

/TOURBUS.RU

Каким должен быть банк для «Турпомощи»?

Правительство РФ утвердило требования к банкам, в которых могут размещаться средства компенсационного фонда экстренной помощи туристам.

Согласно документу, размещение средств компенсационного фонда допускается в рублях и (или) иностранной валюте на счетах или депозитах в кредитных организациях, а требования к критериям их отбора устанавливаются правительством. К основным критериям отбора банка правительство, в частности, отнесло наличие у него генеральной лицензии Центрального банка РФ и капитала в размере не менее 5 млрд руб., отсутствие задолженности по налогам и другим обязательным платежам.

Срок деятельности банка должен быть не менее 5 лет. Важна также его финансовая устойчивость, которая характеризуется наличием присвоенного рейтинга долгосрочной кредитоспособности не ниже уровня ВВ (по классификации рейтинговых агентств «Фитч Рейтингс», «Стандарт энд Пурс») или не ниже уровня Ва3 (по классификации рейтингового агентства «Мудис Инвесторс Сервис»).

Напомним, сейчас в компенсационном фонде находится почти 200 млн руб., которые размещены в банке «ВТБ». Бывший директор объединения Эдуард Кузнецов выбрал этот банк по принципу близости расположения к офису «Турпомощи». Теперь же, по словам заместителя директора объединения Александра Осауленко, банк для хранения фонда будет выбран Наблюдательным советом.

/TOURBUS.RU

Калейдоскоп событий – в Интернете

Начал работу новый портал «Национальный календарь событий Российской Федерации» (www.календарьсобытий.рф). Контент сайта подготовлен Издательским домом «Турбизнес» по заказу Министерства культуры РФ в сотрудничестве с республиканскими, краевыми и областными ведомствами по культуре, туризму, спорту и молодежной политике.

В левой части экрана размещена форма поиска события: по дате, региону, городу, виду мероприятия. Ниже – удобная интерактивная карта РФ. При нажатии на поле одной из 83 административно-территориальных единиц России открываются все проводимые там события. Круг событий будет постоянно расширяться самими организаторами, так же как и глубина поиска (на 2014, 2015 гг. и далее). Предусмотрена возможность перейти к бронированию авиабилетов и бронированию гостиницы.

Потенциальная аудитория сайта – компании, занимающиеся внутренним и въездным туризмом, и туристы, в том числе и зарубежные, так как информация о событиях доступна также на английском языке.

/TOURBUS.RU

У Минкультуры и Ростуризма – больше полномочий

Правительство приняло проект постановления «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в части распределения полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере туризма».

Согласно документу, Ростуризм наделяется полномочием о выдаче свидетельства о внесении сведений о туроператоре в Единый федеральный реестр туроператоров.

Минкультуры будет принимать порядок аккредитации организаций, осуществляющих классификацию объектов туристической, к которым относятся гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи.

Министерство также принимает порядок представления «Турпомощью» в Ростуризм уведомления о прекращении членства туроператора в данном объединении, порядок представления туроператорами, в отношении которых законодательством не предусмотрено обязательное опубликование данных бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, копии указанной отчетности в Ростуризм.

Кроме того, Минкультуры утверждает правила профессиональной деятельности, регулирующие порядок осуществления объединением «Турпомощь» и его членами функций, связанных с формированием и использованием компенсационного фонда объединения, форму свидетельства о внесении сведений о туроператоре в Единый федеральный реестр туроператоров и порядок его выдачи.

www.atorus.ru

оплата тур.услуг 0%

4000 руб. — 1000 руб. — 1000 руб. — 1000 руб.

8 800 333 4444 www.18000777.ru

Поручение губернатора

Вице-губернатор Петербурга по культуре, науке и СМИ Василий Кичеджи заявил, что количество приезжающих в Северную столицу туристов должно увеличиться втрое – до 15 млн. Такое поручение дал губернатор города Георгий Полтавченко.

По мнению г-на Кичеджи, «это очень серьезная цифра, которая требует серьезного изменения всей инфраструктуры города». «Понятно, что сейчас не хватает и гостиниц для приема такого количества гостей, и транспортного сообщения. Но я думаю, важные изменения внесет открытие аэропорта в декабре, свою роль сыграет введение 72-часового безвизового посещения Петербурга», – заметил вице-губернатор.

Путер Т

Миллион на Allegro

20 сентября на Финляндском вокзале был вручен сертификат миллионному пассажиру скоростного поезда Allegro, соединяющего Хельсинки и Петербург.



Как отметил вице-президент ОАО «РЖД» Михаил Акулов, в этом году услугами поезда смогут воспользоваться до 400 тыс. пассажиров, а уже в следующем есть вероятность выйти на показатель в полмиллиона. По его оценке, начавший курсировать между Северной столицей России и столицей Финляндии в декабре 2010-го скоростной поезд Allegro

стал вполне успешным проектом: ежегодно его пассажиропоток растет более чем на 30%.

По оценке финской стороны, около 60% пассажиров этого скоростного поезда составляют россияне, 30% – финны, а 10% – граждане других стран.

В настоящее время свыше трети билетов на поезд Allegro продается через Интернет, а популярность поезда растет. Вместе с тем планы продлить маршрут Allegro до Москвы и организовать движение таких поездов в ночное время пока остаются на уровне идей.

/TOURBUS.RU

В «Пулково» появится новая гостиница

В начале 2014 г. Carlson Rezidor Hotel Group откроет в Петербурге новый отель бренда Park Inn by Radisson.

Отель Park Inn by Radisson Pulkovo Airport, располагающийся в пешей доступности от нового терминала «Пулково», предложит постояльцам 200 номеров и сьютов. К их услугам также ресторан, лобби-бар, фитнес-центр, а также 20 помещений различной площади для проведения деловых мероприятий.

В настоящее время в России работают 22 отеля группы Carlson Rezidor, только в Петербурге под ее управлением находятся шесть действующих и строящихся гостиниц с общим номерным фондом более 2800 комнат.

www.travel.ru

«Экзотический» зоопарк

В 2014 г. на юге Петербурга откроется зоопарк экзотических животных, в котором на двух уровнях будут размещены более 50 видов представителей фауны. Его посетители смогут увидеть карликового бегемота, тапиров, крупных крокодилов, трубкозуба, различных обезьян, птиц, леопарда, пуму.

Зоопарк площадью 2,6 тыс. кв. м разместится в торговом центре «Рио». Инвестиции в проект оцениваются в 60–80 млн руб. Ожидается, что экспозиция привлечет от 2,5 до 3 млн человек в год. Площадь комплекса позволит принять до 1 тыс. человек в час при среднем времени визита 40 минут.

www.travel.ru

Ботанический сад модернизируют

В 2014 г. Ботанический сад Петербурга свой 300-летний юбилей встретит в обновленном виде.

В настоящее время в Ботаническом саду отсутствуют система навигации, нормальная детская площадка, современные туалеты – все эти недочеты уже начали исправлять, а закончится модернизация весной следующего года. Территорию сада оснастят точками доступа Wi-Fi, создадут уникальное пространство для людей с ограниченными возможностями, воссоздадут по историческим документам «Аптекарский огород Петра I».

www.travel.ru

Рельсы в «Пулково» не проложат?

Судьба рельсового транспорта в петербургский аэропорт вновь оказалась под вопросом.

В конце сентября Смольный объявил конкурс на проектирование продолжения Кировско-Выборгской линии метро от станции «Проспект Ветеранов», который предусматривает появление еще трех станций («Ульянка», «Авиатородок» и «Пулково»): стоимость контракта оценивалась в 538,1 млн руб., а завершить работы подрядчик должен был до 15 июня 2015 г. И хотя станции должны были появиться в Питере... к 2025 г., но не прошло и трех дней, как тендер был отменен.

В результате проблема доставки людей до аэропорта с запланированным пассажиропотоком в 17 млн человек в год снова повисла в воздухе. Стоит напомнить, что, кроме весьма дорогостоящего проекта метро (в целом он оценивается в 34 млрд руб.), существуют идеи пустить в «Пулково» «Аэроэкспресс» с Балтийского вокзала (сейчас его стоимость составляет около 9,8 млрд руб.) или скоростной трамвай, способный соединить воздушную гавань города или с Московским вокзалом, или со станцией метро «Звездная».

Однако, по словам Анны Федосеевой, пресс-секретаря компании «Воздушные Ворота Северной Столицы», решение по выбору окончательного варианта властями города пока так и не принято. Дело в том, что они более склонны выбрать метро или скоростной трамвай (с социальной точки зрения эти виды транспорта Петербургу гораздо более выгодны), однако РЖД лоббирует появление «Аэроэкспресса», более удобного для пассажиров. И отмена тендера на проектирование метро говорит о том, что борьба между «рельсовыми» идеями в «верхах» еще далеко не завершена.

В лучшем случае тот или иной вид железнодорожного транспорта появится там не ранее 2016-го, а скорее – 2018 г., когда Петербург должен будет принять чемпионат мира по футболу.

/TOURBUS.RU

Терминалы связал автобус



Между терминалами аэропорта «Пулково» открылось прямое пассажирское транспортное сообщение.

После проведения анализа транспортной доступности аэропорта Комитет по транспорту Петербурга принял соответствующее решение о необходимости внесения изменений в трассу движения автобусного маршрута №39, для того чтобы связать терминалы «Пулково-2» и «Пулково-1» автобусным сообщением при движении от станции метро «Московская».

Дополнения, внесенные в маршрут автобуса №39, позволили существенно упростить транспортное сообщение между терминалами и сократить время переезда общественным транспортом из «Пулково-2» в «Пулково-1» для пассажиров аэропорта, а также исключить возникновение ситуаций, при которых человек, ошибочно прибывший в «Пулково-2», не имел возможности оперативно добраться до «Пулково-1».

www.pulkovairport.ru

ART TOUR

ЭМИРАТЫ И АРАБСКИЙ ВОСТОК

«ЛЕГКИЕ» ЦЕНЫ
ОТ ТЯЖЕЛОВЕСОВ
НАПРАВЛЕНИЯ

Вылеты из Санкт-Петербурга рейсами а/к Emirates ежедневно
(812) 454-53-00 www.arttour.ru 8 (800) 3333-100

гостиница «ГАЛАКТ» ЭКОНОМ-КЛАСС

Больше комфорта, чем Вы рассчитывали!

- номера «евростандарт» с удобствами
- номера туркласса
- кафе с домашней кухней
- более 20 лет в гостиничном бизнесе
- 75 номеров

СПб, Бульвар Красных Зорь, 8
Тел. +7 (812) 335-2585

www.galakt.ru hotel@galakt.ru



Цена от 20 евро Цена от 20 евро Цена от 20 евро Цена от 20 евро Цена от 20 евро Цена от 20 евро

20 лет

Solvex
Солвекс-Турне

ФИНЛЯНДИЯ

Новый год и Рождество в Лапландии –
чартерный поезд 31.12 – 03.01,
03.01 – 05.01 и 05.01 – 07.01

www.solvex.travel

ЛУЧШИЕ профессионалы MICE-индустрии

2 октября в Москве в гостинице «Президент-Отель» состоялась четвертая церемония награждения победителей и лауреатов премии Russian Business Travel & MICE Award 2013.

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

Проект охватывает всех участников рынка делового туризма. В его рамках в 17 номинациях были названы лучшие конгрессные гостиницы в Москве, Санкт-Петербурге и регионах страны, лучшие конгрессные центры, организаторы конференций и инсентив-программ в России и за рубежом, business travel агентства, авиакомпании для бизнес-путешественников, конвеншн-бюро и ряд других. Кроме того, был вручен специальный приз за самый яркий MICE-проект года.

Открытое голосование началось 16 июня, продолжалось три месяца и завершилось за две недели до церемонии награждения. За это время было подано более 90 тыс. голосов, что гораздо больше, чем год назад.

Для подведения итогов был сформирован экспертный совет Russian Business Travel & MICE Award. В него вошли представители ведущих российских и международных компаний – крупных заказчиков услуг business travel и MICE.

Специализация деятельности компаний, представители которых являются членами экспертного совета, охватывает самые разные рыночные сектора – от авиационной и оборонной промышленности до фармацевтики, электроники и автомобильного бизнеса. Во главе экспертного совета RBTMA – вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ **Александр Михайлович Рыбаков**.

Награды победителям вручали: **Сергей Шпилюк**, председатель Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы; **Ольга Ярилова**, директор департамента туризма и регионального развития Министерства культуры Российской Федерации; **Евгений Писаревский**, заместитель руководителя Федерального агентства по туризму РФ; **Александр Рыбаков**, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ, председатель экспертного совета награды; **Ксения Бойкова**, генеральный директор АНО «Конгрессно-выставочное бюро города Москвы»; **Елизавета Назарьева**, директор выставки MTT Индустрия встреч; **Ким Ваддуп**, президент выставки делового и инсентив-туризма, Moscow International MICE Forum; **Геннадий Устинов**, генеральный директор компании «Монолит Капитал Строй»; **Гаянэ Кочерян**, менеджер по закупкам трэвел-услуг компании MTC, член экспертного совета глобальной бизнес-туристической ассоциации GBTA; **Екатерина Кузьмина**, директор департамента массовых видов страхования страховой компании «Группа Ренессанс Страхование»; **Алексей Комаров**, генеральный директор компании «АТО-Ивент», издатель журнала «Авиатранспортное обозрение»; **Сергей Канаев**, вице-председатель Ассоциации национальных туристических организаций России – АНТОР; **Сергей Аримов**, президент Ассоциации содействия туристским технологиям; **Андрей Козьяр**, генеральный директор портала Conference.ru.

По традиции ведущими церемонии были профессионалы туриндустрии: генеральный директор компании Hospitality Inn Comm **Елена Лысенкова**, генеральный директор компании «Випсервис» **Дмитрий Горин** и президент группы компаний UTS **Алексей Крылов**.

Гостями церемонии стали более 300 руководителей конгрессных гостиниц, профильных компаний, представители крупных корпоративных заказчиков MICE и business travel услуг.



ОБЛАДАТЕЛИ ПРЕМИИ RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD – 2013

1. Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 5* – Отель «Ритц Карлтон Москва»
2. Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4* – Гостиница «Дельта» Туристских гостиничных комплексов «Измайлово»
3. Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 3* – Гостиничный Комплекс «Космос»
4. Лучшая конгрессная гостиница С.-Петербурга – Гостиница «Астория»
5. Лучшая региональная конгрессная гостиница – Отель «Жемчужина» (г. Сочи)
6. Лучшая гостиничная сеть для деловых мероприятий – AZIMUT Hotels
7. Лучший конгрессный центр России – Конгресс-центр, Центр Международной Торговли (г. Москва)
8. Лучший организатор конференций в России – Компания Infor-Media Conferences
9. Лучший организатор конференций за рубежом – Компания «Юнифест Тревел»
10. Лучший организатор инсентив-программ в России – Компания Demlink Travel
11. Лучший организатор инсентив-программ за рубежом – Компания PAC GROUP
12. Лучшее business travel агентство – Компания CITY TRAVEL
13. За инновации и лучшие креативные концепции в деловых мероприятиях – Компания Event Platform
14. Самое динамичное business travel агентство – Агентство «Авиа Центр»
15. Лучшая авиакомпания для бизнес-путешественников – Авиакомпания «Трансаэро»
16. Лучший национальный офис по туризму или конвеншн-бюро в сфере продвижения MICE – Городское туристско-информационное бюро Санкт-Петербурга
17. Лучшая онлайн-система бронирования для бизнес-путешественников – UTS 24
18. Специальная награда «Самый яркий MICE-проект года» – Компания MaxiMICE

С полным списком победителей и лауреатов можно ознакомиться на сайте <http://mice-award.ru/>

Учредители награды: ТПП РФ, журнал Business Travel, интернет-проект Conference.ru
Официальный зарубежный партнер награды: KMICE by Karavan (Турция)
Международный партнер проекта: World Travel Market
Официальный выставочный партнер награды: MTT Индустрия встреч
Официальный страховой партнер церемонии: «Группа Ренессанс Страхование»
Официальный партнер награды: проект MICEDISCOUNT
Официальный технический партнер церемонии: SKYFOX GROUP

Фоторепортаж с церемонии награждения смотрите на сайте <http://www.bt-magazine.ru/>

Специалистов по США стало больше



В сентябре при поддержке посольства США в Москве и генеральных консульств США в Петербурге и Екатеринбурге в четвертый раз прошла «Американская неделя» Visit USA Russia Road Show.

Программа мероприятия включала презентации участников, воркшоп и обучающие семинары, подготовленные экспертным советом Visit USA Russia. Новинки направления представили компании – члены партнерства Visit USA Russia: российские туроператоры – «Америка Трэвел», «Американская компания путешествий», DSBW Tours, «Карлсон Туризм», «Терра-Минора», «Гольфстрим», «Туртранс-Вояж», Riderus; американские принимающие компании – Russian Service Bureau (Майами), American Best Getaways Inc. (Нью-Йорк), Rutrex Puerto Rico (Пуэрто-Рико); авиакомпании – American Airlines, «Трансаэро», United Airlines, Singapore Airlines; офисы по туризму Нью-Йорка и Лас-Вегаса, Орландо и Майами, билеты на бродвейские мюзиклы и представления Cirque du Soleil, вертолетные туры в Гранд Каньон и парк вулканов на Гавайях.

RATA-news

Швеция: прирост 12%

2 октября в Северной столице состоялся Swedish Workshop, в рамках которого представители более 30 шведских компаний провели переговоры с петербургскими коллегами.



Представители организатора воркшопа – агентства VisitSweden отметили, что шведские туристические офисы, инкаминговые компании, отели, музеи, замки, рестораны, центры развлечений для детского, семейного и экстремального отдыха проявляют все больший интерес к российскому рынку.

С 2014 г. российский офис VisitSweden начинает официальную работу с туристическим офисом Сcone, южной провинции Швеции. Это означает, что для россиян открываются возможности отдыха на скандинавской ривьере: сафари на омаров, рыбалка на западном побережье, где расположен второй по величине город Швеции – Гетеборг, посещение зоопарка в исторической провинции Эстергётланд. К началу сезона 2013/2014 горнолыжный курорт Оре был оборудован высокотехнологичными подъем-

никами с повышенным уровнем безопасности и комфорта, благодаря чему общая пропускная способность горнолыжных лифтов Оре возросла до 5000 человек в час. Крупнейшие российские туроператоры уже предлагают и продолжают разрабатывать новые турпакеты для путешествий в эти и другие регионы Швеции.

«Рост туристического потока из России в Швецию в прошлом году составил 12%, за период с января по июль этого года в Швецию приехало на 4% больше туристов, чем за аналогичный период прошлого года», – отметил глава представительства VisitSweden в России Александр Панько.

По данным шведского центра исследований SCB, среди городов и регионов, пользующихся популярностью у российских туристов, на первом месте традиционно находится Стокгольм (48%), на втором месте – активно работающий с российским рынком горнолыжный курорт Оре (16%) и на третьем – южная провинция Швеции Сcone и город Мальме, где в этом году проходил конкурс «Евровидение» (11%).

По инф. VisitSweden

Венгрия: новинки сезона

10 сентября в генеральном консульстве Венгрии в Петербурге состоялся воркшоп, организованный Бюро Советника по туризму Венгрии и авиакомпанией Utair. Среди его участников были венгерские туроператоры «1000 Дорог», Robinson Tours, Royal Verecke, российские – «Арт-Тревел», «Веди Тур Групп», «Венгрия-Тур», «Верса», «Нева», «Петротур», отели Danubius, Greenfield Hotel Golf & Spa 4*, Mellow Mood и Buddha Bar Hotel Budapest, клиника Implantcenter Dentistry & Oral Surgery.

«В последние годы россияне все чаще приезжают в Венгрию – гостеприимную страну с богатой культурой, уникальными термальными курортами, знаменитыми винными регионами и великолепной кухней, предлага-

ют венгерский турпродукт легко продаваемым».

Высокий спрос на отдых в Венгрии подтвердила и Наталия Посредникова, ведущий специалист департамента Европы турфирмы «Нева». В осенне-зимний период компания предлагает туры и за здоровьем, и за новыми впечатлениями – не только лечебно-оздоровительные, но и комбинированные (отдых на термальном курорте (Хевиз, Хайдусобосло, Шарвар, Тапольца, Бюк, Залакарош, Харкань) + Будапешт, Будапешт + Вена). Их продолжительность – 8, 11, 12, 15, 22 дня. Полетные программы выполняют: в Будапешт – Utair (до 10.11.13), в Вена – «Россия», Austrian Airlines, «Трансаэро», а в канун Нового года впервые будет поставлен чартерный рейс в Хевиз (Fly Balaton). Петербуржцы смогут встретить праздник во дворце графа Фештетич и провести новогодние каникулы с пользой для здоровья в Хевизе, Шарваре или Бюке.

Екатерина Губанова

www.infokir.ru, www.info-kir.ru,
www.kirtravel-spb.ru
infokir@mail.ru
Многопрофильный туроператор № МТ3005284

НАДЕЖНЫЙ ПРОВОДНИК В МИР ВАШЕГО ОТДЫХА!

Африка	Индия
Шри-Ланка	США
Мексика	Европа
Прибалтика	Скандинавия

Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, д.11, офис 318,
3 этаж (бизнес-центр «Дом Шретера»),
м. «Адмиралтейская»
Тел: +7 (812) 312-6111, 312-7100,
312-5300, 570-4849

10 лет в туризме!

Зима в Швейцарии – «интересная и активная»

16 сентября в отеле «Талион Империял» московское представительство Switzerland Tourism провело презентацию новинок зимнего сезона для журналистов Северной столицы. Соблюдая добрые традиции, швейцарская сторона отнеслась к организации мероприятия нестандартно, и презентация таила немало сюрпризов: от знакомства с регионами страны путем дегустации местных вин до показа мод...



По словам генерального консула Швейцарии в Петербурге Мишеля Файлетта, «у россиян есть немало причин провести зимний отпуск в Швейцарии: зима здесь белоснежная и пушистая, уютная и спокойная, интересная и активная». Прошлый зимний сезон показал 5-процентный рост: Швейцарию посетило 104 000 гостей из России, которые провели здесь 327 200 ночей (итоги сезона 2011/12 – 101 000 и 312 036 соответственно).

Как отметила директор московского представительства Switzerland Tourism Наталия Варт, в числе конкурентных преимуществ Швейцарии – близкое расположение курортов к аэропортам, крупные объединенные зоны катания и продолжительный сезон (с ноябрьских до майских праздников), а среди популярных направлений – Женева, Цюрих, Церматт, Санкт-Мориц, Бад Рагац, Лозанна, Монтрё, Люцерн, Давос, Лейкербад.

Менеджер по маркетингу и связям с общественностью московского представительства Switzerland Tourism Мария Макарова рассказала о

последних новостях. Самые важные из них такие. С сентября авиакомпания SWISS предлагает 10 рейсов в неделю из Петербурга: три – в Женеву и ежедневный – в Цюрих, а на 2 января планирует поставить два дополнительных рейса в Цюрих или Женеву. К началу сезона в Швейцарии откроются новые отели – Chedi в Андрематте, Stilli Park Davos в Давосе, W Verbier в Вербье, а также новые курорты – PRIVA Alpine Lodge в Ленцерхайде и Mer de Glace в Ненда. Зоны катания Ленцерхайде – Ароза и Грименц – Цинал объединятся, а Блаттен – Белальп и Сивье – План дю Фу будут связаны новыми подъемниками. Олимпийский музей в Лозанне примет первых гостей после реконструкции в декабре 2013 г.

По словам Марии Макаровой, ежегодно в маркетинг и продвижение горнолыжного сезона Швейцария инвестирует 17 млн франков (13,8 млн евро). В этом году в преддверии зимы в странах – поставщиках туристов будет проведено 25 презентаций швейцарских курортов, и петербургская презентация открыла череду мероприятий.

Екатерина Губанова

«Таиланд – место для вашей встречи»

10 сентября в отеле «Коринтия Санкт-Петербург» состоялась презентация «Таиланд – место для вашей встречи», посвященная возможностям MICE-индустрии страны. Ее организатором выступили Бюро конгрессов и выставок Таиланда (Thailand Convention & Exhibition Bureau – TCEB) и его представительство в России – компания Compass-Consulting.

TCEB – государственная структура, призванная содействовать проведению в Таиланде конгрессов, конференций, выставок, корпоративных встреч, инсентив-мероприятий. Бюро предлагает клиентам весь спектр услуг: от планирования мероприятия до создания программы корпоративной социальной ответственности, а критерий поддержки, который может включать и финансовые субсидии, зависит от численности группы. На 2013–2015 гг. TCEB разработан план поддержки мегамероприятий (для групп численностью от 1000 человек при продолжительности поездки от 3 дней). План включает два проекта: «Однажды в Таиланде» и «Снова в Таиланде» – соответственно для групп, проводящих мероприятие впервые или в очередной раз.

Признанное MICE-направление Таиланда – Бангкок, удостоенный звания «лучший город для бизнес-поездки в ЮВА» в номинации международной премии Business Traveller Asia-Pacific Travel Awards 2012. В прошлом году для деловых путешественников в столице страны открылись мегацентр «Парк Поталай» (общая площадь 130 тыс. кв. м, 6 конференц-залов на 25–600 человек), Центр искусства и культуры Бангкока (общая площадь 3500 кв. м, многофункциональный зал на 250 мест), Музей цветов (где можно не только оценить уникальную экспозицию, но и провести бизнес-мероприятие), в 2013-м – торговый центр и отель Central Embassy, гостиницы Hilton Sukhumvit и Hua Chang Heritage.

Новое MICE-направление, развитию которого сейчас уделяется особое внимание, – Чианг Май, северная столица страны. В ознаменование 85-летия короля Таиланда в 2013 г. здесь открылся международный центр конгрессов и выставок. Общая площадь – 512 тыс. кв. м, общая вместимость – 10 тыс. человек, выставочный зал на 450 стендов, 32 конференц-зала, конгресс-зал на 3000 человек – таковы характеристики суперсовременного мегапроекта.

По данным TCEB, основные поставщики бизнес-туристов в Таиланд – страны АСЕАН, а также Китай, Индия и Корея. В период с октября 2012 г. по июнь 2013 г. MICE-индустрия Таиланда показала 12-процентный рост, за указанный период страну посетило 747 тыс. деловых гостей, которые принесли в казну 64 331 млн батов. Ожидается, что до конца года эти цифры возрастут до 940 тыс. и 88 млн соответственно.

Елена Попова



PROТУРИЗМ

Все, что нужно
ТурPROфи Питера
на ProTurizm.com!

- статьи и новости туризма
- рекламники из СПб
- викторины и конкурсы
- календарь PROфмероприятий и фототуров
- фото и отзывы туристов
- вакансии и СПО

Летает крутой год
АВИАБИЛЕТЫ
ВИАНА, ВУРГС, БОРНА, ПЛОВДИВ



БОЛГАРИЯ

Курорты: Борово, Пампорово

- Новогодние туры на горнолыжные курорты
- Склоны различного уровня сложности
- Гарантированные номера

СЛОВЕНИЯ

Курорты: Станица, Караньска, Манюш

- Горнолыжные туры с посещением термальных и СПА-курортов
- Ski-pass включен. Европейский уровень комфорта

ПОЛЬША

Курорты: Лешно, Закосе

- Отдых в горах. Экскурсии. Новогодние вылеты
- Городские отели

РУМЫНИЯ

Курорты: Браило

- Бальнеология
- Экскурсия в замок Дракулы

ФИНЛЯНДИЯ

- Большой выбор отелей и коттеджей
- Семейный отдых с новогодними программами для детей
- Парки развлечений, аквапарки, деревня Деда Мороза

ВЬЕТНАМ + Камбоджа

Курорты: Ханой, Сиануквиля

- Храмы Ангкора и пляжи Сиануквиля
- Отдых на море. Экскурсии

Всегда выгодные предложения!

до **40%** СКИДКА
при раннем бронировании

ТУРОПЕРАТОР
балкан



м. Садовая / Сенная:
Московский пр. д. 7

м. Владимирская / Достоевская:
ул. Большая Московская д.7

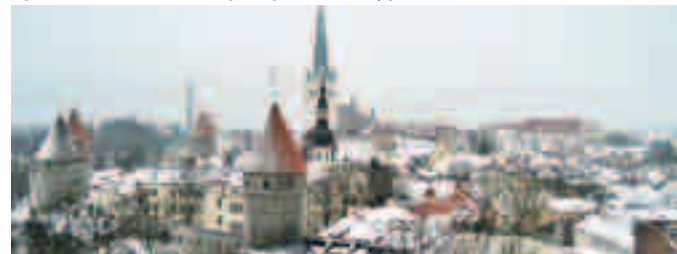
с 9.00 до 21.00 ежедневно

(812) 308-04-04
(812) 248-04-04

www.balkan.ru

Праздники, подарки и чудеса Эстонии

О праздниках, подарках и чудесах, которые подарит своим гостям Эстония в наступающем сезоне, узнали специалисты турбизнеса Петербурга 26 сентября на традиционном туристическом семинаре, организованном Центром развития туризма Эстонии.



Так, 22 ноября в Таллине откроется традиционный Рождественский базар на Ратушной площади. Для поклонников высокой кухни с 1 по 7 ноября будет организована Неделя таллинских ресторанов (в прошлом году она пользовалась популярностью – в эту неделю в ресторанах было зарезервировано 8,5 тыс. мест), а для сладкоежек – выставка рождественского печенья с 17 декабря по 7 января. В Музее прибрежных народов туристам будет интересно познакомиться с национальными традициями празднования Рождества, а в новом интерактивном музее «Летная гавань», который уже стал одним из самых посещаемых в Эстонии (со дня открытия в мае 2012 г. по сентябрь 2013 г. в нем побывало 450 тыс. гостей), –

посетить выставку, посвященную легендарному «Титанику», где будет представлено более 200 оригинальных артефактов.

Таллин по-прежнему является самым популярным направлением у наших соотечественников (249 тыс. ночевков с января по июль 2013 г.), за ним идут Тарту (65 тыс. ночевков) и Пярну (18 тыс.). Всего за первые 7 месяцев 2013 г. в гостиницах Эстонии россияне провели 406 тыс. ночей, что на 17% превышает показатель за аналогичный период 2012 г.

О своих новинках рассказали также представители туристических офисов Тарту, Южной и Северной Эстонии, Союза SPA-отелей, компаний Estonian Air, GoRail, Lux Express.

Екатерина Губанова

Израиль – это «море впечатлений»

Старт высокому сезону в Израиле был дан на традиционной деловой встрече: 9 сентября в Москве и 11 сентября в Петербурге прошел Международный форум «Израиль – море впечатлений», организованный Министерством туризма Израиля совместно с ассоциациями отелей Мертвого моря и Эйлата при содействии Ассоциации по развитию туризма Нетании.

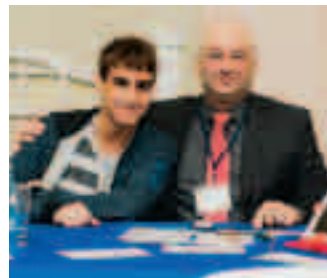
Программа форума включала рабочие встречи с руководителями туристических и гостиничных компаний, а также презентации трех морских курортов Израиля: региона Мертвого моря, Эйлата и Нетании.



Как отметила директор департамента Министерства туризма Израиля в РФ Нета Брискин-Пелег, «Израиль – уникальная страна. Яркий колорит, безопасность, отсутствие языкового барьера и виз, высокая частота полетов, возможность комбинировать насыщенную экскурсионную программу с пляжным отдыхом, экономичное лечение делают Израиль привле-

кательным и легкодоступным направлением».

Это подтверждает и статистика: за первые 7 месяцев 2013 г. Израиль посетило более 2 млн туристов, что на 1% превышает результаты аналогичного периода

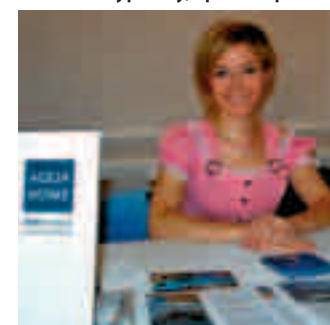


2012-го. Турпоток из России вырос на 13%, составив 354 тыс. человек. По словам г-жи Брискин, в наступающем сезоне число чартерных рейсов в аэропорт Увда из обеих российских столиц увеличится до 9 в неделю (7 – из Москвы, 2 – из Петербурга), а количество российских туристов предположительно вырастет на 8%.

Екатерина Губанова

«Калинка», или австрийский воркшоп

6 сентября в отеле «Достоевский» состоялся воркшоп «Калинка», организованный Австрийским представительством по туризму в РФ. О новинках зимнего отдыха петербургским коллегам рассказали представители австрийских отелей, инкаминговых агентств, региональных советов по туризму, транспортных компаний, аэропортов.



ской столице – это сезон балов, фестивалей, концертов, выставок и шопинга. Кстати, по данным системы Global Blue, которая оценивает траты туристов с помощью системы tax free, в 2012 г. российский турист тратил на шопинг в Австрии в среднем 420 евро в день, в 2 раза больше, чем, например, немецкие туристы.

Евгения Смирнова



«Зимний отдых особенно важен для Австрии, а российские туристы вносят свой вклад в постоянно увеличивающееся количество ночевков: в первом полугодии их было на 10% больше, чем за тот же период 2012-го, – отметил директор Австрийского представительства по туризму в РФ Георг Капуш. – В этот раз мне особенно хотелось бы обратить внимание на то, что отдых в Австрии, помогая почерпнуть новые силы, полезен не только для души, но и для тела. Наряду с выдающимися врачами и клиниками, в Австрии много оздоровительных отелей, предлагающих целительные программы».

«Aqua Dome в Лэнгенфельде предлагает все больше таких программ, – подтвердила Марго Висиак, директор по продажам и маркетингу отеля и SPA-комплекса Aqua Dome. – Наши гости всегда восхищались знаменитыми термальными бассейнами-чаши, комплекс саун, SPA и косметический центр, а в конце прошлого года у нас открылось новое отделение SPA площадью 2000 кв. м, так что велнес-удовольствий прибавилось».

О преимуществах отдыха в регионе Шладминг-Дахштайн, который уже второй раз стал местом проведения чемпионата мира по горным лыжам среди профессионалов, рассказала Барбара Шремпп, менеджер по маркетингу местного туристического офиса. В их числе – удобный трансфер от аэропортов Зальцбурга, Граца, Вены и Мюнхена, «горнолыжные качели», соединяющие 4 горы с 4 нижними станциями подъемников и трассами общей протяженностью 123 км, катание в центре Ski amade – Лыжного союза Австрии (1 ски-пасс действует на 270 подъемниках и 760 км горнолыжных трасс) и хит сезона – ночной слалом в Шладминге 28 января 2014 г.

Менеджер Венского совета по туризму Андреа Буксбаум напомнила, что зима в австрий-

В Риге встретятся 350 профессионалов туризма из 10 стран региона!

6–8 февраля 2014 года
Рига, Латвия

BALTTOUR
FORUM

Заявки на www.balttour.lv/forum

**Туристский бизнес-форум
при ведущей выставке туризма стран Балтии "Balttour"**

- Воркшопы
- Официальный приём в мэрии Риги
- Посещение выставки
- Конференция
- Экскурсии

Латвийская ассоциация туристических агентов и операторов ALTA
Организатор международных выставок BT 1
Латвийское государственное агентство по развитию туризма
LIVE RIGA



Качество будет швейцарским

«Мы открыты для сотрудничества и готовы работать со швейцарским качеством услуг», – говорит Роман Перевертун, генеральный директор недавно начавшего работу на петербургском туристическом рынке оператора Swiss Travel Club.



И сомневаться в высоком уровне профессионализма новой компании причин нет: ее руководитель и работающая с ним команда специалистов имеют большой опыт в туризме и знают все тонкости реализации туров в Швейцарию и Австрию.

– Не могу сказать, что решение открыть собственную компанию далось мне легко и просто... – откровенно признается Роман Перевертун. – Ведь предыдущие 12 лет я проработал генеральным директором «Швейцарского Дома Путешествий», и за это время там было немало сделано и достигнуто. Однако, когда настал час окончательного выбора, понял, что морально готов делать туристический бизнес самостоятельно. И сейчас абсолютно убежден в том, что принял правильное решение.

В настоящее время оператор Swiss Travel Club практически завершил сложный организационный период: сейчас у него уже есть все формальные условия для полноценной работы с клиентами и партнерами. Включая и такие обязательства, как членство в «Турпомощи», регистрация в качестве оператора выездного туризма и т. д. Появился у компании и собственный, хорошо организованный сайт – он находится по адресу <http://swisstravelclub.ru>. Поэтому уже сейчас работа по двум излюбленным направлениям, Швейцарии и Австрии, в Swiss Travel Club идет полным ходом.

– Желание продолжить ее было вполне логично, поскольку именно на этих направлениях есть надежные партнерские отношения, а мое имя как специалиста по ним на рынке хорошо известно, – комментирует Роман Перевертун. – Сейчас наша главная задача – сформировать качественный турпродукт в том объеме, который будет интересен агентам и клиентам. В его основе будут туры различной направленности, причем не только горнолыжные или экскурсионные. В частности, отдельный акцент мы намерены сделать на лакшери-турах, а в спектре предложений со временем наверняка появятся и разноплановые активные туры. Однако для этого придется приложить много усилий, поскольку такой турпродукт имеет особую специфику.

Поначалу в линейке туров Swiss Travel Club обязательно будут горнолыжные па-

кеты, туры с отдыхом на термальных водах, медицинские и SPA-туры, а также поездки в Швейцарию с целью получения образования того или иного уровня. И конечно, по запросу клиентов будут организовываться эксклюзивные поездки, предусматривающие отдых самого высокого уровня. «В этом случае речь идет не о массовом туризме, а о турпродукте, сформированном в индивидуальном порядке», – отмечает Роман Перевертун. – Сейчас много времени как раз и уходит на то, чтобы завязать и отработать нужные для этого контакты, оценить потенциал такого направления».

По словам руководителя Swiss Travel Club, в компании уже составлен план работы не только на ближайшую зиму, но и на будущий весенне-летний сезон 2014-го: он предусматривает активные действия по продвижению турпродукта оператора. В том числе – проведение презентаций и обучающих семинаров. А в самое ближайшее время, после полного завершения организационного периода, процесса заключения договоров с основными партнерами и появления сайта со всем спектром предложений компании, состоится большой семинар, на котором Swiss Travel Club официально представят участникам рынка.

– На этом мероприятии мы во всех подробностях как раз и расскажем, чем и как будем заниматься, какие варианты сотрудничества с нашей компанией имеются и как заключить с ней соответствующий договор, – констатирует Роман Пере-

вертун. – И конечно, речь пойдет о наших перспективных программах на весну и лето 2014-го.

Что ожидает Swiss Travel Club в обозримом будущем? Его руководитель уверен, что есть необходимость не только расширять продуктовую линейку по Швейцарии и Австрии, но и выходить на принципиально новые для компании направления.

– Само собой, что пока мы будем концентрировать усилия на двух наших любимых направлениях, – заверил он. – Однако уже сейчас ведутся переговоры со специалистами, которые могут быть интересны нам в качестве профессионалов, способных «раскрутить» и другие. Как только появится человек, готовый «поднять» какое-то другое, пока не свойственное нам, но пользующееся спросом на рынке направление – появятся и предложения по другим странам. Поэтому не исключаю, что в Swiss Travel Club постепенно найдут себе место поездки не только в Италию или Францию, но и в другие страны.

Что касается самого ближайшего времени, то как положительный факт Роман Перевертун расценивает появление в Петербурге регулярной перевозки в Женеву, организованной с лета этого года авиакомпанией SWISS. По его мнению, она не только позволяет сделать дорогу в этот регион Швейцарии более короткой и комфортной, но и открывает большие перспективы в части организации комбинированных туров. «Теперь стало гораздо проще создавать маршруты, в которые могут быть включены сразу несколько соседних стран, – считает он. – Вместе с нашими партнерами мы уже занимаемся их разработкой: уверен, что скоро они появятся на рынке».

А сейчас Swiss Travel Club уже готов предоставить агентам весь спектр услуг по организации разноплановых туров в Швейцарию и Австрию (включая бронирование объектов размещения, выписку железнодорожных билетов и т. д.). И хотя компания молода, она очень амбициозна. А в ее надежности и успешном будущем сомнений нет: опыт, знание реалий рынка и честное отношение к делу их гарантируют.

Владимир Сергачев

Детский отдых: поправки в закон

4 сентября Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект, расширяющий перечень организаций, которые могут заниматься организацией отдыха и оздоровления детей. Документ разработан Министерством труда и социальной защиты.

Как подчеркивается в пояснительной записке, действующий закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» не в полной мере «охватывает все разновидности организаций, оказывающих услуги по обеспечению отдыха и оздоровления детей, что вызывает трудности при определении количества таких организаций на территории РФ».

Законопроектом предлагается включить в перечень организаций «детские оздоровительно-образовательные центры, различные лагеря, организуемые на базе учреждений социального обслуживания, образовательные, санаторно-курортные и иные организации».

Поправки в законодательство позволят «обеспечить единообразный подход к проведению учета организаций отдыха



детей и их оздоровления со стороны Минтруда, Минобрнауки, Росстата, Роспотребнадзора и органов исполнительной власти субъектов РФ, полномоченных на проведение детской оздоровительной кампании».

Кроме того, законопроектом предусматривается дополнить закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» положением об обеспечении безопасности жизни и здоровья детей при проведении оздоровительных мероприятий.

ИТАР-ТАСС

Школьным туризмом займется Межрегиональный совет

19–20 сентября в Москве прошла 1-я Межрегиональная конференция по развитию школьно-образовательного туризма, организованная Комитетом по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы в соответствии с поручением президента РФ о разработке комплекса мер по организации экскурсионных и туристических поездок учащихся образовательных учреждений и поручением министра культуры РФ об увеличении финансирования развития культуры и туризма, в том числе детского и молодежного.

Конференция собрала 130 делегатов из 48 регионов России. Среди ее участников были туроператоры, представители департаментов образования субъектов федерации и органов туристической власти, а также региональные турагентства.

Основной задачей конференции была выработка эффективной модели взаимодействия органов власти, транспортных организаций, образовательных учреждений и турбизнеса с целью увеличения поездок организованных школьных групп с культурно-познавательными целями в рамках межрегионального туристского обмена.

Итогом встречи стало решение о создании Межрегионального межведомственного координационного совета по школьно-образовательному туризму для разработки механизма взаимодействия всех структур, задействованных в данном процессе. Также будут сформированы банк школьно-образовательных туров всех регионов и реестр туроператоров и турагентств, имеющих право работать со школьниками. Около 70 участников конференции пожелали участвовать в работе такого совета. Новая структура, помимо создания востребованных программ, должна будет решать и насущные проблемы детского туризма.

RATA-new

ПЕТРОТУР
ГРУППА КОМПАНИЙ

8-800-5555-812 звонок бесплатный
+7 (812) 640-67-07; 640-67-04

Сделать мир ближе поможет «Петротур»

Во время предстоящих в этом учебном году каникул группа компаний «Петротур» готова предложить широкий спектр туров, ориентированных на школьников. О некоторых новинках и подробностях рассказывает генеральный директор «Петротура» Игорь Мазулов.

– Мы предлагаем десятки вариантов туров для школьников как по России, так и за ее пределы, – говорит он. – В нашей стране это поездки по Золотому кольцу, в города Северо-Запада – Великий Новгород, Псков, Вологда, Великий Устюг, а также в Москву и другие города Центральной России – Тверь, Калугу, Тулу, Смоленск. Кроме того, велик выбор и зарубежных туров в такие страны, как Италия, Франция, Чехия или Германия.

По оценке Игоря Мазулова, наибольшим спросом пользуются поездки в Чехию и Францию. Однако те, кто в ближайшем будущем остановят свой выбор на Италии, могут оказаться в выигрыше. Дело в том, что в рамках стартовавшего перекрестного года туризма Россия – Италия при оформлении визы со школьников и обучающихся на дневном отделении студентов не берут консульский сбор – можно сэкономить сразу 35 евро. А при наличии любой шенгенской визы соискатель получает многократную.

– По Италии у нас три основных варианта маршрутов, – продолжает руководитель «Петротура». – Классический (с осмотром всех основных достопримечательностей), наш эксклюзивный с ночлегом в Венеции (при этом отель находится всего в 300 метрах от площади Святого Марка), а третий предусматривает как посещение городов Северной Италии (Бергамо, Падуа и т. д.), так и путешествие по Лазурному Берегу Франции и по Швейцарии.

Все эти варианты возможны с использованием как стандартной транспортной схемы (поезд до Бреста, а затем автобус), так и более комфортного авиаперелета. В случае путешествия в Италию, к примеру, он предусмотрен до Праги, а французские туры предполагают перелет до Берлина.

По оценке Игоря Мазулова, комбинация самолет + автобус пользуется все большим спросом потому, что цены на авиа- и железнодорожные билеты постепенно сближаются, а если использовать перелет на лоукостерах (такая возможность в Петербурге есть), то разница в стоимости почти не ощущается, а вот уровень комфорта разный.

Однако в «Петротуре» школьникам могут предложить для поездок и другие направления. Например, в Англию, Испанию или Португалию, где также могут быть использованы недорогие перелеты. Причем в 8-дневный испанский тур, к примеру, может быть «уложена» и весьма обширная экскурсионная программа.

– Могу с уверенностью сказать, что в случае обращения к нам по поводу туров для школьников приемлемый вариант, будь то поездка по России или путешествие за рубеж, будет обязательно найден, – резюмирует руководитель «Петротура».

Что касается новинок для агентов, то это – поисковая система экскурсионных туров, которая с легкостью устанавливается на сайт



агентства. И позволяет подобрать тур, учитывая все параметры путешествия: диапазон дат, тип тура и город выезда.

База туров содержится в актуальном состоянии и постоянно пополняется новыми продуктами. Выдача результатов происходит на той же странице с формой поиска, в оформлении сайта агентства.

Также приятным сюрпризом для агентств и туристов станет внедрение автоматизированной системы рассадки в автобусе. Теперь перед бронированием тура вы можете ознакомиться с наличием свободных мест в автобусе в актуальном режиме и при заказе тура в форме заказа указать желаемые места. Чтобы увидеть рассадку в автобусе, надо нажать на дату тура. Туры, на которых используется система рассадки, на сайте обозначены специальным значком.

Зайди к нам на сайт petrotour.ru!

Минкульт дал старт программе детского туризма

Около 18 тыс. школьников из Северо-Западного и Центрального федеральных округов до конца года смогут посетить Петербург в рамках программы, которую будут финансово поддерживать регионы и Министерство культуры РФ. Об этом на брифинге в Петербурге 14 сентября заявил его руководитель Владимир Мединский.



По его словам, идея организации подобных туров появилась во время посещения Владимиром Путиным новой сцены Мариинского театра: в беседе с президентом его глава Валерий Гергиев выразил желание показывать «начинку» и закулисы школьникам. Сейчас идея вступает в фазу реализации. Как подчеркнула руководитель СЗРО РСТ Екатерина Шадская (именно эта организация выбрана министерством в

качестве координатора проекта), уже с конца сентября в город на Неве на 3–4 дня станут приезжать школьники из регионов для того, чтобы познакомиться с сокровищами культуры Северной столицы России. «Принимать их будут хорошо зарекомендовавшие себя компании, имеющие опыт работы в детском туризме, – констатирует она. – Прием окажется вполне качественным, так как ребята станут жить в отелях уровня 3–4*, их обеспечат трехразовым горячим питанием и комплексом необходимых услуг, включая экскурсионные».

Как подчеркнул Владимир Мединский, программа имеет отличительную черту, которая делает ее беспрецедентной. Дело в том, что для ребят и их сопровождающих поездка в Северную столицу будет бесплатной – расходы по ее организации (включая дорогу, проживание и питание) берет на себя регионы и федеральный бюджет. «Мы договорились о льготных тарифах на проезд, – отметил он. – В целом же на программу из федерального бюджета будет выделено около 168 млн руб.: деньги на эти цели предусмотрены не были, однако мы все же смогли их найти».

Что касается программы пребывания детских групп в Петербурге, то в нее обязательно войдут обзорная экскурсия, посещение крупных музеев (Эрмитажа, Русского, Петергофа) и Мариинского театра. «Нет никаких сомнений в том, что те объекты культуры, которые вошли в обязательную программу, смогут быть для школьников интересными – у них есть целый ряд наработок, которые иначе как уникальными не назовешь», – подчеркнул министр культуры. Это действительно так: ГМЗ «Петергоф», к примеру, за 8 месяцев этого года посетили с экскурсиями более 56,4 тыс. детей, здесь им предлагают около десятка интерактивных программ («От воробья до попугая», «В гостях у фарфоровой чашки» и др.). В Эрмитаже самые популярные у детей программы – «Поиск сокровища» и «Мы рисуем в Эрмитаже», а всего здесь за год реализуют не менее 80 образовательных программ. В «Мариинке» специально для ребят разных возрастов разработали целый ряд экскурсий.

По словам Владимира Мединского, «если опыт Петербурга окажется успешным, то уже в следующем году проект может включить в себя и другие направления», в числе которых могут оказаться Золотое кольцо России и Москва.

Сергей Владимиров

ТУНИС

ЗАЕЗДЫ В НОЯБРЕ:

8.11 – 19.11

19.11–30.11

ТУРЫ НА НОВЫЙ ГОД

28.12 – 3.01 И 3.01–12.01

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОТЕЛИ С ТАЛАССО!

О. ДЖЕРБА

27.10 – 9.11

За действующими
АКЦИЯМИ
следите на сайте!

Эксклюзивные
предложения
более чем на
50 отелей

прямые
чартерные рейсы

собственная
цепочка
отелей

ТУРЫ НА ОСЕННИЕ КАНИКУЛЫ
и НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ

EXPRESS TOURS – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР!



Москва, Орликов пер., 4
+7 (495) 651-9354, 741-7365
www.grand-ptc.ru

Санкт-Петербург, Невский пр., 88
+7 (812) 335-2021, 273-3028
без обеда и выходных
www.express-tours.ru



Solvex

Солвекс-Турне

Генеральный агент по продвижению чемпионата
в Северо-Западном Федеральном округе*

78-Й ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ХОККЕЮ С ШАЙБОЙ

9 – 25 мая 2014

Минск



* – Генеральный агент наделяется исключительным правом реализации турпакетов и билетов на посещение матчей Чемпионата мира по хоккею в данном регионе.

ООО «Солвекс-Турне» приветствует своих официальных представителей в Республике Карелии, Республике Коми, Архангельской, Вологодской, Калининградской, Ленинградской, Мурманской, Новгородской, Псковской областях и желает успехов в поддержке сборной команды России на Чемпионате мира по хоккею 2014 г.

Невский пр., 72, 32-503-32
Разъезжая ул., 12, 32-046-70

www.solvex.travel



Индийский тренд медицинского туризма

Проблемы взаимовыгодного сотрудничества в сфере туризма обсудили в Петербурге в рамках VII Российско-Индийского форума по торговле и инвестициям



Уникальная, магическая, волшебная дестинация, как охарактеризовал Индию заместитель руководителя Федерального агентства по туризму Евгений Писаревский, пока недостаточно востребована российскими туристами. В 2012 г. на отдых и лечение в Индию выехали более 136 тыс. туристов из РФ. В нынешнем году цифра, как ожидается, достигнет 150 тыс. В масштабах страны это не так много. Да и поток туристов-индусов в Россию тоже невелик. И хотя, по статистике, он растет, но незначительно: от 80 тыс. в 2012 г. до 85 тыс. туристов (по прогнозу) в 2013-м.

Над проблемой, как увеличить турпоток, и ломали голову профессионалы, собравшиеся в Центре международной торговли Санкт-Петербурга 20 сентября. Турбизнес особо заинтересовал круглый стол в формате B2B «Туризм и медицинский туризм».

Амбиции плюс инвестиции

По оценкам индийской стороны, сектор медицинского туризма в этой азиатской стране растет на 30% в год и в прошлом году объем

оказанных услуг в нем уже превысил \$2 млрд. Если в 2011 г. Индия приняла 850 тыс. медицинских туристов, то в 2015 г. намерена принять на отдых с лечением до 3,2 млн иностранных туристов. На чем основаны эти амбиции?

Как заметил Хариш Матхур, президент компании Concord Travels & Tours, в основе приведенных данных — объективные факторы. В Индию, по его словам, растет поток не только туристов, прибывающих на лечение, но и просто путешественников. В 2012 г. страну посетило всего 6 млн 850 тыс. иностранных туристов. Их привлекают разнообразие туристических программ, отлаженный сервис, хорошая медицинская база многих клиник. Кроме признанных в мире лечебных туров, путешественники отправляются на рафтинг и дайвинг, прогулки по Гималаям, в ведатуры и SPA-туры.

Стимулируют рост интереса и инвестиционные программы, направленные на обновление и совершенствование туристической инфраструктуры. Строятся новые отели, открываются новые клиники. Аэропорты растут как грибы: 80 уже принимают пассажиров, 15 — находятся в стадии строительства. Сегодня добраться до любого курорта в Индии — не проблема. Со штатом

Индия и мировой туризм

17 млн туристов из Индии ежегодно отправляются в путешествия

6–7 млн туристов со всего мира ежегодно принимают в Индии

1 млн среди этих туристов — американцы

85 тыс. туристов из Индии посетят Россию в 2013 г.

150 тыс. российских туристов выехали в 2013-м на отдых и лечение в Индию

120 тыс. из них выбрали для посещения штат Гоа

Джайпур в ближайшее время планируют открыть чартерное сообщение. А инвестиции в сферу медицинского туризма в 2012–2015 гг. могут достичь \$6,5 млрд.

Представителей индийского турбизнеса удивило, что россияне знают в Индии лишь штаты Гоа и Керала. Безусловно, там особенная природа и уникальная инфраструктура, но, по словам Хариша Матхура, в Индии есть много мест, которые способны удивить. Например, штаты Джайпур и Бангала. Набирает популярность на мировом рынке курорт Гуджарат.

Сильное звено

В сфере медицины эта страна действительно может предложить многое. Как рассказал Майанк Джаинг, представитель компании Vaishali Group, за последние 20 лет построены и модернизированы многие крупные многопрофильные клиники. В пример он привел сеть клиник «Апполло», проект которых при поддержке государственных и частных инвестиций реализовал выходец из Индии, получивший образование в США и имевший там практику. Высококвалифицированные специалисты — один из приоритетов развития медицинского туризма в стране. Многие индийские врачи обучались в ведущих мировых медицинских школах. Благодаря им, в Индии создана эффективная база для лечения травм, онкологических заболеваний, для реабилитационных мероприятий.

Медицинский туризм в Индии

\$6,5 млрд — инвестиции в развитие рынка медицинского туризма в 2012–2015 гг.

26% — рост медицинского туризма в стране в 2011 г.

30% — рост потока туристов, выбирающих лечение в Индии, в 2012 г.

45 млрд рупий — объем рынка медицинского туризма в 2012 г.

108 млрд рупий — прогноз объема рынка к 2015 г.

3% — доля Индии на мировом рынке медицинского туризма (RNCOS) к концу 2013 г.

Выстраивая свою стратегию, индусы делают акцент на соотношении цена/качество турпродукта. Лечение в Индии, по некоторым оценкам, обходится в десять раз дешевле, чем в США или Великобритании. При этом качество услуг приближается к международным стандартам.

Однако, как считает г-н Джаинг, сильным звеном медицинского туризма в Индии являются альтернативные практики: йога, аюрведа, дающие мощный оздоравливающий эффект. Многие туристы покупают турпакет с перелетом и проживанием, а врачей-целителей находят на месте. Характерно, что стоимость таких туров ниже, чем, например, оздоровление на Мертвом море в Израиле.

На предложение выделить особенности медицинского туризма в Индии представитель Vaishali Group ответил, что это — доступность лечения, высококвалифицированные специалисты, льготы в ряде клиник (есть поддержка государства), благоприятный климат и возможность сочетания турпродуктов. Все это позволило Индии войти в тройку самых популярных в мире стран медицинского туризма.

Германия: лечение и реабилитация в стиле хай-тек

Медицинский туризм в Германии меняет направление на восток. Круглый стол «Туризм и здоровье», организованный Союзом промышленников и предпринимателей Ленинградской области совместно с представителями федеральной земли Мекленбург – Передняя Померания, раскрыл новые возможности лечения и реабилитации иностранных туристов в клиниках этой северо-восточной земли.



«Российские граждане хорошо знают наши медицинские центры на западе Германии, — сказал доктор Кристоф Ене, представлявший Министерство экономики, строительства и туризма земли Мекленбург — Передняя Померания, — но сегодня центром инновационных разработок в лечении многих заболеваний становится восток. Миллиарды инвестиций направляются на разработки новых технологий, приборов и методов лечения. Медицинские ноу-хау самого высокого уровня отличают лечебницы нашей земли. И при этом все услуги для пациентов мы предоставляем по реально обоснованным ценам».

Двадцать первый век становится веком заботы о здоровье. Германию, например, ежегодно посещают свыше 10 млн туристов и более половины из них, по оценкам немецких экспертов, приезжают на лечение. Что нового предлагают им клиники Восточной Германии?

Самая современная инфраструктура лечения сегодня создана именно в этом регионе. Доктор Зигмар Крюгер из Построва представил ее и рассказал о возможностях многопрофильного комплекса в Грайфсвальде, в который входит 21 клиника, об особенностях группы клиник Helios, о новациях в сети клиник «Вальдек», об уникальном центре «Кибер-нож», а также о реабилитации в центрах MediClin в Плау и в амбулаторном центре в Построве.

У каждой из клиник — своя специализация, узнать о которой можно на сайте. Особо выделили немецкие врачи успехи в лечении сахарного диабета. Эта «болезнь изобилия», как называют ее сегодня, распространена очень широко. В клиниках Мекленбурга — Передней Померании удалось разработать и внедрить новые методы лечения этой болезни XXI века, которые сразу нашли спрос.

О возможностях термального и гипертермального лечения некоторых онкологических заболеваний рассказал профессор

Резюме

В обсуждении перспектив сотрудничества, в том числе возможности введения для российских туристов электронных бланков для въездных документов, приняли участие также председатель Комитета по туризму Петербурга Александр Шапкин, представитель Министерства туризма Индии Атул Чатурведи, руководитель отделения по развитию туризма Российской общественной организации «Деловая Россия» Алексей Парфененко, руководители индийских туристических компаний.

Что касается упрощения визового режима с Индией, то представители министерства туризма пообещали в следующем году решить вопрос кардинально. У Индии есть договоры о безвизовом пересечении границы с 11 странами. В 2014 г. этот список будут расширять, и среди стран — претендентов на безвизовый въезд (на определенный срок) есть Россия и Украина.

Возможно, этот шаг повлияет и на рост медицинского туризма. А пока по Петербургу количество таких туристов туроператоры исчисляют десятками, так что пространство для роста есть.

Елена Муковозова

Матиас Бирт, директор клиники Helios в Штральзунде. Его коллеги — Хольгер Лодер из Грайфсвальда и Хайке Мах из клиники «Вальдек» представили свои программы лечения и реабилитации. Высокопрофессиональный персонал клиник, владеющий уникальными методиками лечения, плюс хай-тек оборудование способны творить чудеса, что и продемонстрировал фильм об успехах восстановления пациентов в клинике «Вальдек» после тяжелых травм.

Что касается цен на лечение, то, как уверили немецкие врачи, в Ростке, к примеру, они ниже, чем в клиниках Мюнхена. А инфраструктура размещения иностранных пациентов и их сопровождающих значительно шире.

На нашем рынке более известны медицинские центры и курорты западной части Германии. Теперь к ним добавились возможности медицинских центров восточных земель. Новое направление еще предстоит освоить.

— Уровень и качество диагностики и лечения в Германии известны, а спектр предлагаемых там услуг очень широк: заранее организовав консультацию, можно подобрать для клиента именно то учреждение, в котором ему действительно помогут. Особенно это касается некоторых направлений медицины, на которых Германии практически нет равных в мире, — отметила заместитель директора туристической компании «Мир-Трэвел» Юлия Макарова. — Не стоит забывать и о немецких курортах (Баден-Баден и многих других), где клиент может поправить здоровье и в то же время участвовать в экскурсионной программе. Такие туры (например, Мюнхен — Штутгарт — Баден-Баден) есть, и их выбор велик. Не зря высокое качество медицинских или SPA-услуг при богатой экскурсионной программе делает это европейское направление одним из наиболее востребованных на рынке.

Елена Муковозова

Какое лечение ищут россияне?

По данным Medical & Health Tourism, на первом месте по количеству запросов россиян, желающих лечиться за рубежом, идут онкологические заболевания. Топ-тройка стран, в которых хотят лечиться от онкологии наши соотечественники, — Израиль, Германия, Турция.

На втором месте — ортопедия, преимущественно эндопротезирование коленного сустава. На операции россияне готовы ехать в Германию, Израиль и Испанию. Что касается сердечных недугов, занимающих третье место, то здесь преобладают заявки на операции по шунтированию. Бесспорным лидером по востребованности является Германия.

www.elitmed.de

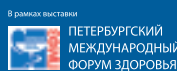


Международная специализированная выставка «Лечебно-оздоровительный туризм»



16–18 октября 2013 Место проведения: Санкт-Петербург, Ленэкспо, павильон №7

Клиники и специализированные туроператоры из Англии, Эстонии, Индии, Израйла, Литвы, России и Финляндии



Тел: +7 (812) 380 6016/00
E-mail: med@primexpo.ru



Получите электронный билет на <http://healthtourism.primexpo.ru>



Споры вокруг полиса

Поможет ли введение стандартов медицинского страхования выезжающих за рубеж исключить демпинг?

На августовском рабочем совещании Всероссийского союза страховщиков, посвященном вопросам страхования в туризме, обсуждались, в частности, проблемы медицинского страхования туристов, выезжающих за рубеж. В России массовый спрос на страховые полисы для поездок за рубеж начался 20 лет назад и за эти годы страховой продукт практически не изменился. Специалисты считают, что пришло время пересмотреть и изменить стандарты медицинской страховки для туристов.



Прояснить ситуацию, сложившуюся в этом сегменте рынка, мы попросили наших экспертов, предложив им ответить на вопросы «ТБ». В разговоре принимают участие Гаянэ Календжян, директор департамента комплексного

страхования путешественников ООО «Страховое общество «Помощь», Юлия Алчеева, исполнительный директор ЗАО «Европейское Туристическое Страхование» (группа ERV), Елена Емельчикова, начальник управления разви-

тия партнерских продаж ООО «Авант-Страхование», и Ольга Замаруева, директор департамента комплексного страхования путешественников ОАО «Либерти Страхование».

К обсуждению предлагались следующие вопросы:

1. Почему, на Ваш взгляд, именно сегодня возникла такая необходимость?

2. Как Вы считаете, должен ли полис для ВЗР включать стандартный набор услуг? Сегодня полисы у разных компаний могут отличаться как страховым покрытием, так и объемом услуг.

3. Исключит ли демпинг на рынке введение полисов для туристов со стандартным набором услуг?

4. Весной обсуждался законопроект об увеличении страховой суммы для ВЗР до 1 млн руб., соответственно менялись параметры полиса. Турбизнес неоднозначно отреагировал на это предложение. В какой стадии находится решение этого вопроса?

5. Считаете ли Вы, что без изменения стандартов страховки для туристов, выезжающих за рубеж, сегодня уже не обойтись?

Гаянэ Календжян, директор департамента комплексного страхования путешественников ООО «Страховое общество «Помощь»:



1. Я не соглашусь с тем, что за последние 20 лет страховой продукт для путешественников не изменился. Он претерпел существенные улучшения и в части расширения спектра услуг для застрахованных

(страховщики стали предлагать страхование на случай отмены поездки, страхование багажа и т. д.), и в плане качества оказания услуг за рубежом, что особенно важно для туристов.

На российский рынок пришли сначала иностранные сервисные компании, которые стали открывать в России свои представительства, а потом появились и российские сервисные компании, позволившие нашим туристам избежать языкового барьера. На массовых туристических направлениях страховщики заключают договоры с местными медицинскими учреждениями, что дает возможность путешественникам напрямую обращаться в медучреждение без звонка в сервисную компанию.

2. Понятие «стандартный полис» относительно. Страхование выезжающих за рубеж — добровольный вид страхования, и каждый страховщик понимает стандартный набор услуг по-своему. В Европе, где не существует понятия «стандартный», полис путешественника включает в себя медицинские, медико-транспортные и иные услуги (юридическая помощь, оплата расходов сопровождающих лиц и др.), отмену поездки, потерю багажа, гражданскую ответственность. Но такой полис и стоит других денег.

В России пока основную часть продаж составляют полисы, которые включают только медицинские и медико-транспортные услуги. Тем не менее страховщиками давно разработаны полисы со всеми вышеперечисленными рисками и их можно приобрести хоть сейчас. Да, в последние годы наблюдается тенденция к увеличению спроса со стороны туристов на полисы с расширенным спектром услуг, но все равно это еще очень маленькая доля.

Весной рабочей группой ВСС были разработаны стандартные правила страхования выезжающих за рубеж, но они включали в себя только медицинские и медико-транспортные услуги и были рекомендованы страховщикам к применению.

3. Я не думаю, что введение →



Новый страховой пакет OPTIMA!

Программа страхования включает в себя:

■ Расширенное страховое покрытие медицинских расходов — новые риски!

- страхование осложнения беременности при сроке до 31 недели, лимит покрытия — полная страховая сумма по полису
- покрытие расходов на новорожденного ребенка в результате преждевременных родов
- покрытие медицинских расходов в случае алкогольного или иного опьянения — экстренная медицинская помощь
- покрытие расходов в случае выявления онкологии

- Страхование жизни от несчастного случая во время поездки
- Страхование гражданской ответственности перед третьими лицами
- Страхование багажа

ЗАО «Европейское Туристическое Страхование»
Лицензия ФЕФР С № 4009 77





СТРАХОВАНИЕ в сфере туризма



Санкт-Петербург, Сапёрный пер, д. 24
тел.: (812) 702-60-02, факс: (812) 702-60-01
www.advant-insur.ru



→ стандартного набора услуг исключит демпинг. Ведь стоимость полиса зависит не только от набора услуг. Одной из наиболее крупных статей расходов страховой компании является оплата стоимости услуг сервисной компании, профессионализм ее сотрудников при урегулировании убытков влияет на размер выплаты. Есть и другие статьи расходов.

4. Мне кажется, что сегодня этот вопрос не актуален, так как большинство туристов и так покупают полисы со страховой суммой 30 000 евро и более. За последние два года нашей компанией не продано ни одного полиса туристам, выезжающим в страны дальнего зарубежья, с покрытием меньше чем 30 000 долларов США.

Юлия Алчеева, исполнительный директор ЗАО «Европейское Туристическое Страхование» (группа ERV):



1. Во-первых, за последние 20 лет страховой продукт претерпел колоссальные изменения. В том числе на рынок России вышел лидер европейского страхования в туризме — группа компаний ERV, которая уже 7 лет внедряет все новые и новые программы страховой защиты туристов в поездках, отвечающие принятым в Европе стандартам.

Что же касается еще не решенных вопросов, то я бы отнесла к ним применение стандартов в этом виде страхования. Несмотря на то что они давно разработаны и приняты Минфином еще в прошлом году, но законодательно так и не утверждены.

Почему это актуально сегодня — по той же причине, что было важно всегда, на протяжении прошедших 20 лет, только с той разницей, что сейчас этому вопросу уделяется наконец-то более пристальное, должное внимание.

2. Да, должен. Как и за рубежом, стандартный набор рисков — один, а вот дополнительные услуги варьируются. Но вопрос не в том, что страховщики не готовы или не хотят их вводить, а в том, что в первую очередь надо побороть дикий демпинг в страховании туристов. Надо уже осознать, что медицинские услуги и помощь ассистирующих компаний туристам за границей стоят довольно дорого, а премия за страховой полис в России по-прежнему ниже, чем где-либо за рубежом, причем в несколько раз!

3. Вряд ли вот так напрямую введение стандарта исключит демпинг. Вопрос демпинга — это проблема в первую очередь самих страховщиков. Некоторые из них упорно считают такой утопический способ честной конкуренцией.

4. Этот вопрос поднимался еще в прошлом году. И на бумаге уже существует в виде согласованных Минфином стандартов. Однако турбизнес не готов принять их, понимая, что премия увеличится в связи с расширением лимита и объема ответственности. Это важное препятствие — нежелание многих туроператоров (а именно они консолидаторы туров, включая страхование) относиться к страхованию не только как к дополнительной услуге, приносящей им исключительно

доход, но и как к серьезной лояльности перед их же клиентами — туристами.

Страхование туристов, особенно выезжающих за рубеж, — важная финансовая поддержка граждан всего мира. Так почему же в России мы по-прежнему сталкиваемся с фактическим пренебрежением этим значимым инструментом защиты?

5. Разумеется, это было актуально еще вчера, а уж сегодня и подавно. Мы не можем подвергать этот вид страхования и дальше постоянным нападкам только из-за того, что не применяем стандарты и не меняем тарифную политику.

Именно поэтому миссия группы ERV в целом и нашей компании в частности — работать в этой области высокопрофессионально и клиентоориентированно.

Елена Емельчикова, начальник управления развития партнерских продаж ООО «Авант-Страхование»:



1. Страховые программы для туристов на сегодняшний день достаточно похожи и имеют примерно одинаковые условия, за исключением некоторых особенностей. В условиях жесткой ценовой конкуренции на страховом и туристическом рынках сегодня очень популярен «экономвариант» страхового полиса с ограниченным набором услуг, который не позволяет обеспечить туриста за рубежом достойной защитой.

Печально констатировать, но, отправляясь на отдых, лишь единицы туристов интересуются условиями договора страхования путешественников, а какие услуги и в каком объеме им гарантирует полис, они узнают в случае отказа страховщика оплатить им медицинскую помощь за рубежом.

2. Стандартный страховой полис на сегодня является самым востребованным продуктом для граждан, выезжающих за рубеж, потому что он необходим для получения визы.

Таким образом, минимальный стандартный набор услуг регламентируется требованиями иностранных государств.

Мы в своей работе следуем тому принципу, что это и есть тот самый стандартный набор услуг, который должен присутствовать в каждом полисе вне зависимости от страны пребывания туриста. Если есть необходимость, граждане могут расширить страховой пакет дополнительными рисками и увеличением страхового покрытия.

3. Каждая страховая компания вправе самостоятельно определять для себя ценовую политику. Ответственный страховщик, принимая на себя обязательства, взвешенно подходит к оценке риска и никогда не переступит грани разумной цены за страхование человеческой жизни.

4. Ростуризм поддержал законопроект об увеличении страховой суммы для туристов, выезжающих за рубеж, до 1 млн руб. Однако этот вопрос до сих пор находится на согласовании.

5. На наш взгляд, время введения общего стандарта условий страхования, включающего наиболее распространенные и востребованные риски и соответствующего современным стандартам оказания медицинской помощи, пришло именно сейчас.

Ольга Замаруева, директор департамента комплексного страхования путешественников ОАО «Либерти Страхование»:

1. В те времена страховой



продукт создавался по примеру зарубежных аналогов и оказался вполне жизнеспособным. Далее он претерпевал изменения в результате требований консульских служб, стали появляться дополнительные услуги. Но в результате конкурентных войн тариф снизился более чем в 4 раза, а количество обращений за помощью у туристов из-за рубе-

жа неуклонно росло.

Росла и стоимость урегулирования страховых случаев, то есть убыточность становилась критической. Поэтому страховщики стали вводить ограничения в правилах, создавать «бюджетные продукты» по услугам и страховым суммам.

Туроператоры тоже находятся в условиях жесткой конкуренции и стремятся к конкурентной цене полного пакета. К сожалению, услуги по страховой защите туристов вынужденно сокращаются при продажах полиса вместе с туром.

И сейчас есть на рынке хорошие программы страхования для выезда за рубеж: с большими страховыми суммами и широким перечнем оплачиваемых расходов. Но такие полисы не могут стоить 3–4 руб. в день, поэтому в пакете с туром продаются не часто.

2. Несомненно, определенный стандартный набор услуг должен быть включен в любую программу страхования ВЗР по умолчанию. Туристу непросто ориентироваться в огромном количестве предложений на рынке.

3. Демпинг в этом сегменте рынка можно победить только в случае государственного регулирования цены.

4. У всех страховщиков есть продукты для туристов с еще более высоким лимитом защиты. Наша компания, например, давно не предлагает полисы с объемом защиты меньше 1 млн руб. Мало того, страховые суммы меньше 30 000 у. е. просто исключены из программы обеспечения для выписки полисов за рубеж.

5. Я бы не стала так драматизировать ситуацию. И сейчас страховой суммы в 1 млн руб. вполне достаточно для оказания экстренной медицинской помощи туристу и транспортировки его на родину.

Важно понимать, что страхование туристов, выезжающих за рубеж, — это не ДМС. Нельзя ожидать от страховщика лечения за рубежом, как бы этого не хотелось туристу. Основной негатив в отношении страховщиков происходит из-за отказов компаний платить по затяжным хроническим заболеваниям, беременностям, онкологическим заболеваниям. Страховка для поездки — только для непредвиденных, внезапных ситуаций, когда требуется экстренная помощь.

Резюме

Пока полис ВЗР не включает стандартный набор услуг и тем самым не позволяет удешевлять продукт, на рынке все еще будут появляться полисы в «экономварианте». Желая получить как можно больше клиентов, многие компании идут на демпинг. И это — самая большая проблема рынка. Увы, и туристические компании зачастую рассматривают страхование туристов как источник получения прибыли. Об этом говорили и наши эксперты. Что делать? Выработать общие принципы взаимодействия страховщиков и туристических компаний и все-таки вводить новые стандарты медицинской страховки для туристов.

Беседовала Елена Муковозова

Самые «опасные» страны

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

Выяснилось, что самым частым поводом для обращения за медицинской помощью в зарубежных поездках являются воспалительные заболевания дыхательных путей (среднее значение составляет 30%).

На втором месте находится воспаление желудочно-кишечного тракта (средний показатель — 8,6%), на третьем — средний показатель в 7,3% — воспаление ушей, на четвертом — ушибы, вывихи, растяжения (средний показатель — 6,6%). Пятую строчку в рейтинге обращений занимают травмы (5,9%).

Первую позицию в ТОП-7 стран, где чаще всего встречаются пять наиболее популярных причин для страховых обращений, занимает Болгария, на втором месте Кипр, на третьем — Австрия, на четвертом — Греция, на пятом — Италия, на шестом — Германия и замыкает ТОП-7 Испания (в статистике не учтены данные по направлениям Турция и Египет).

/TOURBUS.RU



Страховое общество "Помощь" — 18 лет на рынке страхования, входит в число лидеров российского рынка в области страхования ответственности туроператоров и выезжающих за рубеж.

ДЛЯ ТУРФИРМ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- страхование ответственности туроператоров;
- широкий спектр страховых программ по ВЗР;
- оформление полисов on-line.

Финансовая устойчивость компании подтверждена международным рейтинговым агентством Standard & Poor's S&P на уровне B+/Стабильный, «ruA» по национальной шкале и национальным рейтинговым агентством «Эксперт РА» на уровне А "Высокий уровень надежности".

Страховое общество «Помощь»

191025, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.13
тел.: (812) 380-77-99, факс: (812) 578-09-60

121069, Москва, ул. Новый Арбат, д. 14, стр. 1
тел.: (495) 544-58-88, факс: (495) 695-31-10

www.pomosch.com
помощь.рф



Лицензия ФССН № 3834 78 от 17.10.2008 г.



Таиланд рассчитывает на большее

Как заявила в Петербурге заместитель главы Туристического управления Таиланда по международному маркетингу Ютапорн Рернгронаса, к концу 2013 г. количество отдыхающих в этой стране россиян может превысить 1,67 млн человек, что на 27,8% больше прошлогодних показателей.

Презентуя туристические возможности Таиланда перед представителями ведущих туроператоров во время делового завтрака в отеле «Кемпински Мойка 22», она подчеркнула, что есть все основания надеяться на то, что такие высокие показатели будут достигнуты.

«Турпоток из России уже продолжительное время является для нас одним из наиболее приоритетных, — заявила Ютапорн Рернгронаса. — В отличие от многих других, он быстро и стабильно растет, и поэтому со своей стороны мы будем предпринимать все от нас зависящее для того, чтобы привлечь в Таиланд еще больше российских туристов». Согласно представленной собравшимся специалистам статистике, российский турпоток в это государство действительно растет гораздо быстрее, чем многие другие: с января по август 2013 г., к примеру, в Таиланде побывало уже 1,061 млн россиян, что на 36,7% превышает показатели прошлого года.

Такие результаты, по мнению заместителя главы Туристического управления Таиланда по международному маркетингу, во многом обусловлены отсутствием для российских туристов необходимости получать визу (с 2007 г. страна предлагает безвизовый въезд на период до 30 дней), популярностью страны как туристической дестинации, а также большим объемом перевозок на направлении. По ее оценке, сейчас только две авиакомпании («Тайские международные авиалинии» и «Аэрофлот») выполняют 14 регулярных рейсов между Москвой, Бангкоком и Пхукетом. «Если учесть, что в дополнение к ним на этих направлениях задействован целый ряд чартеров не менее чем 5 авиакомпаний, а также есть возможность добраться в Таиланд с использованием рейсов Emirates и других перевозчиков, турпоток может увеличиваться и в дальнейшем», — считает эксперт.

Ее мнение подтверждают и предварительные данные о полетных программах в Таиланд из Петербурга. Как ожидается, на направлении в предстоящий сезон (а он начнется уже с середины октября) будут летать, выполняя чартерные рейсы, как минимум две авиакомпании («Трансаэро» и Nord Wind), которые готовы обеспечить еженедельное наличие на их лайнерах не менее 1,6 тыс. мест. Причем «Трансаэро», в прошлом сезоне выполнявшая рейсы в Бангкок и на Пхукет раз в 10 дней, с осени 2013-го на обоих направлениях не только увеличила частоту до 2 раз в неделю, но и заменила на одном из них Boeing 767-300 на более вместительную модель 777-300, увеличив провозную емкость на 200 кресел (за 2 рейса в неделю). Есть новости и в «стане» туроператоров, участвующих в полетных программах на Таиланд: в этом году впервые на направлении из Петербурга станет работать Apex Tour. Всего же в них примут участие более десятка туроператоров из Петербурга.

Как отметили присутствовавшие на встрече представители туроператоров («Нева», Pegas Touristik, «Солвекс-Турне»), потенциал у Таиланда есть, и сейчас направ-



ление, с учетом ситуации в Египте, находится в выигрышном положении. Например, по данным системы ruSPO.ru за период с 8 по 16 сентября, объем запросов на туры в Таиланд в Москве занимает уже 8% от общего объема, в Петербурге — 7%, а в целом по стране — 12%. Причем статистика свидетельствует явно в пользу этой страны, так как в августе на нее приходилось лишь 8% запросов. О высоком спросе на отдых в этой стране свидетельствуют и данные по акциям раннего бронирования: в отсутствие Египта часть «зимних» туристов заблаговременно раскупает туры в Таиланд.

Вместе с тем участники делового завтрака с российской стороны не скрывают, что в предстоящем сезоне у направления могут быть трудности, объективно связанные с ситуацией на рынке выездного туризма. «С учетом того что пока никаких положительных решений по «открытию» Египта не принято, можно ожидать, что часть турпотока все же переориентируется на страны ЮВА, и в первую очередь — на Таиланд, — считает директор по продажам турфирмы «Нева» Дмитрий Мазаников. — Однако надо учитывать и тот факт, что конкурировать за клиента с ним будут и расположенные по соседству страны». В частности, этот и другие эксперты полагают, что значительное увеличение объемов перевозки на Гоа и появление принципиально нового рейса из Петербурга во Вьетнам (Ня Чанг) смогут «оттянуть» часть турпотока от Таиланда.

В этой связи они посоветовали представителям турбизнеса страны активизировать усилия по продвижению Таиланда как туристической дестинации не только в столице России, но и в ее регионах. «В ситуации, когда конкуренция за российского туриста усиливается, а участвуют в ней страны ЮВА, сходные по климату и уровню развития туристической инфраструктуры, Таиланду необходимо активнее предлагать свои преимущества на нашем рынке, используя самые разные инструменты», — уверен Редди Шриниваса, руководитель отдела компании «Солвекс-Турне».

В свою очередь заместитель главы Туристического управления Таиланда по международному маркетингу Ютапорн Рернгронаса полагает, что привлечь новых гостей из России в страну удастся и за счет более широкого предложения вариантов отдыха. В частности, речь идет о расширении предложения в сфере активного и экологического видов туризма, свадебных туров и путешествий, рассчитанных на взыскательную публику, требующую особого отношения. Для чего, к примеру, в Таиланде активно ведут строительство бутик-отелей и курортов с самым высоким уровнем обслуживания, предполагающих полную конфиденциальность.

И российская, и тайская стороны выразили уверенность в том, что предстоящий сезон по Таиланду будет успешным. И обе стороны обещали сделать все необходимое для этого.

Владимир Сергачев

amazing THAILAND

Always Amazes You

Туристическое Управление Таиланда

Московский офис

info@tourismthailand.ru

Б.Спасоглинищевский пер.,

д.9/1, стр.16, офис 4

Тел: (495)6232505, Факс: (495)6232773

www.fanclub.tourismthailand.ru

www.tourismthailand.org/ru



Пхукет



Самуи



Паттайя



Бангкок



Мальта – деловая и радушная

Популярным местом деловых встреч Мальта стала несколько тысячелетий назад: уже тогда в доисторических храмах Мнайдра и Хаджар-Им, в подземном святилище Халь-Сафлини, в храмах Джгангии проводились ритуальные мероприятия одной из самых древних мировых цивилизаций. А первым «высоким гостем» на Мальте был... апостол Павел. Правда, в качестве «места размещения» мальтийцы могли предложить ему только пещеру, над которой потом в память об этом событии построили церковь St. Paul's Grotto. Сегодня Мальта принимает путешественников совсем по-другому, являясь в том числе одним из лучших мест в Европе для проведения мероприятий: ежегодно «медовый остров» посещает более 100 тыс. бизнес-туристов, что составляет почти 9% от общего количества гостей.



Успешно развивать деловой туризм Мальте позволяет целый ряд достоинств: современная инфраструктура, отличное соотношение цены и качества, высокий уровень безопасности, широкое распространение английского языка, множество исторических и природных достопримечательностей. Немаловажными факторами являются удобный перелет из большинства европейских городов, членство Мальты в Евросоюзе, еврозоне и Шенгенской группе, освобождение от уплаты НДС для организаторов деловых мероприятий, не являющихся резидентами страны. Плюс 300 солнечных дней в году, мягкий климат, теплое Средиземное море, все виды отдыха и знаменитое мальтийское гостеприимство...

В чем преимущества мальтийского MICE-продукта? Прежде всего, это высокий профессионализм специалистов в сфере бизнес-туризма. Отметим, что Мальтийским управлением по туризму (MTA) для фирм, специализирующихся на MICE-туризме, разработана программа контроля качества работы. В качестве основных критериев качества названы: оценка заказчикам уровня организации мероприятия, предлагаемое страховое покрытие (не менее 1 млн евро), гарантия ответа на запрос в течение 24 часов, динамика развития компании, резонанс в СМИ, отзывы предыдущих клиентов. Компании, соответствующие критериям программы, имеют право включать в рекламу красно-белый знак качества с мальтийским крестом от MTA.

Сегодня на Мальте организацией деловых встреч, конференций, инсентив-поездок занимаются около 60 специализированных компаний и 22 из них являются обладателями сертификата качества, учрежденного MTA. При этом к услугам туристов — как фирмы, оказывающие комплексные услуги (трансфер, размещение, проведение мероприятия, культурная программа), так и фирмы, специализирующиеся на определенных видах обслуживания (прокат аудио- и видеоборудования, кейтеринг, вертолетные прогулки, морские круизы, тимбилдинг и др.). Об уровне их профессионализма свидетельствует внушительный список «грандов», выбравших Мальту местом встречи: AXA Insurance France, BT France, Baxter, Bayer, Bosch, Casio, Coca Cola, General

Electric, Givenchy, IBM, Johnson & Johnson, Merck, Microsoft, Novartis, Opel, Oriflame, Shell Norway, Symantec, Toshiba, Toyota, Vodafone, Volkswagen...

Маленькая Мальта — важный европейский деловой центр. Расположенный в историческом здании Sacra Infermeria Средиземноморский конференц-центр — один из крупнейших в Европе: в его 10 залах площадью от 78 до 1617 кв. м одновременно могут разместиться до 2200 человек. Зал Республики, самый большой конференц-зал на Мальте, рассчитан на 1400 мест, а Ла Валлетт, самый элегантный банкетный зал, — на 900 персон (1500 — на фуршете). Впрочем, знаменитый средневековый ужин с участием рыцарей можно организовать и рядом с конференц-центром, на набережной порта Валлетты, где разместится до 900 гостей. В самом порту также находятся три уникальных сооружения для проведения корпоративов: Magazino Hall — многофункциональная зона (вместимостью до 600 человек), электростанция The Old Power House, построенная в 1700 г., и центр The Marquee, вмещающий более 1400 человек. В городке Та'Али к услугам деловых путешественников — Мальтийский выставочно-конгрессный центр, крупнейшая в стране площадка (на 7 тыс. кв. м может разместиться до 10 тыс. гостей) для проведения международных конгрессов, конференций, выставок, концертов, показов мод, гала-ужинов. В мае 2012 г. открылся Летний домик в Шаре, удобный для проведения мероприятий с числом участников до 320, а также гала-ужина на 750 персон (кстати, высокая кухня ресторана The De Mondion уже принесла ему известность). Кроме того, MTA рекомендует более 15 оригинальных исторических площадок. Среди них — дворец Паризио в Нашшаре, где проходят торжественные мероприятия ежегодной Мальтийской торговой ярмарки и один из крупнейших на острове праздников — феста в честь Святой Марии, Дворец сокола в Мдине, замки Кастелло Замиттелло и Кастелло дей Барони, поместье Ир-Раццетт Л-Абйад, виллы Арриго и Анна Тереза.

Короткие расстояния — еще одно конкурентное преимущество Мальты: путь до отелей, мест проведения мероприятий, достопримечательностей не отнимет больше

20 минут, поэтому организаторы при необходимости могут размещать делегатов в разных гостиницах. Сегодня деловых туристов могут принять 14 пятизвездных отелей на 5500 мест и более 40 четырехзвездных на 14 тыс. мест. К услугам клиентов — не только гостиничные конференц-площадки, но и лучшие рестораны, SPA-, велнес-, фитнес-центры (например, в отелях Corinthia San Gorg Hotel 5*, Corinthia Palace 5*, Fortina Spa Resort 4*). А около трети конгресс-отелей — Corinthia San Gorg 5*, Hilton Malta 5*, InterContinental 5*, Le Meridien 5*, Radisson Blu Bay Point Resort 5*, The Westin Dragonara Resort 5*, Golden Tulip Vivaldi 4*, Juliani 4* и Marina Hotel 4* — находятся в городе Сент-Джулианс, который славится бурной ночной жизнью. Не стоит забывать и о том, что MICE-поездку интересно приурочить к какому-нибудь празднику — а в этом Мальта вне конкуренции: по количеству фестивалей и праздников она занимает, пожалуй, первое место в Европе. В чем же «MICE-изюминка» Мальты? Очевидно, в том, что мальтийцы, гармонично сочетая присущую им деловитость с умением жить ярко и празднично, превратят вашу деловую поездку в полное впечатление незабываемое путешествие.

Елена Попова

Новые рекорды Мальты

С января по июнь 2013 г. Мальту посетили почти 700 тыс. туристов. Около 80% из них приехали из стран еврозоны, при этом число туристов, прибывших не из Европы, выросло на 20%. Количество туристов, впервые посетивших Мальту, увеличилось на 7%, а «возвратных» — на 17%.

За первые полгода общее число ночевков выросло на 13% и достигло 4,9 млн, при этом количество ночевков в отелях и съемных квартирах увеличилось на 8 и 27% соответственно. Общая продолжительность пребывания туристов выросла на 0,2%. Большинство гостей предпочли «непакетный» вариант отдыха. По сравнению с первым полугодием 2012-го туристы с января по июнь 2013-го потратили на Мальте на 12% больше — 544 млн евро.

БОЛЬШЕ УВИДЕТЬ



БОЛЬШЕ СДЕЛАТЬ



БОЛЬШЕ ВСПОМНИТЬ



Прямые рейсы из Санкт-Петербурга



ICS Travel Group
М «ЧЕРНЫШЕВСКАЯ»
321-6929 www.ics.travel



ИВОЛГА
М «НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ»
603-2073 www.ivolgatour.ru



РОССИТА
М «НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ»
449-0890 www.rossita-travel.com



АТЛАС
М «ПЛОЩАДЬ ВОССТАНИЯ»
320-4333 www.atlastour.ru



НТК «ИНТУРИСТ»
М «ЗВЕНИГОРОДСКАЯ»
325-5050 www.spb.ntk-intourist.ru



СОЛВЕКС-ТУРНЕ
М «НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ»
325-0332 www.solvex.travel



ВЕРСА
М «ПЛОЩАДЬ АЛ. НЕВСКОГО»
329-0035 www.versa.travel



НЕВА
М «ПЛОЩАДЬ ВОССТАНИЯ»
335-5533 www.nevatravel.ru



ЮЖНЫЙ КРЕСТ
М «НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ»
600-1009 www.spb.ukrest.ru

Мальта - не просто отдых!

MALTA IS MORE

www.visitmalta.com



20 лет
Solvex
Солвекс-Турне

ИСПАНИЯ

Тенерифе
прямой чартер по пн. и пт.

www.solvex.travel

«Новый взгляд» Лаппеенранты

Около 30 компаний из Юго-Восточной Финляндии представили свои новые программы на V туристической выставке GoSaimaa, прошедшей 17 сентября в отеле Sokos Olympia Garden.

В числе участников выставки, организованной компанией по развитию туризма в регионе Лаппеенранта и Иматра GoSaimaa, были авиакомпания airBaltic, аэропорт Лаппеенранты, отели Imatran Kylpylä Spa, Scandic и Holiday Club Saimaa, коттеджи, туристические офисы регионов Миккели и Савонлинна, компании по организации активного отдыха и круизов, шопинг-центр Galleria и др.



Выставка стала заметным событием для петербургского турбизнеса: ее посетили представители около ста турфирм.

Впрочем, не меньший интерес она вызвала и у журналистов: на организованной в рамках выставки пресс-конференции «Лаппеенранта для российских туристов: новый взгляд на популярное» можно было узнать последние новости.

Так, Мирка Рахман, руководитель департамента связей с общественностью администрации Лаппеенранты, рассказала о встрече министров внутренних дел стран Шенгенской группы по вопросу отмены визового режима. «Лаппеенранта поддерживает идею безвизового режима с Россией и видит в ней обоюдные выгоды, которые касаются не только роста турпо-

тока, но и расширения делового сотрудничества», — отметила она. — Однако, для того чтобы обеспечить переход к безвизовому режиму, мы должны иметь соответствующую инфраструктуру по обе стороны границы». В 2014 г. на пограничном пункте Нуйамаа будут построены 4 пропускных пункта на 8 рабочих мест при выезде из Финляндии и 5 пунктов на 10 рабочих мест при въезде, что увеличит пропускную способность до 5,5–6,5 млн человек в год (в настоящее время Нуйамаа ежегодно пересекает около 3,8 млн человек при запланированном потоке в 2,6 млн). В планы также входит оборудование отдельных полос для автобусов.

В наступающем осенне-зимнем сезоне туристов ждет еще больше интересных мероприятий: ярмарок, дней открытых дверей, выставок. В октябре Объединенные музеи Лаппеенранты (Музей Южной Карелии, Художественный музей, Музей Wolkoff и Музей кавалерии) и музей-заповедник «Павловск» подпишут соглашение о сотрудничестве. Кроме того, в планах администрации — строительство двух крупных торговых центров Ikea/Ikano и IsoKristiina (заметим, что в 2012 г. российские туристы потратили в Финляндии около 1 млрд евро, из которых около 240 млн — в Лаппеенранте).

Международный аэропорт Лаппеенранты, по словам его директора Петтери Лехти, до конца года примет 110 тыс. пассажиров, в том числе из России. В зимнем расписании — рейсы Ryanair в Дюссельдорф и Милан и airBaltic в Ригу.

«Holiday Club Saimaa продолжает развиваться», — рассказала директор по продажам Holiday Club Resorts Russia Ирина Краснова. — Летом на курорте открылись новые объекты: торговый центр Sarpi, парк развлечений, гольф-клуб и теннисный курорт. В следующие 5–10 лет в развитие Saimaa будет вложено 70 млн евро. Мы собираемся построить еще 40–50 апартаментов Villas и 150–200 таймшер-коттеджей.



Кроме того, Holiday Club Saimaa совместно с Nordic Clinic в конце 2014 — начале 2015 г. планируют открыть медицинский центр».

Согласно прогнозам аналитического центра TAK Oy, к 2025 г. количество российских туристов в Лаппеенранте увеличится до 14 млн, при условии отмены визового режима это число может значительно возрасти. «Мы считаем, что туристические показатели — это ключевые показатели развития ЕС, которые очень важны для нас. Сейчас наблюдается туристический бум, и в развитие туризма за последнее время мы вложили 400 млн евро. По прогнозам, в этом году количество российских гостей в Лаппеенранте достигнет 3 млн», — сказала в заключение Мирка Рахман.

Евгения Смирнова

Добро пожаловать в гостеприимный город Иматра!

О развитии туристических и культурных связей, о возможностях и новшествах, которые ожидают российских туристов, рассказал мэр финского города Иматра Пертти Линтунен.



— Город Иматра находится буквально в нескольких километрах от границы с Россией. Каковы, с Вашей точки зрения, плюсы и минусы такого расположения?

— То, что мы находимся на границе с Россией и близко к Петербургу, я отношу к большому плюсу. Именно благодаря этому Иматра является одним из главных центров развития туризма и сферы услуг в южном регионе Финляндии. Кроме того, столь близкое расположение двух приграничных населенных пунктов — финского города Иматра и российского Светогорска — уникально. Нет больше на границе России и Финляндии подобной конгломерации двух городов, где бы местные жители могли ходить друг к другу в гости, используя для этого велосипед. Есть такие туристы, которые оставляют машину в Светогорске, а дальше едут в Иматру на велосипедах. Точно так же и финны используют велосипеды, чтобы провести время в соседнем городе. Я лично много раз на велосипеде приезжал в Светогорск. В этом случае не нужно стоять в общей очереди, нужен только паспорт с визой. В других пунктах пересечения российско-финской границы такой возможности нет.

Кроме того, согласно проведенным исследованиям, в прошлом году российские туристы потратили 74 млн евро только в Иматре. Для нас это очень большая цифра. Туризм дает жителям нашего города новые рабочие места, обеспечивая занятость населения в непростой с экономической точки зрения период.

— Устраивает ли Вас существующая динамика развития связей в области туризма и культуры?

— На самом деле темпы развития наших связей стали столь высокими, что мы с трудом успеваем их обеспечивать. Это касается не только культуры и туризма, но и спорта, активного отдыха, других сфер социальной жизни города. Развитие двусторонних связей требует ускоренного развития и поддержания всей необходимой инфраструктуры.

Благодаря туризму в городе проводится много культурных и спортивных мероприятий, что очень позитивно отражается на нашем экономическом положении. Для обеспечения растущего туристического потока мы должны строить новые инфраструктурные объекты, что, в свою очередь, привлечет новых туристов. Наша задача — развиваться еще быстрее, стать более



конкурентоспособными. Приоритетным направлением в этой области для нас является дальнейшее развитие активных видов отдыха, и ни в коем случае мы не должны ограничиваться обеспечением поездок за покупками.

Кстати, что касается меня, то я сам люблю активный отдых, прогулки на свежем и чистом воздухе. Мы, естественно, хотели бы обеспечить и российским туристам такую возможность.

В сфере культуры мы реализуем ряд совместных проектов с Россией. Например, квартет «Терем» организовал у нас летний лагерь для учеников музыкальных школ и недавно состоялся их концерт в честь закрытия сезона. Обучение в лагере в этом году прошли более сотни человек. Состоялись переговоры о приезде российских хоккейных команд на сборы в ледовый стадион Иматры.

— Есть ли статистика по российскому туризму в Иматре? Сколько туристов из России посещает Иматру, сколько трагит они на покупки, как часто арендуют коттеджи и т. д.?

— В Финляндии есть исследовательско-аналитический Центр TAK Oy (www.tak.fi), который ведет подобную статистику, и на его сайте можно подробно ознакомиться с этими данными. Они, в частности, опрашивают туристов на границе: что планируете делать, сколько намерены потратить. В год границу на КПП Светогорск — Иматра пересекает 2 млн человек, еще 6 млн — в других пунктах пропуска. В сутки на нашем пункте бывает порядка 14 тыс. пересечений границы. Конечно, не все едут в Иматру, многие едут и дальше, например покатаются на лыжах в Лапландию. Но почти все делают остановку в нашем регионе. В последнее время, например, открылось семь рыбных магазинов, в первую очередь для русских туристов. Сейчас многие россияне имеют у нас свои дома или дачи. Количество пересечений имеет тенденцию к увеличению: от 5 до 15% в год. Растет количество автобусов с туристами, приезжающими в Иматру на день. Увеличивается число велотуристов. Стало больше тех, кто приезжает в свои дома, и тех, кто едет к нам на несколько дней в SPA-отели или на культурные мероприятия. Практически всегда в выходные и праздничные дни в наших отелях очень высокая заполняемость.

— Есть ли проблемы с нахождением российских туристов и если есть, то какие



основные? Что необходимо предпринять для их решения?

— Здесь нужно отметить два момента: глобальный и локальный. В настоящий момент нам всем очевидно польза от российского туризма. Хотя есть и отдельные граждане, которые считают, что инфраструктура для туристов развивается за счет местных жителей-финнов. Это частные мнения, которые имеют в том числе и исторические корни. Однако ситуация в этом вопросе улучшается и, например, в нашем законодательном собрании подобные разговоры давно не ведутся. Существует некоторая разница в культуре поведения наших наций. Например, русские не очень любят стоять в очередях. Кто-то один занимает очередь, а затем к нему подходят и подходят его друзья. В Финляндии так не принято. Многие российские туристы обзавелись в Иматре друзьями. Поэтому проблемы, в результате более тесного соприкосновения двух культур, активно сходят на нет. В общении с нашими полицейскими я выяснил, что сейчас российские туристы создают не больше проблем, чем граждане Финляндии. Случается, что автомобилисты из России неверно истолковывают правила дорожного движения, так ведь это происходит и с финскими водителями.

— Как удобнее всего добраться до Иматры?

— Туристы, отправляющиеся в наш город, могут использовать личный транспорт, туристические автобусы и, как я уже упомянул, — велосипед. Мы очень заинтересованы в организации пассажирского железнодорожного сообщения между Петербургом и Иматрой. Между прочим, в начале прошлого века на станцию Иматра ежедневно из столицы Российской империи прибывало до 14 поездов. В настоящее время мы ведем переговоры с РЖД с целью возобновить железнодорожное сообщение, для начала — по выходным дням.

— Что бы Вы хотели пожелать читателям журнала?

— Всем читателям хотел бы пожелать полноценной, насыщенной жизни. Что бы, читая материалы о Финляндии, в том числе и на сайте www.gosaimaa.com, они узнавали больше нового, расширяли свой кругозор, чтобы у них возникло желание почаще приезжать в Иматру и Финляндию. Добро пожаловать в наш гостеприимный город!

Беседовал Александр Тарасенко

ТУРБИЗНЕС

в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ и СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ

Санкт-Петербург, Садовая ул., 28-30
Тел/факс: +7 (812) 335-0883, тел.: +7 (812) 310-3245, +7 (901) 310-4096
E-mail: tourbus@westcall.net
www.tourbusspb.ru

УВАЖАЕМЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ!

Журнал «Турбизнес на Северо-Западе» — единственное в Петербурге печатное издание, 13 лет работающее на профессиональном туристическом рынке, приглашает Вашу компанию к участию в 4-м выпуске каталога для туристического рынка B2B — «Турбизнес в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе».

Предлагаем Вам разместить рекламную информацию о своей компании в каталоге! Прямой выход на целевую аудиторию, возможность заочного участия в профессиональных туристических выставках и мероприятиях в течение года, длительность и многократность воздействия рекламного сообщения на пользователей каталога делают такое издание максимально эффективной площадкой для размещения рекламы!

Варианты имиджевого участия:

- 1 полоса рекламы в одном из разделов 210 x 295 мм = 30 000 руб.
- 1/2 полосы 190 x 135 мм = 16 000 руб.
- 1/4 полосы 93 x 135 мм = 8 000 руб.
- Выделение информации о компании в справочном разделе каталога + логотип = 2 500 руб.
- Возможность нестандартных видов рекламы: страницы из более плотной бумаги (глянец, матовая бумага, со спецэффектами: тиснение, золочение), гейтфолдеры, страницы-раскладушки, страницы на перфорации и т. д. — стоимость обсуждается отдельно.

НДС не облагается

Дополнительные бонусы к рекламе в каталоге:

- Размещение логотипа компании (с указанием страницы рекламы) в «Содержании» каталога и на сайте www.tourbusspb.ru на странице «Партнеры каталога».
- Размещение логотипа в анонсе каталога на страницах журнала «Турбизнес на Северо-Западе».
- Размещение новостей от компании-рекламодателя в журнале «Турбизнес на Северо-Западе» и на сайте www.tourbusspb.ru
- Рекламодателям каталога — скидки на рекламу в журнале «Турбизнес на Северо-Западе».

Информация о каталоге, pdf-версии каталога и журналов, а также анкета для бесплатного размещения в справочном разделе каталога — на сайте: www.tourbusspb.ru



Это ежегодное издание, работающее в течение года как справочное пособие, адресованное профессиональным участникам туристического рынка. Содержит максимально полную справочную информацию, объединяя многочисленные сегменты туристического рынка Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона по разделам: турфирмы, объекты размещения, зарубежные турфирмы, консультации, визовые центры, МКС-объекты, транспорт, объекты питания, страховые компании и др. Распространяется на ведущих туристических выставках и профессиональных мероприятиях Москвы, Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона РФ, а также на Workshops, проводимых в более чем 40 городах России журналом «Турбизнес», доставляется в офисы турфирм.

«Пляжная» зима: в поисках альтернативы

Изменения в полетных программах и появление на целом ряде направлений новых крупных игроков означают, что зимний «пляжный» сезон 2013/2014 в Петербурге спокойным не будет: наблюдаемый избыток перевозки, перестановки в «воздухе» и амбиции новичков многих наверняка заставят понервничать.

С большой долей уверенности можно говорить о том, что основная интрига сезона вокруг Египта почти разрешилась: инспекция Ростуризма и АТОР показала, что «открывать» страну на зиму, в принципе, можно.

Однако целый ряд операторов сделал это по умолчанию: Pegas Touristik полеты из Питера в Шарм-эль-Шейх и вовсе не останавливал, «Библио Глобус» втихую восстановил программы с середины сентября, а остальные готовы сделать это с середины октября. Туроператор «Верса», к примеру, уже анонсировал возобновление программы на Табу (заезды — с 21 октября 2013-го по 6 мая 2014-го) по акции раннего бронирования, в рамках которой вплоть до 15 октября он предлагает агентам комиссию в 15% и скидки на проживание до 30% с моментальным подтверждением отелей. Подавляющее большинство игроков рынка уверены, что туристы, которые любят Египет за его цену и недолгий перелет из зимы в лето, останутся верны этому направлению.

А поскольку полеты в страну пирамид из Петербурга, скорее всего, возобновятся в полном объеме уже в середине октября, перевозка по другим зимним направлениям, которая как раз и



должна была отчасти компенсировать туристам потерю Египта, может оказаться избыточной.

Воздушный передел

Одной из основных тенденций наступающего зимнего «пляжного» сезона в городе на Неве становятся значительные изменения в структуре перевозки. В частности — на дальнемагистральных туристических направлениях.

Какие авиакомпании «делали погоду» в этом сегменте в прошлом году? Если брать Карибы и Юго-Восточную Азию, это были «Трансаэро» (3 полетные цепочки на Доминикану и по одной на Кубу и в Мексику), «Россия» (по одной на Гоа и Хайнань), а также «Оренбургские авиалинии» (одна в Мексику). А в Таиланд «лета-ли» сразу 6 цепочек на бортах уже названных компаний, к которым добавлялась и Nord Wind. Итого — 12.

Что происходит в этом сезоне? Во-первых, Pegas Touristik полностью «пересел» на борта Nord Wind, получившей новые лайнеры: услуги Open Air оказались не нужны. Во-вторых, в Петербурге «зависла» Куба: «Трансаэро», по словам ее представителя Олеси Владимировой, свою полетную программу на Остров свободы не подтверждает, а другой пока нет. В-третьих, по не очень понятным причинам на тайском направлении не заявлено рейсов «России»: по данным на конец сентября (а часть полетных программ из Петербурга в Таиланд стартует уже в середине октября), зимой 2014-го туда будут летать только чартеры «Трансаэро» и Nord Wind. А в-четвертых — вторая из этих компаний «полетит» на Гоа параллельно с «Россией».

Каков предварительный расклад полетных программ из Питера на «экзотическую» зиму? На начало октября картина выглядит так: в Таиланд уже анонсированы полеты Nord Wind (Бангкок раз в 11 дней и Пхукет раз в неделю), а также «Трансаэро» (те же аэропорты назначения, оба — 2 раза в неделю). На Гоа вместо прошлогодней одной цепочки, обслуживаемой авиакомпанией «Россия», полетят две (второй стала программа Pegas Touristik на «крыльях» Nord Wind). Санья (Хайнань) из списков исчезла совсем, и, похоже, ее судьбу повторит Варадеро (Куба). И если с Пунта-Кана, куда точно будет летать «Трансаэро», ситуация понятна, то судьба второй цепочки в Канкун (Мексика) и еще одной в Доминикану (Пуэрто-Плата) пока под вопросом: на начало октября точная информация есть лишь по мексиканскому рейсу Nord Wind, который начнет выполняться с 23 октября. Всего в сумме — 8.

Что имеем в итоге? В числе полетных программы из Петербурга поредел. На Карибы — особенно. Из пяти выполнявшихся в разгар зимы 2013-го пока достоверно известно только о двух (на Доминикану и в Мексику, выполняемых соответственно «Трансаэро» и Nord Wind). А это — минус более чем 1 тыс. мест в декаду. А вот по ЮВА расклад совсем другой. По Гоа, к примеру, речь идет об увеличении провозных емкостей почти в 1,5 раза: за сезон

обе анонсированные полетные цепочки могут предоставить примерно 12,5 тыс. мест (вместо 8,5 тыс. в прошедшем сезоне). Будет прибавка и по Таиланду, поскольку «Трансаэро» не только заметно увеличила частоту рейсов (вместо прошлогодних 10-дневных цепочек теперь полеты и в Бангкок, и на Пхукет из Петербурга будут выполняться 2 раза в неделю), но и поставила на одном из маршрутов более вместительный лайнер Boeing 777-300, в котором на 100 мест больше. А еще на направлении в ЮВА появился новый чартер во вьетнамский Ня Чанг, который будет летать раз в 13 дней: за сезон на нем будет до 4 тыс. мест.

В результате всего по «экзотике» получается 9 полетных программ. Причем если по Карибам пока явный минус (как по числу чартеров, так и по числу мест на лайнерах), то по ЮВА количество цепочек хотя и стало чуть меньше (7 вместо 8), однако мест прибавилось.

Не стоит забывать, что процесс согласования полетных программ на зиму еще не завершен. Ведь оставшаяся почти «за бортом» дальнемагистральных туристических рейсов «Россия» наверняка будет искать применение своим Boeing 767. И не исключено, что они еще могут полететь и в ЮВА, и на Карибы. Не сказал своего последнего слова и такой активный игрок рынка, как «Библио Глобус»: в прошлом сезоне о постановке новых рейсов в Мексику и на Доминикану из Петербурга и Москвы он, к примеру, заявил только в конце ноября...

Маститые новички

Кроме заметных перестановок в воздухе, идет активное движение и на туроператорском рынке: целый ряд компаний в конце лета и начале осени заявил о выходе на новые для себя зимние «пляжные» направления.

Так, TUI уже анонсировал выход из Петербурга на Гоа — оператор будет участвовать в полетной программе, выполняемой на лайнерах авиакомпании «Россия»: она продлится с конца октября 2013-го по середину мая 2014-го с вылетами по пятницам. На это направление, поставив сразу же собственный чартер, выходит и Pegas Touristik. Однако заведомо пока воспринимают это спокойно. «Индия — растущий рынок, на котором найдется место и новичкам, — считает Редди Шриниваса, руководитель направления туроператора «Солвекс-Турне». — А поскольку предложения, в том числе и по продолжительности отдыха, у нас разные, все они могут пользоваться спросом». Будучи уверен в большом потенциале страны, он не склонен рассматривать как избыточный и возросший объем перевозки на Гоа.

В свою очередь на тайское направление впервые из Петербурга выходит туроператор Anex Tour, который уже получил блок мест на рейсах, выполняемых в Таиланд Nord Wind. Любопытно и то, что в числе блочников на рейсах в Бангкок и на Пхукет, осуществляемых этим перевозчиком, оказалась большая часть бывших клиентов авиакомпании «Россия». К ним, за неимением другой альтернативы, примкнул и поссорившийся с «Трансаэро» Tez Tour.

Один из крупных петербургских туроператоров, «Верса», заявил о выходе сразу на четыре новых для себя направления, три из которых можно отнести к «пляжным». В их числе — впервые «запускаемый» в Петербурге Вьетнам, уже ставшая популярной Мексика, а также загадочный Оман и всегда интересная туристам Япония.

Маршрутные новинки

Самой ожидаемой новинкой зимнего сезона, безусловно обещающей стать популярной, стала полетная программа с вылетом из Петербурга во Вьетнам (Ня Чанг). К ней в городе на Неве шли очень долго — много лет никто не решался ее организовать.

Пионером направления стал Pegas Touristik: в предстоящем зимнем сезоне программа с прямым перелетом в Ня Чанг из Петербурга стартует 23 октября и будет осуществляться вплоть до мая 2014 г. (туры продолжительностью 13 ночей), а перевозку станет выполнять Nord Wind на лайнерах Boeing 767-300 в двухклассной компоновке. «Направление весьма перспективно: это та новинка, которая интересна рынку, — уверена Мария Бакерина, генеральный директор петербургского офиса Pegas Touristik. — Явное внимание к ней проявили еще несколько питерских операторов, которые взяли на наших рейсах блоки мест». «Вьетнамское направление очень интересно, и даже до появления прямого перелета мы делали все возможное, чтобы люди о нем больше узнавали, — говорит директор по продажам туроператора «Нева» Дмитрий Мазаников. — Сейчас можно констатировать, что на него есть устойчивый спрос».

www.pegast.ru

Вьетнам
Мексика
Индия Испания
о. Тенерифе
ОАЭ Марокко

Новые вылеты в зимний сезон!

Прямые вылеты из Санкт-Петербурга!

спрашивайте в агентствах города

640-90-40

Туристическая Компания «Мир-Трэвел»

Открой для себя мир...

ИЗРАИЛЬ:
отдых, лечение,
паломнические туры
Комбинированный тур
«Израиль-Иордания»
по суперценам!

ИОРДАНИЯ
ВЬЕТНАМ:
новинка сезона

ГЕРМАНИЯ:
лечение, шоп-туры,
экскурсионные программы

ФРАНЦИЯ:
8-дневный тур
с экскурсиями
от 300 евро + авиабилеты

ЧЕХИЯ, ВЕНГРИЯ,
ФИНЛЯНДИЯ, СКАНДИНАВИЯ

ВСЯ ЭКЗОТИКА
по ценам немецких туроператоров

ПАРОМНЫЕ ТУРЫ, КРУИЗЫ ПО МИРУ

АВИАБИЛЕТЫ ЛЮБЫХ АВИАКОМПАНИЙ
без комиссии

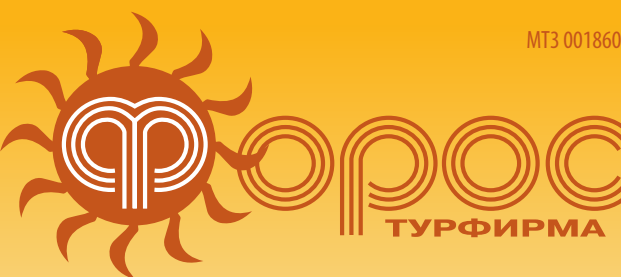
ШЕНГЕНСКИЕ ВИЗЫ
любой сложности

При бронировании через сайт - скидка 5%

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ТУРАГЕНТСТВА!

Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 4
Тел: + 7 (812) 764-0305, 315-4950
www.mirtravel.ru, info@mirtravel.ru

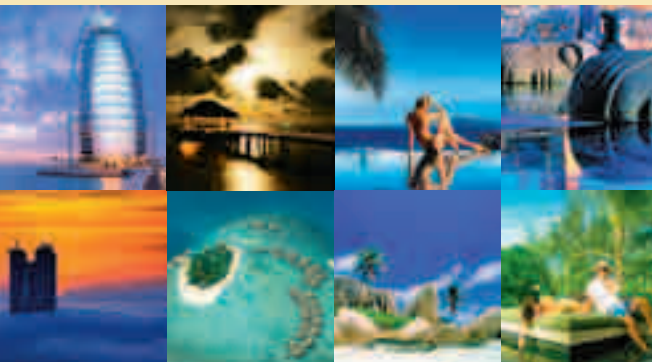
MT3 001860



ВАШ ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИРЕ ПУТЕШЕСТВИЙ!

**ОАЭ, МАЛЬДИВЫ
СЕЙШЕЛЫ
МАВРИКИЙ**

Лучшие туры по лучшим ценам!



Перелет авиакомпанией «Эмирейтс»!

**ИЗРАИЛЬ –
отдых на море и экскурсионные туры!**
**КУБА, ДОМИНИКАНА, МЕКСИКА,
США, ПЕРУ**

**ЕВРОПА: Италия, Франция, Германия,
Чехия, Великобритания**

**КАЖДОМУ КЛИЕНТУ
трансфер «дом–аэропорт–дом» – в подарок!**

**+7 (812) 449-3568
+7 (812) 449-0879**

info@foros.spb.ru

**г. Санкт-Петербург
ул. Большая Конюшенная, д. 27,
БЦ «Медведь», оф. 415
(4 этаж, правое крыло)**

www.foros.spb.ru

→ — Вьетнам — направление для Петербурга новое и потому очень интересное, — уверена **заместитель директора туристической компании «Мир-Трэвел» Юлия Макарова**. — Хороший уровень отелей наряду с доступными ценами и прямым перелетом — весомые аргументы в его пользу. К тому же страна может предложить самый разнообразный отдых, включая экологический, а богатая экскурсионная программа и теплый мягкий климат только увеличивают его преимущества. Древние храмы, природные достопримечательности, возможность комбинировать «экскурсионку» с Камбоджей — все это может превратить поездку во Вьетнам в очень интересное путешествие.

Что касается других новинок дальних «пляжных» направлений, то они принципиального характера уже не носят. Тот же Regas Touristik в этом сезоне будет активно предлагать комбинированные с Бангкоком поездки с отдыхом в Хуа Хине и на тайских островах (кроме Пхукета, в этот список попали Краби, Самуи, Ко Чанг и Ко Самет), а также туры в Индонезию со стыковкой в Бангкоке.

Ожидать еще каких-то кардинальных маршрутных новинок не приходится: летний сезон 2013-го для многих туроператоров оказался чрезвычайно сложным, а на «раскрутку» «пионера» нужны большие силы и средства. К тому же на туроператоров Петербурга давит и неудачный опыт постановки в конце 2012 г. чартера на китайский тропический остров Хайнань. Несмотря на все предпринимавшиеся усилия, новинка не «прожила» на рынке и половины отводившегося ей срока, а чартер по решению пула операторов сняли всего через 2 месяца после его запуска.

Успех будет, если...

«Сейчас туроператоры ищут для себя новые направления, которые могли бы помочь перераспределить турпоток и сделать будущий зимний «пляжный» сезон более предсказуемым, — считает Дмитрий Мазаников. — Однако многое зависит от согласованного ими объема перевозки: если на том или ином направлении ее окажется слишком много (а это с учетом выхода новых крупных игроков вполне вероятно), ситуация может привести к «горению».

В том, что на высокий сезон вся «экзотика» в Петербурге будет продана, не сомневается практически никто: в этот раз новогодние каникулы короче, а заявленной перевозки не так и много. А вот временные периоды, традиционно не балующие продавцов спросом (конец ноября — начало декабря, вторая половина января), вызывают опасения. Особенно на тех направлениях, где мест в самолетах существенно прибавилось. «Резкий рост объемов перевозки наряду с появлением новых маршрутов (например, во Вьетнам) к стабилизации рынка никогда не приводил, — считает **генеральный директор компании «РОССИТА» Тамара Ро**. — Отличный пример этому — начало лета этого года. Поэтому и трудности с реализацией туров на Гоа вполне могут быть». К тому же вероятное «открытие» Египта сразу же приведет к снижению потенциального объема турпотока в ЮВА и на Карибы, поскольку эта страна предлагает более близкий и дешевый отдых, который доступен значительной части туристов из Петербурга.

Примерный расклад будущего зимнего «пляжного» сезона в Петербурге можно определить уже сейчас, используя данные статистики запросов пользователей на ruSPO.ru. По состоянию на конец сентября Египет уже вырвался в лидеры — на него приходится 19% от всего объема запросов. «Экзотика» тоже растет: Таиланд запрашивают 8% клиентов, Доминикану — 4%, Индию — 3%. И даже Вьетнамом, впервые ставшим в городе на Неве «прямым», интересуются 2% всех пользователей. По мере приближения холодов Египет будет наращивать интерес к себе (обычно на него приходится около половины всех зимних программ), но и другие «пляжные» направления тоже «подрастут».

С учетом ситуации на карибском направлении в лидеры обещает выйти Мексика, а в ЮВА им останется Таиланд. По оценке экспертов, в целом лидерами зимнего «пляжного» сезона в Петербурге станут Таиланд, Индия, Мексика и ОАЭ. Однако конкурировать с Египтом ни по объемам, ни по ценам никто из них не сможет.

Если учесть, что на египетском направлении прошлой зимой из Петербурга было около 9 тыс. кресел в неделю, на самом «раскрученном» среди дальнемагистральных, тайском — около 1,9 тыс., а вместе с ним на всей «экзотике» — не более 4 тыс. мест еженедельно, то перевес Египта налицо. И хотя понятно, что быстро восстановить былые объемы у страны пирамид не получится, «откусить» у нее часть турпотока «экзотике» будет очень сложно. Другие клиенты. Другие объемы. Другие цены...

Сергей Яковлев

Выезд россиян за рубеж с целью туризма в I полугодии 2013–2009 гг. (тыс. поездок)

№	Страна	% к 2012	2013	2012	2011	2010	2009
1	Турция	29,5	1212,9	936,4	1132,7	923,6	642,8
2	Египет	46,5	1177,9	803,9	488,6	1140,6	689,8
3	Таиланд	24,5	570,7	458,5	421,2	225,3	103,1
4	Финляндия	113,6	523,8	245,2	416,4	310,1	285,4
5	Китай	15,5	484,2	572,7	631,8	563,5	390,3
6	Германия	23,5	413,4	334,6	324,4	213,2	160,8
7	Испания	38	401,9	291,7	237,3	155,0	113,4
8	Греция	96	399,7	203,7	201,0	114,5	81,4
9	Италия	31	346,8	265,0	262,0	194,6	144,0
10	ОАЭ	30,7	346,7	265,3	188,0	140,6	100,8
11	Чехия	27,5	231,1	181,2	166,7	121,5	102,9
12	Кипр	53	213,8	140,0	123,4	86,5	57,7
13	Франция	39	190,8	137,5	124,3	112,6	96,5
14	Болгария	35	184,7	136,7	115,3	86,1	63,2
15	Австрия	28	142,2	111,2	98,1	68,3	53,4
16	Украина	25	141,5	113,4	86,5	78,1	69,3
17	Израиль	14,6	118,4	103,3	111,1	84,9	56,4
18	Швейцария	15,8	107,6	92,9	76,1	62,5	52,3
19	Вьетнам	43	104,9	73,3	35,2	26,1	16,6
20	Индия	67,6	97,9	58,4	53,9	44,0	35,8
21	Великобритания	11	87,9	79,3	69,6	53,4	42,4
22	Доминикана	23	86,3	70,2	47,8	28,9	18,7
23	Черногория	33	85,8	64,6	55,0	46,6	29,5
24	Тунис	39	84,6	60,8	31,7	52,9	36,1
25	США	23	73,9	60,0	51,9	36,5	30,7
26	Нидерланды	16,6	52,7	45,2	38,5	35,7	24,8
27	Корея Южная	29	54,1	42,0	36,3	38,4	29,0
28	Латвия	20	47,5	39,6	37,0	31,8	19,9
29	Гонконг	103	32,3	15,9	8,3	-	-
30	Мексика	70	31,6	18,6	6,8	4,7	-
31	Хорватия	14,4	28,0	32,7	28,9	25,1	16,4
Всего выехало с целью туризма		31,6	8522,6	6473,2	6069,7	5428,5	3803,8

В течение первых шести месяцев 2013 г. россияне совершили 8,5 млн поездок на отдых за рубеж, рост турпотока по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. достиг 31,6%. По данным Росстата, за последние 5 лет этот показатель был больше (почти 43%) только в 2010 г., но тогда это объяснялось кризисом 2009-го.

В этом году в списке самых популярных у россиян стран произошли небольшие перестановки. Так, Турция и Египет по-прежнему занимают два первых места, приняв с января по июнь 1,2 млн и 1,1 млн туристов соответственно. Однако Китай с третьего места опустился на пятое, потеряв 15% турпотока. Таиланд же, напротив, увеличил свои показатели на 24% — до 570 тыс. человек.

Отрицательную динамику показали лишь две страны: Китай (из-за снижающегося курса рубля по отношению к доллару) и Хорватия (-14,4% из-за ввода визового режима).

www.atorus.ru

Как мы провели лето?

ВЦИОМ провел опрос по итогам летнего туристического сезона. В нем приняли участие 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России.

Выяснилось, что россияне в этом году потратили на отдых примерно на четверть больше, чем год назад. Например, среднестатистическая поездка за рубеж этим летом обходилась почти в 31 тыс. руб. на человека. Всего в турпоездки отправились 23% респондентов вместо 18% в прошлом году.

Подавляющая часть традиционно отдыхала в России: 9% побывали на черноморском побережье, 7% выбрали другие города нашей страны. За рубеж выехало около 4%. Примерно 53% опрошенных остались недовольны своим отдыхом, потому что не смогли поехать именно туда, куда хотели, а 46% респондентов вообще не брали отпуск этим летом. Интересно, что среди россиян, отдохнувших дома или на даче, доля довольных составляет 66%, а вот среди выбравших туристическую поездку — 86%.

RATA-news



Туроператор Верса

ТАИЛАНД
Преврати зиму в лето!

Туры в Паттайю, Пхукет, Ко Чанг, Самуи
от 31 400 рублей

Прямые рейсы из Санкт-Петербурга. Авиакомпании "Nord Wind" и "Emirates" (через Дубай)

ОФИСЫ ПРОДАЖ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ "ВЕРСА"

пр. Бакунина, 5 ул. Некрасова, 24 ул. Большая Морская, 36
тел.: 329-00-35 тел.: 275-95-80 те.: 640-03-27

подробная и дополнительная информация о турах, программах и офисах продаж представлена на нашем официальном сайте **www.versa.travel**



Дорогами русской аристократии предлагает пройти во Франции компания «Интерлинк»



А для этого отправиться вместе с ней на Лазурный Берег осенью или зимой. Тогда, когда там можно в полной мере почувствовать, как хорош неспешный отдых в чудесных местах, которые до сих пор ценят богатые и знаменитые со всего мира.

Почему зимой?

— Потому что французский Лазурный Берег даже зимой вполне подходит для спокойного респектабельного отдыха с качеством, которому могут позавидовать где угодно, — без всяких сомнений говорит директор по внешним связям Международного холдинга «Интерлинк Групп» Юлия Капитонова. — И в это время года у него есть свои преимущества.

Какие? Во-первых, Лазурный Берег даже в низкий сезон предлагает гостям отличный мягкий климат. Средняя температура воздуха зимой здесь редко опускается ниже 17°C: вокруг по-прежнему все зеленое, благоухает и цветет, а погода остается солнечной и теплой. Не жарко, но комфортно. Исккупаться в открытом море, конечно, вряд ли получится (хотя для бывалых даже такое возможно), но в остальном здешний климат приезжих с Севера балует. Не зря это побережье не менее чем полтора века как магнит притягивает россиян: начиная с 1856 г. они бивают здесь с завидной регулярностью. Пример, как известно, подала императрица Александра Федоровна, за которой потянулась аристократия и богема: до 1914 г. из России в Ниццу даже курсировал поезд, который называли не иначе как «Великокняжеский состав». Но «русские зимы», столь характерные для Лазурного Берега XIX и начала XX века, сейчас вновь становятся актуальными.

Во-вторых, сюда легко добраться из Петербурга: комфортабельный лайнер авиакомпании «Россия» летает напрямую в Ниццу 3 раза в неделю (по четвергам, субботам и воскресеньям) с отправлением в 12.45. Что позволяет выбирать самую



разную продолжительность тура и открывает для гостей из России весь Лазурный Берег, поскольку прямо из аэропорта можно отправиться в любой из его уголков. Более того, регион настолько удобен для путешественников, что без особых усилий можно организовать поездку не только по Франции, но и по соседним с ней странам. Например — Италии и Швейцарии.

В-третьих, осенью и зимой атмосфера на курортах Лазурного Берега совсем не такая, как летом. «Зимой Лазурный Берег особенно понравится тем клиентам, которые предпочитают размеренный, спокойный отдых. Представьте себе, что все его летние прелести остались, но напроочь исчезли суета и многолюдность, свойственные региону в высокий сезон, — говорит Юлия Капитонова. — Особенно это заметно в небольших городках побережья, в которых туристов почти не остается. А русских — тем более». Что и позволяет придать путешествию на Лазурный Берег Франции известную степень респекта-

бельности. И даже — исключительности...

И еще одна очень приятная для туристов особенность: в это время года подавляющая часть объектов размещения здесь значительно снижает цены. Порой — вдвое по сравнению с летними. В результате, при том же качестве и уровне услуг, путешественник может существенно сэкономить, ничего не теряя. «Могу со всей уверенностью сказать, что мы можем подобрать достаточно недорогое размещение, которое вместе с тем удовлетворит по качеству самых взыскательных клиентов», — отмечает один из руководителей «Интерлинка».

В открытом доступе

Как считает Юлия Капитонова, Лазурный Берег в несезон хорош и потому, что отдых в этом регионе может быть абсолютно разноплановым и у туриста всегда есть большой выбор его вариантов.

— Лазурный Берег сам по себе очень разнообразен, поскольку здесь есть и такие достаточно крупные и хорошо известные города, как Ницца и Канны, и небольшие, но очень привлекательные для туристов местечки Вильфранш-сюр-мэр, Сан-Рафаэль и другие, — считает она. — Однако поездка в регион вовсе не должна ограничиваться рамками одного города — здесь легко организовать тур в соответствии с любыми интересами клиентов: все рядом и вполне доступно как по времени, так и по стоимости.

Если у туристов есть интерес, например, к Провансу — добро пожаловать в Авиньон или Арль. И даже до Марселя добраться не проблема: все в пределах двух часов езды. Возможны и непродолжи-

тельные туры в «глубинку» Прованса, позволяющие со всей полнотой прочувствовать колорит этого французского региона. Ошибутся и те, кто думает, будто бы зимой жизнь на Лазурном Берегу, в одной из наиболее развитых культурных дестинаций Европы, замирает: в это время года здесь проходят многочисленные фестивали и праздники, которые могут привлечь внимание самого искушенного ценителя искусства. Февраль, к примеру, традиционно радуется жителей и гостей Ниццы захватывающим зрелищем — ежегодным Карнавалом, который по своей роскоши не уступает бразильским. Парады, которые превращаются в карнавалы шествия, ярчайшие «цветочные битвы» прямо на набережной под названием Променад-дез-Англе, роскошные вечерние представ-



ления, а также фейерверки, спектакли и концерты, престижные светские банкеты и скромные уличные вечеринки — все это является источником новых впечатлений не только для туристов, но и для жителей побережья.

Стоит учесть и то, что огромное количество местных достопримечательностей оказывается гораздо более доступным. Гости ведь становятся заметно меньше, а музеи и другие объекты интереса работают по-прежнему. В Ницце, к примеру, в Национальном музее Марка Шагала хранятся 17 полотен на сюжеты из Ветхого Завета. Здесь же находятся музеи Матисса и современного искусства. А потрясающие Опера, капелла Милосердия или холм Шато с руинами средневекового замка, водопад и роскошным цветочным парком! Зимой их, так же как и множество других окрестных достопримечательностей, можно осматривать не спеша, с чувством, толком и расстановкой, — никто не будет торопить и мешать.

— Туры по Лазурному Берегу вне высокого сезона особенно интересны петербуржцам, поскольку у них всегда высокий уровень запросов к культурной составляющей поездки, — считает Юлия Капитонова. — К тому же регион и наш город давно и тесно в этой области связаны: зачастую петербуржцы чувствуют себя в Ницце и других городах побережья как у себя дома, а французы тоже относятся к ним с большим уважением.

И конечно, зимой стоит отправиться на Лазурный Берег просто для того, чтобы расслабиться и побаловать свое тело: здесь расположена масса объектов, которые предлагают самые разнообразные SPA-процедуры. Не стоит забывать и то, что зимний отдых на Лазурном Берегу — это возможность попробовать что-то принципиально отличное от чистого

пляжного или горнолыжного отдыха. Это как раз тот его тип, когда сразу же отдыхают и душа, и тело...

Испытано на себе

Отличительный нюанс при обращении в «Интерлинк» состоит в том, что даже в случае групповой поездки на Лазурный Берег здесь гарантируют индивидуальный сервис.

— Любому желающему может смело обратиться к нам для того, чтобы ему толково и подробно рассказали, что стоит посмотреть и куда съездить, — говорит Юлия Капитонова. — Могу со всей ответственностью заявить: все наши программы (в том числе и групповые) имеют авторский характер и создаются по принципу «проверено на себе». Как правило, они предполагают индивидуальную работу с каждым туристом, однако при этом реализуются по «групповым» ценам.

Причем во всем компания делает ставку на качество услуг. Начиная с того, что каждая группа сопровождается уже из Петербурга, а во Франции ее участников ждет по-настоящему европейский сервис. «Интерлинк» пользуется услугами только местных компаний, включая даже автобусы и их водителей. Гордостью компании являются и гиды — все они высокопрофессиональны и говорят по-русски, а благодаря своей квалификации способны превратить каждую экскурсию в незабываемое событие, надолго остающееся в благодарной памяти гостей.

Характерно и то, что «Интерлинк» очень гибок в формировании программы пребывания своих туристов на Лазурном Берегу. Например, его клиент может проживать отдельно от остальной группы, но вместе с ней участвовать в групповых экскурсиях по побережью. «При формировании группы мы стараемся по максимуму учесть пожелания ее членов и по мере возможности включать в программу все для них интересное, — рассказывает Юлия Капитонова. — Поэтому в нее могут входить как «обязательные» экскурсии, так и дополнительные. В том числе и в соседнюю Италию или Швейцарию. В любом случае мы предоставляем клиентам возможность скомбинировать маршрут как из нескольких городов на территории Франции, так и из нескольких стран».

Но самое главное — в «Интерлинке» считают, что мелочей при организации подобных туров не бывает. Поэтому здесь маршрут, каким бы сложным и многоступенчатым он ни был, заранее испытывают на себе, тщательно просчитывая малейшие нюансы. В том числе особенности и климата (особенно осенью и зимой), и ландшафта окружающих туриста территорий, и даже состояния дорог. Не говоря уже про

то, что никаких «накладок», которые нередко случаются по причине незнания режима работы музеев или других объектов культуры, а также особенностей местной кухни, у этой компании не бывает в принципе. Ведь все проверяется заблаговременно и на собственном опыте...

Лучше вместе

Нередко бытует мнение, что самостоятельная организация тура обходится дешевле, чем его приобретение с использованием услуг туристической компании. Однако опыт «Интерлинка» показывает, что в большинстве случаев это не более чем заблуждение.

— Не стоит забывать, что организация такой поездки требует большой траты времени и знания очень многих существен-



ных нюансов, которые не всегда лежат на поверхности, — констатирует директор по внешним связям «Интерлинка». — Сделать это самостоятельно сложно, а вот сотрудники нашей компании, которые работают в туризме по многу лет и по-настоящему знают и любят Францию, рады поделиться своими обширными знаниями о стране с клиентами. Причем делают это они интересно и талантливо, с «огоньком» — в этом легко убедиться.

И действительно — такие благожелательные и многочисленные отзывы о работе специалистов, как у «Интерлинка», вряд ли еще у кого-нибудь найдутся. «Целую неделю мы с удовольствием погружались во французскую жизнь, в красоту мест, разнообразие вкусов и историй под мягкое, интеллигентное, местами ироничное и похожее на кружево повествование нашего гида, — пишет одна из клиенток. — Спасибо за неисчерпаемые знания, за умение рассказать, за легкий юмор и за то, как виртуозно он находит подход к разным людям. Спасибо, «Интерлинк»!» И подобных отзывов — десятки...

Кто хочет проверить — добро пожаловать в «Интерлинк», который для любого найдет свой маршрут по Лазурному Берегу.

Владимир Сергачев



ИНТЕРЛИНК ГРУПП

«ФРАНЦУЗСКИЙ КЛУБ»

+7 (812) 275-9296, 579-2913, +7 (921) 946-7424

191123, г. Санкт-Петербург, ул. Рылеева, д. 10, м. «Чернышевская»

www.interlink.spb.ru

«Горнолыжка» из Петербурга: регулярно и самостоятельно

В горнолыжном сезоне 2013/2014 на петербургском туристическом рынке принципиальных новинок представлено не будет и получают развитие тенденции, характерные для предыдущих лет. Такие, как ориентация на регулярную перевозку и предложение как пакетных туров, так и отдельных их составляющих.

Горнолыжный отдых со стартом из Петербурга в новом зимнем сезоне предлагается почти в десятке европейских стран. К традиционной «большой альпийской четверке» (Австрия, Италия, Франция, Швейцария) в городе на Неве столь же традиционно добавляют Андорру и Болгарию, а также три скандинавских направления: Финляндию, Швецию, Норвегию.

Не ожидается никаких существенных перемен и в направлениях перевозок, так как, за исключением появившегося в Петербурге еще в середине лета 2013 г. регулярного рейса SWISS в Женеву, новинок не предусмотрено. Возможно, это происходит с учетом бывших неудачных попыток организации полетных программ по направлениям, так и не завоевавшим в Петербурге популярность (например, в Турин).

«Пересели» на «регулярку»

Одной из главных тенденций будущего горнолыжного сезона можно назвать явное тяготение туроператоров к перевозке туристов на регулярных авиарейсах.

Если еще несколько лет назад крупные игроки рынка подчас организовывали собственные длинные чартерные цепочки, сейчас период их «жизни» сократился максимум до 2 недель, в течение которых выполняется от одного до трех рейсов. При этом сравнивать летний и зимний «горнолыжный» объемы чартеров в Петербурге — все равно что пытаться мерить слона с мышью... Если летом в разгар сезона из города на Неве за неделю вылетало больше ста чартерных бортов (только в Грецию и Турцию по несколько десятков), то за всю наступающую зиму по горнолыжным направлениям «чистых» чартеров поднимут около десятка.

Именно на основе регулярных рейсов и будут в предстоящем сезоне строиться горнолыжные программы из Петербурга: чартеры поднимаются исключительно на высокие даты (28 декабря — 12 января), а львиная доля участников рынка отказалась от практики приобретения блоков мест на всю зиму. «Брать блоки мест на длительное время нет смысла, — считает генеральный директор Book&Go Дмитрий Зеленин. — При желании билеты, в том числе на прямые регулярные рейсы по достаточно приемлемым ценам, сейчас практически всегда можно найти». С его мнением согласна и руководитель туристического отдела компании «Швейцарский Дом Путешествий» Нина Завьялова. «В существующих условиях приобретать билеты по мере необходимости более выгодно, чем иметь блок мест на весь сезон, — считает она. — Наличие прямых регулярных рейсов в большую часть нужных направлений вполне покрывает потребности». В связи с этим даже в весьма популярный у питерских горнолыжников Инсбрук зимой 2014 г. предполагается выполнить всего один чартерный рейс.

Регулярной же перевозки действительно стало много, так как прямые рейсы в Барселону, Софию, Мюнхен, Милан или Женеву (именно на полетах в эти города в основном и строятся горнолыжные программы из Питера) предлагают, по меньшей мере, 5 авиакомпаний («Трансаэро», Austrian Airlines, «Россия», Lufthansa и SWISS) с частотой до семи раз в неделю. «В Мюнхен, например, из Петербурга авиакомпаниями Lufthansa и «Россия» выполняется по 3 рейса ежедневно, что позволяет приобретать билеты по мере необходимости», — отмечает Дмитрий Зеленин. А недостающие потребности в высокий сезон закрывают чартеры на бортах этих же перевозчиков, к числу которых добавится лишь FlyNiki (Инсбрук).

Необходимость ставить чартеры из Петербурга во многом подкосило и появление регулярной перевозки в Женеву на самолетах SWISS: к горнолыжному сезону компания обещает выполнять уже 3 рейса в неделю, благодаря чему туристам из города на Неве становятся легко доступны не только многие швейцарские, но и часть французских курортов. «Организация такого рейса облегчила жизнь туроператоров, поскольку теперь клиенты, желающие отправиться на отдых в Швейцарию или соседние страны, напрямую оказываются в Женеве, — считает Нина Завьялова. — Это удобнее, быстрее и дешевле, чем раньше». С ней солидарен и Дмитрий Зеленин, полагающий, что «появление этого рейса —

большой шаг вперед в удобстве организации горнолыжных туров из Петербурга». Уверен в большом потенциале женевских рейсов и **руководитель Swiss Travel Club Роман Перевертун**. «Эти рейсы гарантируют удобную для туристов дорогу не только зимой, но и в другие времена года, — отмечает он. — А это, с учетом роста интереса к Швейцарии и соседним странам вне зимнего сезона, очень важно».

Вместе с тем некоторые туроператоры все же намерены добавить к регулярной перевозке и чартеры: в основном они организуются по направлениям, где либо нет «регулярки», либо ее недостаточно для полного удовлетворения спроса в высокие даты. Так, «Верса» консолидирует программу в Андорру на «крыльях» «Росси», в Милан собирается полететь «Арт-Тревел», программу на Инсбрук консолидирует Book&Go, а в дополнительных программах на Зальцбург намерены принять участие сразу несколько операторов (включая «Ириду», Tez Tour, «Неву», PAC GROUP и др.).

Что касается маршрутов, то в списке программ перевозки из Петербурга на горнолыжные курорты в этом сезоне уже нет турецкой Бурсы, которую в прошлом году предлагал Pegas Touristik: в связи с активизацией работы на зимних «пляжных» направлениях туроператор от нее отказался.

В свою очередь, доставка туристов на скандинавские горные курорты из Северной столицы реализуется с помощью переезда в основном на автотранспорте. Турфирма «Нева», к примеру, активно предлагает на рынке не только комплексные туры с комбинацией перевозки (автобус + паром) для «безлошадных» клиентов, но и горнолыжный автопакет, в состав которого входят размещение на курорте (шведском Оре или норвежском Трюселе) и билеты на паром с учетом провоза собственного автомобиля туриста. Впрочем, не исключены реализация только размещения и железнодорожный вариант перевозки в Финляндии (при этом переезд из Петербурга предлагается сначала до Хельсинки, а затем до ближайшей к курорту станции, откуда до объекта размещения турист добирается самостоятельно).

Заметили потерю «бойца»

«Жаль, что с рынка ушел «Асент Трэвел»: его всегда отличало высокое качество туров для клиентов и порядочное отношение к партнерам» — примерно так отзываются в Петербурге о компании, по известным причинам переставшей быть конкурентом на рынке горнолыжного туризма.

Однако ранее занятые в ней специалисты без дела не остались: ныне возглавляющая туристический отдел «Швейцарского Дома» →

Австрийские курорты — самые честные

Немецкий картограф Кристоф Шрахе с помощью GIS и GPS рассчитал, что большинство горнолыжных курортов в Альпах сильно преувеличивают протяженность маршрутов катания, некоторые — на 150%.

Расчеты показали, что самым большим «лжецом» оказался французский курорт Варс, который рекламирует 185 км трасс, хотя реально их длина около 73 км (завышение более чем на 150%). Французский Изола 2000 выдает 120 км трасс, а на самом деле у него лишь 54 км. Ле-Сибель — 310 км при реальных 141 км. Швейцарские Четыре Долины обещают 362 км, хотя имеют лишь 164 км. Крупнейший в мире курорт, Три Долины во Франции, зависил данные на 22%, но все равно остается лидером со своими 493 км трасс.

Австрийские курорты оказались самыми честными. Точные цифры показывают Китцбюэль и Санкт-Антон, с небольшой погрешностью в 3% — Лех и Цюрс.

Исследования вызвали в Альпах скандал. Курорты объясняют, что некоторые маршруты делятся и должны быть учтены дважды, но согласны с тем, что необходимо ввести единые стандарты для измерений трасс, сообщает Alltravels.com.ua.

RATA-news

ICS GROUP

Туроператор ICS Travel Group

Отдых на море:

КУБА

МЕКСИКА

МАЛЬДИВЫ

ШРИ-ЛАНКА

СЕЙШЕЛЫ

МАВРИКИЙ

ИНДОНЕЗИЯ

ИЗРАИЛЬ

ОАЭ

Горнолыжные туры:

БОЛГАРИЯ

АВСТРИЯ

АНДОРРА

ИТАЛИЯ

ФРАНЦИЯ

www.ics.travel

→ Путешествий» Нина Завьялова до недавнего времени была главой питерского филиала «Асент Трэвел». Вместе с тем какого-либо значимого передела горнолыжного рынка в связи с выбытием «Асента» в Петербурге не будет: этот оператор, как правило, участвовал лишь в программах на высокие даты и «погоды» на местном рынке не делал. Поэтому его объемы и в перевозке, и в объектах размещения за рубежом без труда могут быть распределены между другими участниками рынка.

Горнолыжным отдыхом в Северной столице по-прежнему занимаются больше десятка туроператоров, однако часть из них, по мере необходимости реализует туры на разных направлениях, делает акцент на одной-двух странах. Так, ICS Travel Group в Питере сконцентрировался на Болгарии, а «Арт-Тревел» — на Италии. Вместе с тем большинство (Tez Tour, Book&Go, «Ирида», Danko, PAC GROUP, «Верса», «Нева» и др.) считают обязательным реализовывать туры в Австрию. Это явно говорит о том, что она снова станет фаворитом предстоящего сезона: именно в эту страну ориентированы более половины всех питерских горнолыжных программ.

— У нас программа на Австрию построена на основе регулярной перевозки в Зальцбург на лайнерах авиакомпании «Россия», а на высокие даты (2–9 и 2–11 января 2014 г.) туда же есть и дополнительные рейсы (первый будет выполнять «Россия», второй — «Уральские авиалинии»), — комментирует **менеджер по продажам компании «Верса» Анна Гертнер**. — В Австрии предлагаем клиентам многие наиболее популярные курорты, но в последнее время стало заметно их предпочтение таким, как Бад-Гаштайн и Бад-Хофгаштайн: скорее всего, это связано с тем, что до них короче трансфер из Зальцбурга.

— Наша полетная программа на австрийские курорты из Петербурга строится на основе удобной прямой регулярной перевозки авиакомпании «Люфтганза» в Мюнхен еженедельно по субботам с длительностью туров 7/14 ночей: она стартует 28 декабря этого года и завершится 15 марта следующего, — рассказывает **руководитель филиала PAC GROUP в Петербурге Лариса Дятлова**. — А сразу после наступления Нового года будет организован и чартерный рейс в Зальцбург на «крыльях» авиакомпании «Россия» для 10-дневных туров со 2 по 11 января 2014 г.

В этой компании, к примеру, «австрийских» клиентов ждет большое разнообразие зон катания: в общей сложности PAC

GROUP предлагает программы более чем на два десятка популярных курортов. Впрочем, и у других участников рынка предложений по Австрии предостаточно: наличие удобной и относительно недорогой перевозки в Вену, Мюнхен, Зальцбург и Инсбрук, большой выбор курортов и объектов размещения (включая отели системы Gami и шале) позволяют удовлетворить практически любые запросы клиентов.

Продажи начались

Желающих приобрести горнолыжные туры пока не так много — впереди еще два месяца. Как отмечают эксперты, их первыми покупателями в Петербурге становятся либо опытные горнолыжники, либо большие группы людей, которые заблаговременно хотят обеспечить себе беспроblemный отдых именно там, где им хочется.

Однако уже сейчас практически все туроператоры предлагают горнолыжные туры по акциям раннего бронирования. В «Версе», к примеру, акция раннего бронирования для агентств действует до 1 ноября, причем для заявок, забронированных до 31 октября, предлагается комиссия в 15%, а оплата происходит в два этапа (50% — в течение 5 дней с момента подтверждения, а полностью — не позднее окончания срока раннего бронирования).

Для того чтобы агенты лучше разобрались во всех тонкостях продаж горнолыжных туров, компании начали проводить обучающие семинары и вебинары (в том числе и в регионах Северо-Запада). Представители PAC GROUP, к примеру, начав с большого семинара в Петербурге, в течение всего октября будут колесить по округу, разъясняя агентам тонкости продаж «горнолыжки». Что касается цен на горнолыжный отдых, то туроператоры уверены: в евро они останутся примерно такими же или будут чуть больше, чем в прошлом году, однако из-за роста его курса по отношению к рублю в наших деньгах за аналогичные поездки туристам придется заплатить на 10–15% больше.

Самостоятельно — не значит дешево

В последнее время, в связи со значительным ростом самостоятельного туризма, часть туроператоров всерьез озабочена и «утечкой» клиентов. В Петербурге это особенно касается таких направлений зимнего горнолыжного отдыха, как Болгария, Австрия и Финляндия: многие жители города на Неве имеют многократные шенгенские визы и поэтому могут организовать отдых сами, без участия посредников.

— Проблема самостоятельного туризма никуда не делась... — замечает Анна Гертнер из «Версы». — Сейчас многие туристы, которые к нам обращаются, спрашивают или только билеты, или бронирование размещения. Есть и просьбы присоединить их к трансферу. Те, кто бывал в Австрии уже не раз и все там знает, подчас уже не нуждаются в наших услугах: они сами покупают билет, берут напрокат машину и едут на курорт, где у них уже забронирован отель. Есть и категория туристов, которые хотят получить очень дешевое размещение, пусть даже и где-то далеко от подъемника: они тоже не вписываются в наши программы.

— Проблема существует: часть клиентов действительно не прибегает к услугам турфирм, — соглашается **руководитель представительства ICS Travel Group в Петербурге Любомир Христов**. — Однако надо понимать, что стандартный пакетный тур (перелет — трансфер — отель), в том числе и горнолыжный, как правило, дешевле набора тех же услуг, «собранных» туристом самостоятельно. Ведь один только групповой трансфер на курорт, который находится в горах за 100–150 км от аэропорта, обходится его участнику заметно дешевле, чем поездка на такси или аренда автомобиля...

К тому же, по мнению эксперта, наиболее удобные, близкие к подъемникам и недорогие средства размещения в Австрии, Болгарии и других странах туроператоры бронируют заметно раньше, чем об этом начинают беспокоиться самостоятельные туристы: им приходится раскупать то, что осталось. Вместе с тем игроки рынка все равно учитывают реалии: именно поэтому «Нева», к примеру, реализует в Скандинавии как пакетные горнолыжные туры, так и отдельные их компоненты — клиент сам может выбрать, что ему удобнее и выгоднее купить.

И хотя программы зимнего горнолыжного отдыха в Петербурге в основном уже сформированы, окончательная ясность с их количеством и числом участвующих в них туроператоров настанет только к ноябрю, когда все стороны заключат соответствующие договоры. Однако спектр маршрутов и направлений изменится уже вряд ли. ❄

Владимир Сергачев

PAC GROUP представил программы по горнолыжной Австрии

24 сентября 2013 г. туроператор PAC GROUP провел презентацию одного из своих основных направлений — горнолыжной Австрии и представил туры на сезон «Зима 2013/14». Мероприятие состоялось в Санкт-Петербурге, в «Петро Палас Отеле», в «Дубовом» зале.

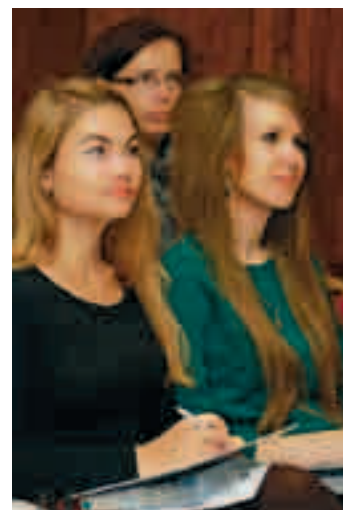
«Мы благодарим всех своих партнеров-турагентов за успешный старт продаж наших зимних программ. А это не только горнолыжные туры в Альпы, но и разнообразные экскурсионные маршруты по Италии», — подчеркнула в приветственной речи руководитель филиала компании PAC GROUP в Санкт-Петербурге Лариса Дятлова.

«Каждый год мы представляем программы, разработанные специально к зимнему сезону, — продолжила Лариса Дятлова. — В этом году в итальянской линейке мы предлагаем новогодние туры в Рим с заездами 30 декабря и 3 января, включаю-



банковскими картами благодаря наличию у представителей туроператоров мобильных платежных терминалов.

В течение почти двухчасовой презентации сотрудники турагентств (а их собралось около 50 человек) смогли узнать еще много полезной информации о тонкостях продаж горнолыжных туров в Австрию, особенностях отельной базы, нюансах размещения в отелях, гестхаусах, шале, апартаментах, отличиях разных горнолыжных регионов страны: знаменитой земли Тироль с ее популярными курортами Майрхофен, Ишгль, Зельден, Серфаус и Санкт-Антон, земли Зальцбург с курор-



щие авиаперелет, проживание, завтраки и три экскурсии, традиционные экскурсионные туры из Римини, нашу новинку — эксклюзивный маршрут по Тоскане, ну и, конечно, туры на карнавал в Венеции. В Италии мы имеем собственные принимающие офисы — в Риме и Римини, что позволяет нам обеспечить туристам высокий уровень обслуживания».

«Секрет популярности горнолыжных туров от PAC GROUP — в удобной авиаперевозке, тщательно отобранной отельной базе и нашем фирменном сервисе на курортах, — начала свое выступление Марта Шмидт, менеджер по развитию PAC GROUP. — Перелеты в Австрию из Санкт-Петербурга выполняются регулярными рейсами а/к Lufthansa еженедельно по субботам с 28 декабря 2013 г. до 22 марта 2014 г. На новогодние каникулы мы предлагаем дополнительный рейс на Зальцбург со 2 по 11 января».

PAC GROUP организует отдых на всех основных курортах австрийских Альп и располагает большими квотами мест на самых популярных из них — в Майрхофене, Ишгле, Зельдене, Серфаусе и других. Многие отели PAC GROUP представляет на территории России и Украины на эксклюзивных условиях. Варианты размещения

самые разные: от высококлассных отелей до уютных тирольских гостхофов, демократичных пансионов и апартаментов, а также отелей типа gami — небольших трех- и четырехзвездных гостиниц, работающих на базе завтраков. Все они отобраны по оптимальному соотношению цена/качество и находятся близко к подъемникам.

Компания располагает собственными офисами на центральных тирольских курортах — в Майрхофене и Зельдене, где русскоговорящие туристы могут получить любую информационную поддержку, помощь переводчика, заказать экскурсии и т. д. Во всех популярных зонах катания постоянно находятся официальные представители PAC GROUP, на менее востребованных курортах они всегда доступны по телефону. Туристам предлагается самый широкий на рынке ассортимент экскурсий и развлечений: посещения заводов по производству австрийского шнапса, полеты на парашюте, поездки по близлежащим регионам и даже в соседние страны. Горнолыжники могут совместить катание в Австрии с путешествием в Венецию, Баварию, Швейцарию и т. д. PAC GROUP обеспечивает своим клиентам и эксклюзивный сервис: возврат такс-фри непосредственно на курорте, возможность производить оплаты

тами Цель-ам-Зее, Капрун, Бад Гаштайн, Бад Хофгаштайн и даже земли Форарльберг, предлагающей лучшие возможности для вентрассового катания.

Пришедшие на встречу турагенты смогли лично убедиться в высоком профессионализме экспертов PAC GROUP, досконально изучивших горнолыжные регионы Австрии и проинспектировавших большинство объектов размещения на курортах.

Участники встречи также получили новый печатный каталог PAC GROUP «Европейская зима» с подробной информацией о зимнем отдыхе не только в Австрии, но и еще в 9 странах Европы, куда туроператор организует горнолыжные и другие «зимние» туры. В каталоге в удобной форме представлены сведения о десятках европейских курортов со сравнительными характеристиками, сотнях объектов проживания, горнолыжных трассах и подъемниках, стоимости ski-pass, развлечениях après-ski и др.

В конце мероприятия турагентов ждал приятный сюрприз: лучшие из них, показавшие самые высокие результаты продаж на старте зимнего горнолыжного сезона, получили от PAC GROUP сертификаты и подарки. ❄

Владимир Сергачев

в рамках комплексного проекта **EXPOСФЕРА** НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

при поддержке:

СКИ-РУ **СКИ-ПАС** **СКИ-ПАС** **СКИ-ПАС** **СКИ-ПАС**

ВЫСТАВКА ЗИМНЕГО ОТДЫХА

СКК "ПЕТЕРБУРГСКИЙ"
м. Парк Победы
пр. Ю. Гагарина, д.8

9-10 ноября 2013

XVII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЫЖНЫЙ САЛОН

+7 931 205 77 30 **WWW.SKISALON.RU**

«Нева»: показатели растут

26 сентября первые лица турфирмы «Нева» на брифинге, организованном в рамках традиционного осеннего воркшопа, рассказали журналистам о своих достижениях и планах на будущее.



«Стратегия компании – обеспечить высокую технологичность и клиентоориентированность. Причем это в равной степени относится и к агентствам, и к туристам», – подчеркнул директор по продажам турфирмы «Нева» Дмитрий Мазаников. Отметим, что эти стратегические задачи компания успешно выполняет. В последнее время, например, увеличилось число франчайзинговых агентств туроператора: сейчас «Нева» работает более чем с 50 агентствами в Петербурге и Ленобласти. Сервис онлайн-бронирования для частных лиц, запущенный в ноябре 2011 г., показывает высокие темпы роста: к концу 2012 г. доля онлайн-продаж составила 15% (при запланированных 10%) от общего объема розничных, а в 2013-м уже достигла 30%. «Среди самостоятельных туристов много «повторных» (некоторые клиенты путешествовали таким образом уже по 10–12 раз), 60% из них – петербуржцы, 40% – жители других городов, бронирующие туры с вылетом из Петербурга, – рассказал руководитель отдела интернет-продаж Константин Воронцов. – В начале следующего года мы запустим новый сайт, еще более удобный и для агентств, и для туристов».

Непростой летний сезон туроператор отработал успешно: общий объем продаж вырос на 15% по сравнению с летом 2012-го. На зимний – запланировано увеличение предложений: по Индии – на 50%, по Скандинавии – на 15%. «В этом году мы расширяем ассортимент чартерных круизов на новогодние праздники. К уже известным паромам компании St. Peter Line – Princess Maria и Princess Anastasia добавляется первоклассный паром финской компании Viking Line – Viking Cinderella вместимостью 2500 человек», – поделилась новостью Наталия Аристова, заместитель генерального директора «Невы».

«Любой клиент, даже самый искушенный, не должен уйти из нашего офиса «с пустыми руками». Для этой цели более 15 лет назад был создан отдел индивидуального туризма и VIP-обслуживания», – отметила его руководитель Ольга Селюк. Пятерка лидеров по индивидуальным турам в течение последних 3 лет остается неизменной – это Финляндия, Франция, Эстония, Италия и Чехия. При этом в 2013 г. объем продаж увеличился на 15% относительно 2012 г., а средняя стоимость тура – на 12%. «Количество обращений в наш отдел выросло после того, как мы стали выкладывать на сайте расчеты туров. Важно было показать, что мы можем создавать нестандартный турпродукт», – подчеркнула Ольга Селюк. Корпоративные туры – еще одно направление работы отдела. Тенденции года – подорожание MICE-проектов на 15% и уменьшение численности групп на 20%. У корпоративных клиентов по-прежнему наиболее популярны страны Прибалтики, Финляндия и Чехия.

Екатерина Губанова

TourOut.ru

Социальная сеть туристов и путешественников

(812) 622 17 62 out@tourout.ru www.tourout.ru

«Мегаполис»: 7 лет на службе у пассажиров

3 октября современному и комфортабельному поезду «Мегаполис» исполнилось 7 лет.

За эти годы поезд «Мегаполис», курсирующий между Москвой и Петербургом, завоевал доверие и уважение миллионов пассажиров. Только за 9 месяцев этого года его услугами воспользовались более 190 тыс. человек, что на 2,5% больше, чем за аналогичный период 2012-го. И это не случайно. Рос-



сияне и иностранные гости ценят «Мегаполис» за высококлассный сервис. Здесь пассажир не только встретит вежливых и профессиональных проводников, но и получит все необходимое для хорошего путешествия: постельные принадлежности, горячие и прохладительные напитки, вкусный завтрак и свежую прессу. Сам подвижной состав – это современные вагоны повышенной комфортности, по-

домашнему уютная обстановка в каждом купе, располагающая к хорошему отдыху. И конечно, политика компании, ориентированная на своих клиентов: гибкая система тарификации, разнообразные программы поддержки лояльности, всевозможные акции для привлечения новых пассажиров.

Поезд «Мегаполис» не просто отмечает очередной день рождения, а празднует 7 лет успешной работы. Ради безопасного, быстрого и комфортного проезда своих пассажиров компания постоянно работала и продолжает работать над улучшением качества услуг, повышением уровня обслуживания и внедрением оригинальных идей и инновационных решений. Поэтому день рождения поезда «Мегаполис» – это праздник как для компании, так и для пассажиров. В честь такого радостного события компания дарит подарки пассажирам – участникам «Мегаполис клуба»: 777 баллов каждому, кто воспользуется услугами скорого поезда в свой день рождения.

На Карибы – с «Пегасом»

7 октября Pegas Touristik и более 100 представителей туристической индустрии города на Неве совершили путешествие из холодной питерской осени на теплые Карибы.



В гостинице Holiday Inn состоялся Карибский воркшоп. Участники презентации узнали самую актуальную информацию о полетной программе на предстоящую зиму и новостях компании Pegas Touristik. Уже 23 октября первый в этом зимнем сезоне борт отправится в Мексику (Канкун) из Север-

ной столицы. Перелеты будут осуществляться каждые 14/15 дней авиакомпанией Nord Wind. В компоновке борта Boeing 767-300 предлагаются на выбор места эконом- и бизнес-класса.

Представители популярных отелей, таких, как Be Live, Iberostar, Bahia Principe, Occidental, Riu, Palladium Hotel Group, Oasis, Sirenis, Roc Hotel, рассказали о преимуществах отдыха на Карибах, о новинках и приятных сюрпризах, которые ожидают гостей в наступающем сезоне.

По окончании рабочей встречи во время фуршета турагенты насладились приятным общением с представителями гостиниц.

В рейтинге Forbes – 4 туроператора

Forbes впервые опубликовал рейтинг 200 самых крупных негосударственных компаний, в который попали 4 туроператора.

Первый из них входит в ТОП-100: «ВИП Сервис» занимает 96-ю строчку рейтинга с выручкой 52,9 млрд руб. в 2012 г. Это на 1,7 млрд больше, чем годом ранее. По данным издания, штат «ВИП Сервиса» составляет 1,7 тыс. человек.

Компания «Библио Глобус» занимает 142-е место. Выручка туроператора в 2012 г. увеличилась на 19,4 млрд и составила 35,6 млрд руб. А вот штат компании насчитывает всего 350 человек.

Pegas Touristik лишь на четыре позиции (146-е место) отстает от «Библио Глобуса». Выручка туроператора составила 34,6 млрд руб. Pegas Touristik на две позиции обогнал в рейтинге аэропорт Домодедово и почти на двадцать – «Яндекс».

Замыкает туристический сегмент рейтинга Tez Tour. Эта компания занимает 170-ю строчку, а ее выручка в 2012 г. составила 28 млрд руб., на 1 млрд больше, чем годом ранее.

www.atorus.ru

Он один такой – оранжевый

Скорый поезд Москва–Санкт-Петербург



Поезд №20 Москва – Санкт-Петербург
Отправление из Москвы в 00:54
Прибытие в Санкт-Петербург в 09:00

Поезд №19 Санкт-Петербург – Москва
Отправление из Санкт-Петербурга в 00:20
Прибытие в Москву в 09:00

Современное оснащение вагонов и неповторимый дизайн, высокий уровень сервиса, система кондиционирования воздуха, уютный вагон-ресторан европейского класса, возможность заказа завтрака и ужина.

Единый телефон бронирования: 8 (800) 777-20-19

www.poezdmegapolis.ru
поездмегаполис.рф

скорый поезд №20/19
МЕГАПОЛИС

«Первая Зимняя
Туристическая Олимпиада»

16.09.2013 – 31.01.2014



Горные лыжи



Австрия

Вылеты из Санкт-Петербурга
еженедельно по субботам
с 28.12.13 по 15.03.2014
Дополнительный рейс на каникулы
со 2 по 11 января 2014 г.
Собственные представительства
в Майрхофене и Зельдене,
службы гидов на курортах
Широкий выбор отелей
с мгновенным подтверждением



Телефон для агентств: (812) 603 22 80

www.pac.ru



THE UNIVERSITY OF
CHICAGO PRESS

and *Staphylococcus aureus*.

Indirizzo: