

туризм

Экскурсии дальнего следования

галопом по Европам

Когда-то автобусные экскурсии по Европе помогли рядовому советскому гражданину заглянуть за железный занавес. И сейчас они остаются самым доступным вариантом заграничного путешествия, хотя посольства европейских стран откровенно говорят, что этот вид туризма является одним из каналов нелегальной эмиграции.

Исторический маршрут

Автобусные туры в Европу стали одним из символов позднереестрочной поры. Этот бизнес был построен исключительно на энтузиазме его основоположников. Процесс организации автобусного тура выглядел следующим образом. Два-три любознательных человека решали, какие страны и города Западной Европы они хотели бы посетить, сядились с картой, разрабатывали маршрут, просчитывали расстояния, прикидывая, выполним ли их план. «Именно таким способом в 1990–1991 годах мы придумали одну из самых древних российских автобусных экскурсий — через Братиславу в Австрию», — рассказывает генеральный директор турфирмы «Ост-Вест» Ксения Казакова. — В туризме тогда еще безраздельно господствовали «Интурист» и «Спутник», привыкшие вывозить комсомольских работников в политкорректные страны на политкорректные фестивали и конференции по обмену опытом. Так что любая программа по Западной Европе была настоящим ноу-хау».

Романтическая эпоха становления автобусного туризма вызывает сегодня у первопроходцев ностальгические воспоминания. По единодушному признанию директоров турфирм, турист тогда был совсем другой — не избалованный, дисциплинированный, готовый терпеть любые невзгоды, лишь бы своими глазами увидеть ту самую другую жизнь, которая в течение десятилетий была скрыта за железным занавесом. Радость от того, что удалось увидеть Европу, с лихвой компенсировала издержки бюджетного путешествия. Люди, покупая дешевый тур, прекрасно отдавали себе отчет в том, какой уровень сервиса их ожидает. Сейчас все наоборот. «Чем меньше денег заплатит турист за поездку, тем больше претензий он предъявляет», — говорит госпожа Казакова.

В остальном автобусный туризм изменился не так уж сильно. Как и 15 лет назад, этот вид отдыха по-прежнему позволяет получить максимум впечатлений за минимальные деньги, поэтому и покупают такие туры люди не очень состоятельные: молодежь и люди предпенсионного возраста.

Наиболее значительные изменения коснулись маршрутов. «Наш первый маршрут включал всего два города. Поездом туристы добирались до Варшавы, откуда на автобусе ехали сразу до Парижа», — вспоминает Марина Фоминцева, исполнительный директор компании «Туртранс-вожж». — Дней пять-шесть длилась экскурсионная программа, позволявшая познакомиться с основными достопримечательностями города, затем следовало возвращение домой». Постепенно программы становились разнообразнее. Сначала расширился «ассортимент» европейских столиц — в список вошли Берлин, Амстердам, Брюссель. Позже к ним добавились менее крупные, но не менее интересные города, например Брюгге. Современная география маршрутов сформировалась году к 1997–1998-му и с тех пор меняется мало», — говорит генеральный директор компании «Анкор» Ольга Санаева. Турфирмам выгодно обкатывать одни и те же маршруты: это повышает качество программ и снижает издержки.

€50 за город

Сегодня на туристических автобусах можно добраться до большинства европейских стран. Поездки в Прагу или Париж стали классикой. Автобусы с российскими туристами едут в Норвегию, Португалию, Швейцарию, Великобританию, Германию, Италию,

Грецию, Испанию, заезжают на Лазурный берег. Летом турфирмы предлагают совместить поездку с отдыхом у моря, зимой — с празднованием Нового года и посещением европейских карнавалов.

Обобщив цены и географию маршрутов, обнаруживаем, что самыми дешевыми являются туры в Польшу, Чехию, Венгрию, страны Балтии и Северной Европы — Финляндию, Швецию. Западная Европа подороже. Правда, и здесь есть исключения: самый массовый автобусный продукт — туры в Париж через территорию Польши, Германии и Бельгии — сопоставимы по цене с поездками по бывшему социалеру.

Такая ситуация легко объяснима. После кризиса 1998 года этот рынок стал ареной жесточайшей конкуренции. В борьбу за туриста наравне с московскими компаниями включились фирмы из Белоруссии и Польши. В 2002 году противостояние достигло апогея — на московский рынок вышел франко-польский оператор Lekier, предложивший туры в Париж всего за 199 у. е., не считая стоимости виз и железнодорожного билета до Бреста. Компании удалось объединить вокруг себя несколько московских турфирм, которые фактически стали его агентами: всю программу от Бреста до Парижа поляки разрабатывали и компоновали сами. Благодаря общим турпрограммам, фирмы, сотрудничающие с Lekier, получили возможность отправлять группы регулярно, не отменяя заезды в низкий сезон. И все же полностью захватить московский рынок Lekier не смогла. Сегодня на рынке есть фирмы, предлагающие еще более дешевые туры в Париж — например, за €179 с выездом из Москвы.

Автобусные программы можно разделить на три ценовые группы. Цена самых дешевых туров не превышает €300. Купивший такую программу, как правило, садится в автобус в Бресте, Петербурге или даже в Москве, куда он должен добраться самостоятельно. Далее следует маршбросок дней на 10–12 с минимумом комфорта. Нужно быть готовым к одному-двум ночным переездам протяженностью 500–700 км каждый. Не стоит обольщаться насчет свободного времени в городах — его будет очень немного, и рассчитывая на жилье в хороших гостиницах — ночевать придется в дешевых motelах на городских окраинах. Спрос на эти программы по-прежнему очень высок. Ольга Санаева не видит в этом ничего странного — для тех, кто впервые выезжает за границу, такие туры остаются самыми привлекательными.

Вторая группа — туры стоимостью до €700. Заплатив такую сумму, можно рассчитывать на то, что утомительные ночные переезды турфирма заменит на проживание в отелях категории «три» или даже «четыре звезды», что в программу будет включено больше экскурсий, за которые не придется доплачивать, и что у вас будет гораздо больше свободного времени для самостоятельных прогулок. К месту отправления экскурсионного автобуса туристов также



Начав освоение Европы с Парижа (вверху), туристические автобусы доехали и до Лондона ФОТО АР

доставляют со всеми удобствами — скажем, в купе поезда Москва—Берлин или самолетом.

Автобусные путешествия дороже €700 считаются экскурсионным предложением. Таких программ относительно немного, и проводятся они нечасто — один-два раза в год. Как правило, их покупают люди, которые не раз бывали за границей и которым надоели стандартные программы. К дорогим вариантам можно, к примеру, отнести посещение Швейцарии, южных провинций Франции или автобусные туры на карнавалы. Есть даже 20-дневные туры. Такая поездка стоит почти €900, не считая стоимости проезда до Берлина и оформления визы (это потянет еще на €250). Впрочем, если посетить получившую сумму на 23 города в шести европейских странах, через территорию которых проходит маршрут, получится не так уж и дорого — всего €50 за город.

Колесная специфика

И все же такие поездки — это скорее исключение из правил. В большинстве случаев

туроператоры работают с обычными группами туристов, размером 35–45 человек. Отправляют меньше невыгодно, так как это отрицательно сказывается на рентабельности заезда. Ведь чистая прибыль с одного «автобусного» турпакета, по словам специалистов, не так уж велика — около €30, то есть €1350 с автобуса. Весной или летом, в период школьных каникул, когда спрос близок к максимуму, крупный московский оператор может сформировать 50–70 групп в месяц, заработав до €70–100 тыс.

Многие компании предпочитают «делать объем» на школьных группах, благо это не требует больших усилий. Адреса школ известны, поэтому остается лишь заинтересовать своих родителей родителей и учителей. Чаще всего главным аргументом становится невысокая цена тура. «Желание родителей сэкономить понятно. Но, к сожалению, они не понимают, где проходит нижняя граница хорошей цены, за которой начинается откровенный демпинг», — отмечает Ксения Казакова из «Ост-Веста». — В ре-

зультате из года в год в период массового спроса на школах пытаются подзаработать фирмы, не имеющие достаточного опыта работы на рынке автобусных туров, что приводит к массе накладок во время поездок.

Качество впечатлений, которые туристы получают от поездки, во многом зависит от мастерства сопровождающего. Если вскоре после отъезда выясняется, что он всего лишь хорошо знает маршрут, но не обладает навыками психолога, не умеет сплачивать группу и вовремя гасить напряженность, поездку можно считать испорченной. «Настроение каждого туриста влияет на состояние всей группы, ведь как минимум в течение недели они живут одной семьей. Если кто-то начинает устраивать истерики и сопровождающий ничего не может сделать, последствия для группы могут быть самыми печальными», — объясняет Ксения Казакова. Программа дорожных развлечений обычно расписана по пунктам: когда давать информацию «по маршруту следования», когда показывать кино. Обычно в ход идут легкие исторические фильмы и комедии, чтобы не перегружать группу. «Каждые 3–3,5 часа положено делать остановку, вернувшись с опозданием наказывают», — говорит она. — Мы, например, делаем так: собираем всех у автобуса за пять минут до назначенного времени, а опоздавших заставляем спеть или станцевать». Впрочем, иногда этот метод не срабатывает: попадают клиенты, для которых лишний раз сплясать — не вопрос.

Хороший гид ценится на вес золота, настоящих профессионалов на рынке знают по-

менно. Некоторые из них способны полностью вести маршрут, совмещая функции организатора и экскурсовода. Впрочем, это не избавляет турфирмы от необходимости привлекать местных гидов: во многих европейских странах полиция строго следит за тем, чтобы экскурсию проводил гид с лицензией, и штрафует провинившиеся компании. В Италии, например, штраф составляет €1500.

Методы отсева

Вечная головная боль организаторов автобусных туров — нелегалы. По данным туркомпаний, процент этих людей в общей массе клиентов очень мал. В «Туртранс-вожж», например, их количество оценивают в десятки доли процента, но и эта малость создает серьезные проблемы для автобусных операторов в европейских посольствах. Сами отказываются приглашать директоров на профилактические беседы и рекомендуют усилить контроль за документами туристов, сообщая о потенциальных неовозвращающихся.

Однако действенная методика отсева пока не придумана. «Мы не можем отвечать за туриста», — говорит Ольга Санаева из «Анкора», — в противном случае у турфирм должны быть какие-то полномочия. Многие относят к ним возможность собирать заграничные паспорта туристов во время поездки. В транспортном законодательстве есть понятие принципа «закрытых дверей», в соответствии с которым турист, путешествующий на автобусе, должен въехать в страну и выехать оттуда только вместе со своей группой. Ясности на этот счет нет, поэтому мы планируем обратиться за разъяснениями к миграционным подразделениям МВД». А пока турфирмы стараются не иметь дела с людьми, относящимися к группе риска, — жителями Кавказа, а также просто уроженцами бывших союзных республик Закавказья, Средней Азии и даже выходцами из Ставропольского края. Подозрение вызывают одинокие люди, покупающие самые дешевые туры, а также семьи, путешествующие в полном составе. Если же во время поездки кто-то все же пропадает, сопровождающий первым делом проверяет, остались ли в автобусе какие-то вещи: турист мог отстать или с ним что-то случилось. На этот случай, по словам Марины Фоминцевой, гид оставляет свои координаты в полицейском участке. Если вещи нет, то становится очевидно, что турист «предпочел свободу», а турфирму могут ожидать неприятности уже при выезде из стран Шенгенской зоны.

Особого внимания заслуживает индивидуальная медицинская страховка, которую обязаны оформлять все туристические компании, отправляющие туристов за рубеж. Представители страховых фирм сетуют, что в погоне за удешевлением общей стоимости тура турфирмы стремятся включить в обязательный пакет полис дешевле. Обойтись он всего в несколько долларов, но все туристы знают, что действует стандартная страховка только за границами СНГ и условия страхования обеспечивают лишь покрытие экстренных медицинских расходов, причем только на период турпоездки. Более того, иногда в полисе оговаривается «франшиза», то есть минимальная сумма, которую турист должен заплатить из своего кармана (обычно \$30–50).

Конечно, в случае ЧП человека без помощи не оставят, но нужно понимать, что при стандартном варианте страхования на лечение по возвращении домой не может быть и речи. Наталья Кучерова, директор департамента страхования путешествующих страховой компании НАСТА, рекомендует туристам на этапе оформления поездки, по крайней мере, поинтересоваться, что включает их страховка. Конечно, свою жизнь и здоровье человек должен застраховать отдельно.

ДИМИТРИ ДАНИЛЕНКО,
информационная служба по туризму БАНКО, специально для «Ъ»

Туристический календарь

(Продолжение со стр. 26)

Германия

Период с **11 февраля по 20 марта** в Мюнхене называется сезоном крепкого пива. Во время Великого поста самым веселым местом в Европе становится Бавария, жители которой даже в это время не отказывают себе в пиве. По преданию, разрешение на «трехопаление» дал папа римский 900 лет назад. К сезону специально варят крепкое темное пиво. **13 и 14 февраля** пройдет Бременский карнавал и крупнейший в Германии музыкальный самба-фестиваль.

Греция

В Европе карнавальное веселье дольше всего продлится в Греции — до 16 февраля. Хотя карнавалом столицей считается небольшой город Патры, самый крупный и эффектный карнавал проходит в Афинах: красочные шествия, народные танцы, музыка всех стилей и направлений — настоящий сумасшедший дом. К празднику жители Афин готовят специальное карнавальное вино.

Грузия

С **10 января по 3 марта** в Тбилиси проходит второй ежегодный фестиваль горных фильмов «Ниамор». В нем участвуют любительские и профессиональные фильмы по заданной тематике продолжительностью не более 30 минут. В финале жюри определит победителей в нескольких номинациях: «Человек и горы» (фильмы о горных селениях, их культуре, традициях, природе), «Путешественники» (о всех видах горных путешествий), «Экстрим», «Спасатели», «Альпинистская экспедиция». Также будут названы победители в номинациях «Лучший кинооператор», «Лучший режиссер».

Египет



18 февраля — 12-й Международный марафон в Луксоре (протяженность 22,289 км). Марафонцы стартуют на рассвете у храма царицы Хатшепсут. В марафоне могут принимать участие мужчины и женщины, как профессионалы, так и любители. Для детей предусмотрена специальная дистанция в 5 км. После соревнования состоится вручение призов и выступление фольклорных ансамблей. Спонсорами мероприятия выступают министерство туризма Египта и министерство по делам молодежи. **22 февраля** — фестиваль в Абу-Симбеле. Дважды в год (по традиции 22 февраля отмечается день рождения Рамсеса, а 22 октября — день его коронации) в храме Рамсеса II в Абу-Симбеле наблюдается уникальное явление, названное «чудом Солнца». Утренний луч солнца проникает в скальный храм и освещает коридор длиной 65 метров, ведущий к нише сфинкса. Не коснувшись статуи бога Птаха, он по 6 минут задерживается на статуях Амона

и Ра, чтобы затем в течение 12 минут ярко освещать статую фараона Рамсеса II. **4–11 марта** — 15-й Каирский международный кинофестиваль фильмов для детей. В киносмотре примут участие более 150 полнометражных и короткометражных картин, а также телепрограмм почти из 50 стран. Фильмы оценивают «взрослое» и «детское» жюри. **19–21 марта** в Луксорском храме состоится представление оперы «Аида». Это одна из самых масштабных опер в мировой музыкальной культуре — с торжественными шествиями и процессиями, с маршами и балетом, с грандиозными хоровыми сценами и мощными ансамблями. В 1869 году Верди получил от правительства Египта заказ на оперу, которой должно было ознаменовать торжественное открытие Суэцкого канала. Вначале композитор отказался, но, прочитав либретто, все же согласился. Возможность создания блестящего, эффектного спектакля, переноса зрителя на берега Нила, в обстановку сфинксов и пирамид, чрезвычайно увлекла Верди. Он быстро закончил оперу, и в конце 1871 года в Каире состоялась ее премьера.

Индия

На рубеже февраля и марта вся страна празднует один из самых красочных и веселых народных праздников — Холи («Война красок»). К этому дню надо успеть выкрасить стены домов в яркие и радостные цвета, расставить букеты и украшения из цветов, а также запастись цветным порошком, красителями для воды и брызгалками. В былые времена краски получали из цветов, а брызгалки делали из бамбуковых трубок; сейчас это и другое продается в магазинах. В ночь перед праздником индийцы поджигают отдельно стоящее дерево, и всю ночь вокруг него длится ритуальный танец, которым провожают зиму и приглашают весну. С рассветом на украшенных цветами и яркими тканями улицах взрослые и дети радостно обливают друг друга подкрашенной водой шести цветов: красного, зеленого, желтого, синего, черного и серебристого. И осыпая цветным порошком — считается, что так прощется со всеми заботами. Чтобы у вас не пропало настроение от безнадёжно испорченной одежды, рекомендуем в эти дни одеваться соответственно, к тому же в лохмотьях вы будете меньше выделяться среди местного населения. В Бенгалии разыгрываются уличные представления, посвященные богу Вишну или одному из его воплощений — Кришне. В жертву богам приносят пищу. В день Холи принято ходить в гости. Все кушанья сладкие, их готовят из молока, сахара, фруктов. Девушкам дарят яркие подарки, а замужним дочерям — новую праздничную одежду.

На юге Индии Холи празднуется более спокойно: там это скорее семейный, а в деревнях — общинный праздник. На улицах молодежь играет с водой, сезонные рабочие и слуги ходят процессией от дома к дому, поют народные песни и везде просят немного денег, в чем им никогда не отказывают. Большинство индусов считает, что праздник посвящен Кришне. Цветные струи воды, красочные одежды, пение, танцы, гуляния и костры символизируют радость и беззаботность юного Кришны, его эротические игры с девушками-пастушками.

(Продолжение на стр. 29)

СТРАХОВАНИЕ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

СТАНДАРТРЕЗЕРВ
Страховое общество

Лицензия МФ 4079Д

(095) 788-1122