



## Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 0405-2020

С 24 по 27 апреля 2020 года

### **1. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли и вопросы классификации гостиниц**

**Тема недели в СМИ: чем государство поможет отрасли в обстановке распространения коронавирусной инфекции?**

Эксперт: «Тема туризма отошла на второй, точнее, на двадцать второй план». Каковы перспективы турбизнеса получить субсидии, с учетом высказываний Максима Орешкина

Российские отели хотят открыться так, чтобы не пришлось закрыться

Отельеры предложили Мишустину процедуру подготовки гостиниц к открытию

В Приморье обязательная классификация гостиниц и туробъектов стала бесплатной

### **2. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ**

**Актуальная тема СМИ: Коронавирус и гостиничные дела.**

Из гостиниц съехали доходы. Восстановления рынка придется ждать годами

«Ведомости»: АФК «Система» хочет скупать пострадавшие из-за коронавируса отели

В Омске из-за коронавируса застрял итальянец. Он живет один в целой гостинице

### **3. Юридический практикум для специалистов туристского и гостиничного рынка**

Верховный суд объяснил, считается ли коронавирус форс-мажором

Для получения субсидий на зарплаты появилось еще одно препятствие

Сводка опубликованных мер поддержки для малого бизнеса

### **4. Вопросы безопасности гостиниц**

"Принесли два огромных таза". После публикации Лайфа "узников" московского хостела покормили

### **5. Новости гостиничного рынка за рубежом, включая страны СНГ**

В Таиланде участники туротрасли получают сертификаты безопасности

Ассог запускает новый знак качества, чтобы помочь гостиницам и ресторанам вернуться к работе.

В Египте назвали условия открытия отелей

Туристический сезон в Испании могут отложить до конца года. Поэтапный запуск отрасли при соблюдении мер безопасности

Турецкие отели захотели отменить систему «все включено» из-за коронавируса

С 1 июля 2020 года в центре Амстердама не удастся снять жилье через AIRBNB

Турецкие отели захотели отменить систему «все включено» из-за коронавируса

Евросоюз туризм поддержит первым

Китай продлевает налоговые льготы для малого бизнеса на четыре года

Греция готова принять туристов раньше, чем Россия сможет их выпустить

Число клиентов в латвийских гостиницах снизилось в марте на 62,7%

## **6. Важное и интересное для отельеров**

***Тема последних дней: как будем запускать гостиницы после окончания эпидемии?***

Старт отелей и санаториев после кризиса: онлайн-конференция 28 и 29 апреля

Шок для «шеринга» или отельная экономика нового типа

Чек лист: как подготовиться к выходу из кризиса \*

Чек лист «TRAVELINE» отеля для выхода на режим после эпидемии коронавируса \*

SEA Comrapu запустила альтернативную услугу - онлайн бизнес-переговоры с потенциальными клиентами

Владелец S7: международных рейсов не будет еще год

Частые ошибки инвестора при запуске гостиничного бизнеса

Если у сообщения имеется значок \* ): - приводимые в сообщении СМИ или персональном интервью фактические и аналитические данные и прогнозы могут содержать информацию, не подкрепленную реальными показателями гостиничного рынка, либо основанную только на отдельных сегментах рынка.

## **1. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли и вопросы классификации гостиниц**

**Тема недели в СМИ: чем государство поможет отрасли в обстановке коронавирусной инфекции и после завершения?**

**Эксперт: «Тема туризма отошла на второй, точнее, на двадцать второй план». Каковы перспективы турбизнеса получить субсидии, с учетом высказываний Максима Орешкина**

В субботу 25 апреля СМИ обсуждают мнение помощника президента Максима Орешкина, представленное в фильме «Опасный вирус. Экономика», который вышел на канале «Россия-1».

В первую очередь речь идет о том, что кризис повлиял почти на все страны мира. Вторая особенность – скорость его распространения: «Мы видим, как быстро растет безработица в разных странах, такой серьезный эффект на динамику экономики за очень короткий период времени».

Также Орешкин отметил: падение мировой экономики окажется намного серьезнее, чем даже в кризис 2008–2009 годов.

Неблагоприятные прогнозы представителей власти, которые уже не скрывают: экономику ждут крайне тяжелые годы, дополняются высказываниями о том, что туристические поездки за границу откладываются как минимум до конца года. Сначала подобными ожиданиями поделился глава авиакомпании S7 Вячеслав Филев. А вчерашнее заявление Валентины Матвиенко не оставило сомнений – именно такого плана станет придерживаться правительство.

На этом фоне экспертное сообщество турбизнеса задается вопросом: будет ли оказана обещанная, пусть и небольшая, но важная для участников помощь в компенсации тех затрат, которые туроператоры уже понесли, реализуя эвакуационные рейсы и вывоз туристов в связи с закрытием границ из-за коронавируса.

Пока новой информации о механизме и условиях предоставления субсидий в 3,5 млрд рублей в публичном пространстве нет.

Один из собеседников TourDom.ru, близкий к правительственным кругам, сообщил: «Регламент разработан, но не был утвержден. Возможно, что-то произойдет в ближайшие дни».

Однако другой эксперт считает иначе: «Выделение субсидий – это сложный бюджетный процесс со множеством скрытых ограничений. Тем более сейчас тема туризма отошла на второй план, точнее, на двадцать второй».

Он также уверен, что стратегической ошибкой туроператоров стал отказ от получения льготы по использованию средств фондов персональной ответственности (ФПО). Возможно, на этом примере Минэкономразвития понял безуспешность своих попыток спасти турбизнес, разочарован тем, что предложенная мера, на которую затрачен рабочий и административный ресурс, была, по сути, проигнорирована рынком. Из-за этого теперь тормозится и реализация решения правительства о предоставлении компенсаций за вывоз туристов.

Приведем еще одно мнение: «Полагаю, что заднего хода решению о субсидировании туроператорам затрат на перевозку в правительстве не дадут. Но реализация может повлечь за собой эффект, схожий с тем, что получилось с ФПО, – предложение будет сделано, но воспользоваться им смогут не многие».

## **Российские отели хотят открыться так, чтобы не пришлось закрыться**

Сообщество просит правительство срочно внедрить стандарты санитарной безопасности туристов

Гостиничный бизнес всерьез задумывается о ближайшем будущем, когда будет разрешено восстановление деятельности. Оно станет крайне рискованным, если на государственном уровне не примут решений о том, как гарантировать безопасность гостям и самим объектам размещения. При обнаружении коронавирусного больного в гостинице придется закрыться на карантин вместе со всеми постояльцами, этого бизнес не перенесет – считают эксперты.

22 апреля Общенациональный союз индустрии гостеприимства (ОСИГ) обратился к правительству с просьбой разработать механизм «освидетельствования объектов размещения», который будет гарантом их безопасности для туристов. Специальное свидетельство будет выдаваться отелю или санаторию при условии соблюдения им определенных гигиенических норм и регулярной санобработки.

Ситуация, в которой оказался туризм из-за пандемии коронавируса, уникальная. Весь мир фактически закрыт для путешествий. Поэтому сейчас каждый сам для себя выбирает тактику выживания в этих новых для всех условиях. Интересную аналогию текущим событиям в марафоне поддержки турбизнеса #tourbusiness\_no\_stress привел владелец и генеральный директор агентства делового туризма Continent Express Станислав Костяшкин.

Эксперты туротрасли прокомментировали TourDom.ru инициативу. «Отдых туриста – это целая экосистема, в нем задействованы не только средства размещения, но и транспорт, начиная от такси и заканчивая самолетом, – говорит руководитель УК «Визант Групп» Нелли Шатова. – Тогда надо выдавать подобные сертификаты и авиакомпаниям, чтобы турист не смог заразиться по дороге. Важно, чтобы и сам отдыхающий предоставил в самолете и отеле свежую справку об отсутствии у него коронавируса».

«Мы прорабатываем разные сценарии, – сказал TourDom.ru президент ОСИГ Грант Бабасян, – в том числе возможность предварительного тестирования наших гостей на COVID-19 еще до вылета на курорт и сопровождение их на пути к нам».

Эффективность предлагаемого механизма будет зависеть от того, насколько глубоко он проработан, считают наблюдатели. Кто будет выдавать сертификат безопасности, а самое главное – как в дальнейшем станут контролировать соблюдение отелем всех норм гигиены и санобработки?

У экспертов возникают и другие вопросы. Отельные при необходимости могут организовать изоляцию объекта размещения, в том числе обеспечить проживание обслуживающего персонала на своей территории. Но ведь туристы не захотят сидеть в отеле, они наверняка будут контактировать с внешним миром, выезжать на экскурсии.

Вместе с тем многие специалисты считают, что в том или ином виде механизм подтверждения безопасности мест отдыха необходим. Подобные документы, а также «иммунные паспорта» уже разрабатываются в ряде государств.

Кроме того, некоторые страны уже заявили, что на правительственном уровне будут разрабатывать протоколы санитарной безопасности всей цепочки активности туриста.

Такое заявление на днях сделал Тунисский национальный офис по туризму. В стране планируют ввести стандарты безопасности на всех этапах перемещения туристов, включая прибытие и выезд, транспорт, проживание в туристическом секторе, места общественного питания, мероприятия.

<https://www.tourdom.ru/news/rossiyskie-oteli-khotyat-otkrytsya-tak-chtoby-ne-prishlos-zakrytsya-.html>

### **Отельеры предложили Мишустину процедуру подготовки гостиниц к открытию**

Общенациональный союз индустрии гостеприимства (ОСИГ) направил письмо на имя премьер-министра Михаила Мишустина, в котором предложил механизм освидетельствования отелей перед их открытием, сообщил союз в своём аккаунте в Facebook.

«Для турбизнеса жизненно важно в кратчайшие сроки открыть свои объекты работы. Уже сегодня необходимо готовить отрасль к открытию летнего сезона. Процедура освидетельствования необходима, чтобы запустить отрасль как можно быстрее, загрузить предприятия работой и обеспечить дополнительной безопасностью туристов. Данная процедура должна быть максимально простой, бесплатной и добровольной», – подчеркнул вице-президент ОСИГ Алексей Волков.

По задумке союза, освидетельствование отелей будет гарантировать их безопасность для пребывания. Получить его можно будет при соблюдении определенных гигиенических норм, регулярной санобработке, проверке здоровья персонала и обеспечению средствами индивидуальной защиты.

«Подобные документы уже разрабатывают европейские страны, в том числе Мадридская ассоциация отельеров, Агентство по туризму Каталонии и Гостиничные ассоциации Коста-дель-Соль, турецкие отельеры», – подчеркнули авторы инициативы.

На сегодняшний момент падение объёмов продаж и загрузки в российских отелях достигло 95-100%, добавили в ОСИГ.

<https://rns.online/consumer-market/Oteleri-predlozhili-Mishustinu-protseduru-podgotovki-gostinits-k-otkritiyu--2020-04-23/>

### **В Приморье обязательная классификация гостиниц и туробъектов стала бесплатной**

ВЛАДИВОСТОК, 24 апреля. /ТАСС/. Классификация гостиниц и объектов туриндустрии в Приморье стала бесплатной. Об этом сообщается на сайте центра "Мой бизнес".

Меру поддержки разрабатывали до осложнения эпидемиологической обстановки, однако в период пандемии такая помощь стала особенно актуальной для сферы туризма. Поддержка предпринимателей в Приморье является одним из ключевых направлений работы центра "Мой бизнес" в рамках национального проекта "МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы", а также частью большого комплекса мероприятий по улучшению инвестиционного климата в регионе.

"В Приморском крае запустили новую меру поддержки для предпринимателей туристической сферы - классификация гостиниц и объектов туриндустрии. Получить услугу можно бесплатно, обратившись в центр "Мой бизнес", - говорится в сообщении.

Классификация должна стать обязательной для всех гостиниц с 2021 года, пока она должна быть только у средств размещения с фондом более 15 номеров.

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

Всего предусмотрено шесть категорий: "пять звезд", "четыре звезды", "три звезды", "две звезды", "одна звезда" и "без звезд". Цены на работы по классификации варьируются от 40 тыс. рублей за хостел до 50-120 тыс. рублей за гостиницу.

"Понимая, что сейчас для отрасли непростой период, мы приняли решение софинансировать эту процедуру. Чтобы к моменту, когда границы будут открыты и обстановка станет благоприятной, они были готовы к приему гостей и туристов", - сообщила директор Центра поддержки предпринимательства центра "Мой бизнес" Виктория Петрова.

Классификацию объектов туристической индустрии в Приморье может проводить Приморский центр сертификации. Во время проверки специалисты сверяют соответствие здания техническим требованиям, оценивают количество и качество услуг, номерной фонд и квалификацию персонала. В итоге предприниматель получает свидетельство о классификации на три года.

[https://tass.ru/msp/8322329?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews](https://tass.ru/msp/8322329?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews)

## **2. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ**

**Из гостиниц съехали доходы. Восстановления рынка придется ждать годами**

Газета "Коммерсантъ" №75 от 24.04.2020, стр. 1

Пандемия COVID-19 привела к значительному падению оборотов отельеров. Только за первый квартал доходность на номер в Москве снизилась почти на 15%, а в Санкт-Петербурге — более чем на 10%. Консультанты не ждут ничего хорошего от итогов второго квартала: в апреле—июне доходы гостиниц обрушатся минимум на 65%. При этом потери петербургского рынка окажутся больше, чем в столице. Хотя ситуация на российском гостиничном рынке пока лучше, чем в Европе, его быстрого восстановления после пандемии аналитики не ждут.

Загрузка отелей в Москве по итогам первого квартала составила 67%, сократившись на 16,3% относительно аналогичного периода прошлого года, говорится в отчете JLL. В Санкт-Петербурге, по данным аналитиков, падение составило 13,6%, до 38%. Примерно такие же расчеты у CBRE: в Москве в январе—марте средняя загрузка составила 54,8%, снизившись на 15,5%, а в Петербурге падение достигло 13,7%, до 41%. Во втором квартале ситуация, по всей видимости, окажется значительно хуже.

Апрель и май гостиницам придется работать с минимальным уровнем загрузки 5–10%, объясняет руководитель направления гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

Снижение загрузки привело к резкому снижению доходов отельеров. По оценке JLL, показатель RevPAR (доходность на номер) за первый квартал в Москве сократился на 15,5% по сравнению с тем же периодом 2019 года, в Петербурге — на 10,9%. Заметный спад наблюдался в марте — тогда доходность в крупнейших российских городах сократилась на 46% и 44%, соответственно, подсчитали в STR Global. В то же время зимние месяцы были лучше: так, в Москве RevPAR в январе вырос на 12%, в феврале — на 3%. В Петербурге рост составил 17% и 6% соответственно. Во втором квартале Яна Уханова ждет снижения доходности отелей в Москве не менее чем на 65% из-за беспрецедентного падения спроса. «Для Санкт-Петербурга спад будет более выражен: на второй квартал приходятся ПМЭФ и сезон белых ночей», — рассуждает она.

Несмотря на обрушение основных показателей, ситуация на гостиничном рынке в России пока складывалась лучше, чем в Европе.

По данным STR Global, в марте RevPAR для отелей, например, Парижа снизился на 69%, Лондона — на 60%, Рима — на 86%. Одновременно в последних двух городах наблюдалось снижение в феврале — на 2% и 11% соответственно. Госпожа Уханова указывает, что российские отельеры наряду со шведскими и ближневосточными продемонстрировали высокий уровень стрессоустойчивости.

Так, в Москве в конце апреля работу продолжают 65% средств размещения, в Санкт-Петербурге — 91%. В Париже гостей готовы заселять 8% средств размещения, в Лондоне — 2%.

В Москве и Петербурге загрузка отелей сохраняется в основном за счет тех, кто приехал по работе, и тех, кто по какой-то причине не может покинуть город из-за ограничений транспортного сообщения. Кроме того, многие отели активно предлагали аренду номеров на длительный срок, для самоизоляции — этот формат оказался востребованным в апарт-отелях Санкт-Петербурга.



Партнер Cushman & Wakefield Марина Смирнова называет ситуацию на гостиничном рынке беспрецедентной: даже в начале 1990-х такого не было. «После того как будет снят карантин, на рынке вполне возможны банкротства»,— прогнозирует эксперт. Но, продолжает она, в таком исходе событий практически никто не заинтересован: если гостиница в залоге у банка, банкротство застройщика приведет к тому, что у него на балансе окажется непрофильный актив.

Несмотря на резкое падение спроса, цены в гостиницах особо не изменились.

По оценкам JLL, средняя стоимость размещения составила 7,6 тыс. руб., увеличившись на 0,8% относительно аналогичного периода прошлого года. Марина Смирнова объясняет, что средняя стоимость размещения в сегменте качественных отелей сократилась менее заметно, чем загрузка.

Яна Уханова вспоминает, что после кризиса 2008 года спрос на московском гостиничном рынке смог восстановиться за год, в Петербурге на это ушло два с половиной года.

Гендиректор «Аэроклуб Тура» Андрей Зинковецкий не ждет, что индустрия делового туризма, на который также ориентируются отельеры Москвы и Петербурга, начнет восстанавливаться раньше августа—сентября. «Думаю, мы начнем с небольших круглых столов в России, но след от эпидемии будет чувствоваться еще долго: это может быть, например, лимит на количество участников»,— отмечает он.

<https://www.kommersant.ru/doc/4329196>

### **«Ведомости»: АФК «Система» хочет скупать пострадавшие из-за коронавируса отели**

Входящая в АФК «Система» Cosmos Hotel Group планирует увеличить номерной фонд сети 4-звездочных гостиниц за счет приобретения отелей, испытывающих трудности из-за пандемии коронавируса, пишут «Ведомости» со ссылкой на президента гостиничной компании Александра Швейна.

В начале 2020 г. Cosmos Hotel Group заявила о планах создать сеть 4-звездочных бизнес-отелей под брендом Cosmos. Тогда компания планировала строить их. Она рассчитывала до 2022 г. открыть 10 объектов на 4000 номеров общей площадью 200 000 кв. м. Нынешние планы – 12–14 гостиниц.

Первый отель сети, Cosmos Petrozavodsk на 103 номера, уже работает, еще два должны появиться в Москве на месте Дома связи на Новом Арбате и в Сегеже в Карелии. Ранее Cosmos Hotel Group называла в числе интересующих ее городов Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар, Омск, Ростов-на-Дону, Ставрополь.

### *Проекты в Арбатском районе и по соседству*

Александровский сад, Арбат, Арбатская, Библиотека имени Ленина, Боровицкая, Смоленская

Проект	Расположение	ГК	Цена за квартиру
Звезды Арбата	Москва, Центральный округ, район Арбат, м. Смоленская	Сдан	от 39 889 450 руб.
Театральный дом	Москва, Центральный округ, район Арбат, м. Арбатская	Сдан	от 51 061 600 руб.
Пресня Сити	Москва, Центральный округ, район Пресненский, м. Улица 1905 года		от 15 402 000 руб.

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион



Проект	Расположение	ГК	Цена за квартиру
Headliner	Москва, Центральный округ, район Пресненский, м. Шелепиха	3 кв. 2022 г.	от 11 519 700 руб.
Жизнь на Плющихе	Москва, Центральный округ, район Хамовники, м. Фрунзенская	Сдан	от 44 631 840 руб.

*Источник данных: База недвижимости IRN.RU*

Возведение одного отеля она оценивала в 1,5–3 млрд руб.

По расчетам Cosmos Hotel Group, теперь купить гостиницу выйдет существенно дешевле, чем строить с нуля, говорит Швейн. Он напоминает, что многие качественные объекты оказались в сложной экономической ситуации из-за пандемии коронавируса. Такая стратегия, по его словам, позволит избежать девелоперских рисков и ускорить окупаемость инвестиций. Швейн добавляет: Cosmos Hotel Group рассматривает покупку как отдельных объектов, так и гостиничных сетей, для владельцев которых этот бизнес не профильный.

<https://www.irn.ru/news/134659.html>

### **В Омске из-за коронавируса застрял итальянец. Он живет один в целой гостинице**

Это, пожалуй, первый итальянец, который рад тому, что оказался заперт в Омске.

Директор омского кинотеатра «Вавилон» Борис Собко, в группу компаний которого также входит гостиничный бизнес, рассказал о застрявшем в Омске итальянце. Мужчина, который приехал в качестве специалиста «Газпром нефти», не может улететь из Омска из-за закрытия международных рейсов в связи с коронавирусом.

Впрочем, он не очень из-за этого расстраивается. Проживание иностранца оплачивает «Газпром нефть», он живет в роскошном номере на солнечной стороне и с шикарным видом на Иртыш. Каждое утро руководительница гостиницы готовит ему завтрак. Она уже успела выучить все нюансы итальянской кухни и вкусовые предпочтения клиента.

По словам Собко, было время, когда итальянец жил в гостинице совсем один. И при этом сотрудники гостиницы все равно выходили на работу ради него.

Борис Собко, директор омского кинотеатра «Вавилон»:

— Самое большое число посетителей за время карантина — шесть человек. Это командировочные из других городов. Но были периоды, когда итальянец жил в гостинице вообще один. Однако ради него одного, как и в более сытые времена, на ресепшене сидит специальный человек, приезжает прачечная для смены постельного белья. Также работает охранник, оператор видеонаблюдения, круглосуточный дежурный электрик, сантехник.

По словам Бориса Собко, просто закрыть гостиничный бизнес невозможно. Здание большое, с тепловыми узлами и вентиляционными камерами. «Ничего нельзя бросать, даже если карантин, хотя понятно, что гостиница работает в минус», — говорит предприниматель.

Он считает, что гостиничный бизнес сумеет выйти из режима простоя быстрее других. Все отмененные командировки так или иначе все равно должны будут состояться. А вот ситуация с кинобизнесом кажется ему критичной. По прогнозу

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

Собко, даже после отмены режима самоизоляции кинозалы будут пустыми, а показывать людям будет нечего.

[https://www.om1.ru/news/society/191072-v\\_omske\\_iz-za\\_koronavirusa\\_zastrjal\\_italjanec\\_on\\_zhivet\\_odin\\_v\\_celoggi\\_gostinice/](https://www.om1.ru/news/society/191072-v_omske_iz-za_koronavirusa_zastrjal_italjanec_on_zhivet_odin_v_celoggi_gostinice/)

### **3. Юридический практикум для специалистов туристского и гостиничного рынка**

#### **Верховный суд объяснил, считается ли коронавирус форс-мажором**

Президиум Верховного Суда РФ утвердил рекомендации по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории РФ новой коронавирусной инфекции, официальный документ был опубликован 21 апреля.

В документе затрагиваются три темы, представляющие значительный интерес для участников турбизнеса. Это наступление сроков исполнения обязательств в «нерабочий» день, условия расторжения договора, а также применение форс-мажора

В частности, согласно позиции ВС, «нерабочие» дни, объявленные Президентом РФ, не являются «нерабочими» в контексте ст. 193 ГК РФ с точки зрения отсрочки исполнения обязательств до первого рабочего дня, а также в контексте ТК РФ.

«При этом ВС указывает, что в отдельных случаях, когда обязательства не могут быть исполнены объективно, следует исходить из того, что срок исполнения в нерабочий день согласно указу Президента наступить не может, — отмечает адвокат Димитрий Морозов. — Однако это нужно будет доказывать в суде по каждому конкретному случаю. Поэтому сейчас лучше по возможности сразу отвечать на претензии туристов, а также перечислить задолженность, если такая возможность имеется. Однако если турагент не намерен перечислять средства или не обязан это делать по договору, то отвечать на претензию в установленный срок ему не нужно, так как никакой ответственности в этом случае для него не предусматривается».

В отношении ситуации с расторжением договора ВС РФ говорит, что договор может быть расторгнут, но фактически в исключительных случаях.

«Верховный суд РФ указывает, что в силу ст. 451 ГК РФ изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств по требованию одной из сторон возможно лишь в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях, — отмечает эксперт. — Последствия расторжения или изменения договора в таких случаях определяются на основании ст.ст. 451, 453 ГК РФ с учетом следующих принципов: не подлежит возврату исполненное по сделке, суд должен исходить из принципа справедливого распределения расходов. Данный механизм похож на знакомый туристскому сообществу ФПР».

Что касается форс-мажора, то позиция ВС заключается в том, что каждую сделку следует рассматривать отдельно, и в каждом случае нужно будет доказывать, что сделка не может быть исполнена либо не может быть исполнена в срок. Другими словами, в каждом деле суд будет разбирать причинно-следственную связь, влияние тех или иных факторов, ограничительных мер и т.д.

«На наш взгляд, разъяснения Верховного суда можно рассматривать как серьезный аргумент в доказывании факта наличия форс-мажорной ситуации для турфирм, — говорит основатель компании «Юристы для турбизнеса» Байбородин и партнеры Александр Байбородин. — Интересно, что сама статья ГК РФ прямо предусматривает, что отсутствие денег у турфирмы не является форс-мажором. В данном случае суд по сути „поправил“ закон и истолковал статью „по-своему“ в свете, выгодном для туризма».

Такое разъяснение суда, по мнению Александра Байбородина, имеет сразу несколько последствий. Во-первых, турфирмы получают дополнительный рычаг в спорах, связанных с изменением или расторжением договоров с контрагентами.

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

Например, это коснется договоров аренды — разъяснения можно применять как аргумент в дополнение к принятым ранее нормативным актам об отсрочке и снижении аренды. Во-вторых, разъяснение может помочь в предстоящих «баталиях» с туристами.

«Распространение вируса признано обстоятельством непреодолимой силы на самом верхнем судебном уровне. В связи с этим, турфирмам будет легче как отвечать на вопрос «а почему собственно договор не был исполнен?», так и обосновывать требования о переносе сроков совершения поездки или невозможность возврата денежных средств «здесь и сейчас», — отмечает эксперт.

[https://profi.travel/news/46172/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46172/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

### **Для получения субсидий на зарплаты появилось еще одно препятствие**

У компании не должно быть задолженности по налогам на 1 января 2020 года. Многим компаниям могут отказать в субсидиях на выплату зарплат из-за бюрократических накладок.

Дело в том, что на госпортале «Экономика без вируса» появился список условий получения гранта. Согласно которому, помимо требования о сохранении занятости как минимум на 90%, у компании «по состоянию на 1 января 2020 года не должно быть задолженностей по налогам».

Эксперты утверждают, что это крайне сложно выполнимое требование, так как у многих фирм есть копеечные задолженности, оставшиеся из-за пересчетов, округлений и переносов, или долги, возникшие из-за технических ошибок. Ни о тех, ни о других в компании-должнике могут даже не знать. Чаще всего эта информация всплывает, когда предприниматели пытаются получить справку об отсутствии долгов перед бюджетом для банка или участия в госзакупках. Для малого бизнеса узнать о подобных долгах практически невозможно.

При этом стоит учитывать, что даже получив информацию о задолженности и погасив ее, рассчитывать на грант не стоит — чтобы получить положительный ответ по заявке, долгов не должно быть на момент 1 января 2020 года.

Как ранее говорил Profi.Travel гендиректор санатория «Знание» Дмитрий Богданов, «все государственные инициативы обрастают рядом „интересных“ условий, которые заставляют сильно задуматься о целесообразности получения такой помощи». К тому же для компаний, попавших в зону турбулентности, 12 тысяч на работника выжить не помогут, отмечают эксперты.

[https://profi.travel/news/46188/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9817\\_240420](https://profi.travel/news/46188/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9817_240420)

### **Сводка опубликованных мер поддержки для малого бизнеса**

Перечень определений, относящихся к отраслям «пострадавшим от коронавируса» и условий предоставления поддержки — по ссылкам

<http://covid.economy.gov.ru/malyy-biznes>

[http://covid.economy.gov.ru/sites/default/files/docs/Perechen\\_naibolee\\_postrada\\_vshih\\_otraslei\\_na\\_13\\_04\\_20.pdf](http://covid.economy.gov.ru/sites/default/files/docs/Perechen_naibolee_postrada_vshih_otraslei_na_13_04_20.pdf)

## **5. Происшествия в гостиницах, связанные с безопасностью**

### **"Принесли два огромных таза". После публикации Лайфа "узников" московского хостела покормили**

После общественного резонанса администрация включила свет в московском хостеле, в котором оказались заперты более 50 человек из-за заражённого коронавирусом постояльца. Один из "узников" рассказал, что их даже накормили.

— Принесли два огромных таза из нержавейки. В одном — отваренные макароны, а в другом — запечённая курица. Причём приготовлено хорошо. Без вашего появления точно бы такого не было, — сказал Лайфу Тимур Виноградов.

По его словам, вода и свет были отключены в мини-гостинице из-за того, что некоторые не смогли оплатить проживание. Тимур говорит, что это неудивительно — у большинства постояльцев за минувшие недели закончились все деньги, а у других остались копейки.

"Люди все голодные, истощённые". Постоялица рассказала Лайфу о жизни в закрытом на карантин хостеле в Москве. По словам Елены, она и ещё около 50 человек уже несколько недель сидят взаперти.

Ранее постояльцы хостела пожаловались Лайфу на "бесконечный карантин". Жильцы отчаялись выйти на свободу, поскольку каждый день у кого-то находят коронавирус. Поскольку заражённые и здоровые живут на одном этаже и пользуются общими санузлами и кухней, карантин после каждого положительного теста продлевается ещё на две недели.

<https://life.ru/p/1320590>

## **6. Новости гостиничного рынка за рубежом, включая страны СНГ**

### **В Таиланде участники туротрасли получают сертификаты безопасности**

Проект призван укрепить доверие туристов после коронавируса.

В Таиланде собираются ввести систему сертификации безопасности и охраны здоровья «Amazing Thailand», чтобы помочь восстановить доверие к туротрасли после коронавируса, об этом говорится в пресс-релизе офиса по туризму королевства. Объектам, прошедшим аттестацию, будет даваться преимущество при размещении туристов.

Чтобы получить сертификат, туристические учреждения и службы сервиса должны строго следовать указаниям по контролю распространения Covid-19, разработанным Министерством здравоохранения страны, соблюдать санитарные нормы, принимать особые меры для обеспечения безопасности туристов, осуществлять контроль персонала.

По мнению инициаторов проекта, сертификаты помогут повысить стандарты индустрии туризма Таиланда и укрепить доверие туристов. «Проект позволит быстрее восстановить туристический сектор и смягчить социально-экономические последствия кризиса коронавирусной инфекции (Covid-19)», — сказано в релизе.

Директор лондонской компании Управление по туризму Таиланда Киравади Хунсуб сказал: «Мы понимаем, что путешественники будут больше внимания обращать на все, что связано со здоровьем и безопасностью», поэтому «когда мы сможем открыть двери для гостей, нам будет важно дать им понять, что их интересы — наш главный приоритет».

Сроки, когда будут выдаваться сертификаты, пока не установлены.

Ранее подобную же схему разработали в Турции. Министр культуры и туризма республики Мехмет Нури Эрсой выразил надежду, что их уникальный опыт найдет применение в туристических отраслях других стран.

[https://profi.travel/news/46168/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46168/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

### **Ассор запускает новый знак качества, чтобы помочь гостиницам и ресторанам вернуться к работе.**

Группа Ассор, мировой лидер в сфере дополненного гостеприимства, и Bureau Veritas, ведущий международный поставщик услуг в сфере проведения тестов, инспекции и сертификации, объединяют усилия для разработки нового знака качества, подтверждающего соблюдение необходимых стандартов безопасности, уборки и дезинфекции помещений для возвращения гостиниц и ресторанов к работе.

Франк Жэрве, CEO Ассор Europe отмечает: «Гостеприимство, защита и забота о других заложены в ДНК Группы Ассор и являются сердцем всего, что мы делаем. Сегодня, больше, чем когда-либо, наши сотрудники, гости и партнеры должны быть уверены в нашей способности обеспечить наилучший прием. Как европейский лидер индустрии гостеприимства мы должны предвосхитить их потребности и обеспечить соблюдение требований охраны здоровья и безопасности, придерживаясь высочайшего стандарта. Вместе с Bureau Veritas мы рады встать во главе этого движения и масштабировать его в сотрудничестве с другими игроками отрасли».

Жак Поммеро, CEO Bureau Veritas Africa & France добавляет «На протяжении почти 200 лет миссией Bureau Veritas было формирование мирового пространства

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

доверия. Благодаря новому знаку качества сегодня мы можем соответствовать растущим ожиданиям общества в сфере охраны здоровья и безопасности. Его получение позволит игрокам индустрии гостеприимства и ресторанам возвращаться к работе уверенно. Мы гордимся тем, что сотрудничаем с Accor в первую очередь во Франции, а затем и во всех остальных странах Европы. Такой подход принесет пользу всей отрасли, так как каждая компания сможет обратиться за сертификацией и получением знака качества в Bureau Veritas».

Новый знак будет оценивать как услуги гостеприимства, так и кейтеринг, и установит санитарные стандарты, применимые ко всем отелям Группы, а также к другим гостиничным сетям и независимым отелям. Проект реализован в сотрудничестве с врачами и эпидемиологами и был разработан при участии владельцев отелей Accor и торговых ассоциаций, таких как UMIH, GNC и GNI.

На этой неделе проект будет представлен Французскому туристическому альянсу и релевантным министерствам (Министерству по туризму, Министерству здравоохранения, Министерству труда) для утверждения рекомендованных стандартов. Конкретные предложения будут представлены правительствам, министерствам и комитетам сначала во Франции, а затем и по всей Европе, для смягчения карантинных мер.

По итогам проделанной работы появится свод рекомендаций по операционной деятельности для всех игроков индустрии, который позволит быстро внедрить стандарты по охране здоровья и безопасности, разработанные официальными органами (ВТО, Министерство здравоохранения и т.д.), как в гостевых зонах, так и в бэк-офисе и в ресторанных зонах. Европейцы смогут проверить наличие знака качества на соответствующем сайте Bureau Veritas до того, как забронировать следующую поездку или столик в ресторане.

<https://hotelier.pro/news/item/accor-i-bureau-veritas-zapuskayut-novyy-znak-kachestva-chtoby-pomoch-gostinitsam-i-restoranam-vernutsya-k-rabote/>

## **В Египте назвали условия открытия отелей**

С постояльцев потребуют справку о здоровье.

Отели Египта смогут открыться, как только закончится карантин, но при условии, что будут заполнены на 25%, а постояльцы предъявят справку о здоровье, заявил губернатор провинции Красное море Амр Ханафи в интервью телеканалу Sada el-Balad.

Помощник министра по контролю за туризмом и гостиничными заведениями Абдель Фаттах эль-Асси, в свою очередь, заверил, что гостиницы по всей стране завершили стерилизацию, а рестораны, предлагающие услуги доставки, проходят дезинфекцию регулярно, пишет Egypt Today.

Ранее сообщалось, что в отелях Хургады закончился карантин для работников, которые были на изоляции с тех пор, как закрылся первый объект. Все они разошлись по домам.

При этом Египет надеется в ближайшее время преодолеть экономические трудности, вызванные пандемией коронавируса, заявил министр финансов Мохаммед Маайт, которого цитирует Ahram Online. По его мнению, сгладить последствия кризиса можно за счет предыдущих успехов. Министр напомнил, что темпы роста ВВП в первой половине текущего 2019/2020 финансового года составили 5,6%, а это самый высокий показатель за всю историю Египта. Уровень безработицы снизился до 8%, профицит бюджета составил 40,4 млрд.

Министр планирования Хала Эль-Саид сказала, что они разработали два возможных сценария развития кризиса. Согласно оптимистичному, коронавирус будет взят под контроль через три месяца или в период с апреля по июнь 2020 г. По

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*



второму сценарию прогнозируется, что ситуация наладится только в конце 2020 г., тогда придется менять экономические планы и прогнозы.

[https://profi.travel/news/46171/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46171/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

### **Туристический сезон в Испании могут отложить до конца года. Поэтапный запуск отрасли при соблюдении мер безопасности**

Восстановление туризма в Испании может растянуться до конца года. Об этом 22 апреля сообщает портал Marca.com со ссылкой на Министра труда страны Иоланду Диаз.

По ее словам, власти Испании собираются разделить возвращение страны в нормальное русло в два этапа. Первыми к своей работе вернутся сотрудники производственных секторов экономики — это произойдет к началу лета.

Диаз уточнила, что наиболее пострадавшие от эпидемии сферы, такие как туризм, культура и досуг, могут быть ограничены до конца 2020 года добавив, что государство готово поддержать эти отрасли. Это касается баров, ресторанов, отелей, концертов, театров и кинотеатров.

«Возвращение к нормальной жизни в том виде, в каком это было раньше, не ожидается до Рождества. Окончательное решение об этом в любом случае примет Министерство здравоохранения, когда ситуация с COVID-19 удастся полностью взять под контроль, и риск дальнейшего заражения будет исключен», — пояснила она,

Как сообщает газета El País, тем не менее, первые шаги по возвращению к нормальной жизни начнутся уже с 9 мая. Перед этим в Испании проведут дополнительное тестирование 36 тысяч семей на коронавирус для более точного понимания числа инфицированных.

Бары и рестораны региона Коста дель Соль обратились к правительству с просьбой разрешить им открыться раньше при условии соблюдения мер социального дистанцирования. Пока еще не обнародованы подробности реализации таких мер, однако некоторые отели и рестораны уже делают первые шаги в этом направлении. Например, руководство VP Hotels закупает специальные прозрачные экраны для своих ресторанов, чтобы обезопасить гостей от заражения вирусом, сообщает El País.

По словам управляющего директора цепочкой Хавьера Перез Хименеза, в отеле VP Plaza España Design уже началась реорганизация публичных пространств, чтобы минимизировать контакт между гостями. Каждый гость получит специальный защитный набор, включающий в себя маску, перчатки и гель-санитайзер. Последние будут также установлены по всему отелю, включая лифты, все комнаты планируют своевременно дезинфицировать, а завтраки заменять корзинами для пикника, которые гости смогут забрать сами.

Компания также ведет переговоры с несколькими клиниками о возможности проведения экспресс-тестов на коронавирус прямо в отеле или в автомобиле скорой помощи у входа.

Напомним, ранее ассоциация мадридских отелей выступила с инициативой введения сертификата, подтверждающего отсутствие у гостей коронавируса, однако пока дальше предложения дело не зашло.

[https://profi.travel/news/46167/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46167/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

## **Турецкие отели захотели отменить систему «все включено» из-за коронавируса**

Турецкие отельеры задумались над идеей отменить либо трансформировать систему «все включено». Об этом пишут «Известия».

Президент Ассоциации туристических агентств Турции Фируз Баглыкайя рассказал, что питание гостей по принципу шведского стола подразумевает открытую выкладку блюд и пользование общими столовыми приборами. Это, по его словам, недопустимо в условиях пандемии.

Баглыкайя отметил, что выходом из положения может стать предоставление питания по меню. Дополнительными аргументами в пользу такой инициативы он назвал то, что отказ от шведского стола позволит контролировать социальную дистанцию, а также сокращение количества пищевых отходов и экономию средств.

Опрошенные изданием эксперты усомнились в реализации такого плана. Так, руководитель одной из сети турагентств отметил, что «Анталья и all Inclusive — едва ли не синонимы. Отказ от этой системы — серьезный риск не заполнить гостиницу даже в хороший год».

20 апреля сообщалось, что в Турции анонсировали изменения в работе туристических объектов в связи со вспышкой коронавируса. В частности, планируется внедрение сертификации отелей на безопасность от COVID-19 и соблюдение стандартов гигиены. Предполагается, что объекты размещения будут обязаны гарантировать социальное дистанцирование, а также регулярно проводить проверку здоровья всего персонала.

[https://lenta.ru/news/2020/04/23/not\\_ex/](https://lenta.ru/news/2020/04/23/not_ex/)

## **С 1 июля 2020 года в центре Амстердама не удастся снять жилье через AIRBNB**

Такое решение приняли в муниципалитете Амстердама. С 1 июля 2020 года через популярный сервис краткосрочной аренды недвижимости туристы не смогут снимать жилье в центре города и в ряде районов, расположенных рядом с каналами. Также власти планируют выдавать специальные разрешения для сдачи недвижимости в аренду путешественникам в районах с почтовым индексом 1017. Эту информацию опубликовали журналисты газеты Dutch News.

Отмечается, что ограничительные меры не будут действовать на небольшие лицензированные отели и прочие средства размещения, которые работают по принципу «постель и завтрак». Также власти огласили размеры штрафов для нарушителей. Они будут составлять внушительные 21 000 евро. Руководство города мотивирует свое решение жалобами на негативное влияние туризма со стороны жителей центральных районов.

Тем не менее, далеко не все владельцы недвижимости восприняли это решение с оптимизмом. По информации сервиса Airbnb, треть собственников жилья выступает против.

Отметим, что Амстердам действительно в течение многих лет страдал от избыточного туризма. Но, в связи с распространением эпидемии коронавируса, туристический поток сократился практически до 0. Удивительно, что местная администрация в такой ситуации продолжает принимать меры против овертуризма. Например, в Венеции в этом году решили не вводить дополнительный налог на туристов, как это планировалось сделать ранее.

<https://hotelier.pro/tourizm/item/s-1-iyulya-2020-goda-v-tsentre-amsterdama-ne-udastsya-snyat-zhiltse-cherez-airbnb/>

## **Отели Испании потеряли уже две трети туристов**

Число иностранных гостей, остановившихся в испанских отелях, упало почти на 66% в марте и составило 1,19 миллиона человек., поскольку эпидемия коронавируса вынудила зависимую от туризма страну установить один из самых строгих карантин в Европе.

Вторая по посещаемости страна мира, где туризм составляет 12% валового внутреннего продукта, ввела чрезвычайное положение в середине марта.

Отелям было приказано постепенно закрываться с 19 марта до полного закрытия 26 марта.

Национальный статистический институт сообщил, что в марте уровень занятости снизился почти вдвое до 29% с 53% год назад.

Общее количество проживающих в отелях сократилось на 65% до 2,63 млн человек, что привело к совокупному падению на 22% с начала года.

Испания является одной из стран, наиболее пострадавших от нового коронавируса в мире, с числом погибших почти 22 000 человек и более 204 000 случаев заражения.

[https://chelindustry.ru/info.php?tt=17&ids=992&rr=5&utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews](https://chelindustry.ru/info.php?tt=17&ids=992&rr=5&utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews)

## **Евросоюз туризм поддержит первым**

Европейские отельеры потеряли 50% от годового дохода, а туроператоры — 70%.

Лидеры Евросоюза в четверг, 23 апреля, встретились, чтобы обсудить возможную помощь наиболее пострадавшим от коронавируса странам блока, цена вопроса — 1,5 трлн евро. Еврокомиссар по вопросам внутреннего рынка Тьерри Бретон считает, что туриндустрия должна быть первой в очереди на поддержку, пишет Skift.

Согласно данным международных организаций и торговых групп, туротрасль ЕС лишилась от 275 до 400 млрд евро. «Потери европейских отелей и ресторанов — это как минимум 50% от годового дохода», — сказал Бретон, добавив, что этот показатель для туроператоров, туристических агентств и некоторых круизных компаний может составить 70% и даже больше. «Туризм был первым сектором, пострадавшим от коронавируса, и я уверен, что он будет медленнее всего восстанавливаться», — заявил еврокомиссар.

При этом он надеется, «что мы сможем снова начать путешествовать, несмотря на ограничения, уже этим летом».

Бретон также считает, что кризис нужно использовать, чтобы решить старые вопросы, например, проблему овертуризма. По его словам, осенью планируется саммит, на котором самым важным пунктом повестки будет «переосмысление сектора туризма завтрашнего дня».

[https://profi.travel/news/46166/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46166/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

## **Китай продлевает налоговые льготы для малого бизнеса на четыре года**

Продление налоговых льгот для предприятий малого бизнеса, включая отели, объявили Министерство финансов и Государственное налоговое управление КНР 26 марта в совместном заявлении, сообщает агентство Синьхуа.

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

Налоговые льготы, срок действия которых истек в конце 2019 года, будут продлены до 31 декабря 2023 года. В целях усиления политической поддержки и поощрения финансовых учреждений для оказания финансовых услуг власти Китая в 2017 году решили, что финансовые учреждения будут освобождены от налога на добавленную стоимость на доход от процентов по кредитам для малых и микро предприятий, а также индивидуальных предпринимателей.

В совместном заявлении также говорится, что НДС, который уже был уплачен, может быть вычтен в последующие месяцы или возмещен.

[https://rossaprimavera-  
ru.turbopages.org/s/rossaprimavera.ru/news/718cc22e?d=1&utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews](https://rossaprimavera.ru/turbopages.org/s/rossaprimavera.ru/news/718cc22e?d=1&utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews)

## **Греция готова принять туристов раньше, чем Россия сможет их выпустить**

В Греции на данный момент один из самых низких показателей заражения Covid-19. Власти страны приняли решение начать постепенную отмену карантина с 4 мая, сначала откроются магазины и предприятия сферы оказания услуг, а с 1 июня заработают отели.

«Сроки абсолютно реальны, греки очень строго придерживаются всех ограничений, люди ответственно подходят к введенным запретам, а статистика говорит о том, что в стране все благополучно. При этом греки берут еще на месяц (май) — тайм-аут, чтобы закрепить результат», — считает генеральный директор «Музенидис Трэвел» Александр Цандекиди.

На самых туристических направления — Крите, Родосе и Пелопоннесе — уже несколько недель подряд не фиксируют ни одного нового случая заражения. Это дает основания для вполне оптимистических прогнозов по предстоящему туристическому сезону.

В первую очередь речь идет о внутреннем туризме. Что касается международного, то, по словам управляющего директора TEZ TOUR Греция Димитриса Харитидиса, «вопрос в том, как другие страны будут открывать свои границы. Сейчас есть несколько сценариев начала сезона: одни считают, что это произойдет с 1 июля, другие — с середины месяца».

Цандекиди добавляет: «Греки будут готовы принять российских туристов раньше, чем Россия будет готова их выпустить. Правда, скорее всего, они потребуют предъявить „паспорт здоровья“». Подобная инициатива уже обсуждается во многих странах, в том числе и в ЕС. «Пока решаются технические вопросы, но, думаю, это займет немного времени», — уточнил эксперт.

В Министерстве туризма предложили ввести провизы, такая же инициатива поступила и от частного сектора, рассказал Харитидис. «Правда, пока неизвестно, насколько стране, входящей в шенгенскую зону, разрешат пойти по кипрской модели, но вопрос обсуждается очень серьезно, инициатором выступило министерство, а не только рынок, поэтому шанс есть», — поделился Харитидис. Цандекиди высказался менее оптимистично: «Действительно, инициатива касательно провиз обсуждается, но вероятность ее утверждения невысока. Шенген — это серьезное ограничение».

[https://profi.travel/news/46175/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=  
email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46175/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

## **Число клиентов в латвийских гостиницах снизилось в марте на 62,7%**

В прошлом месяце в латвийские гостиницы обратились 64 тыс. клиентов-туристов. Годом ранее показатель был больше на 62,7%. Об этом стало известно evo-rus.com.

Что касается числа ночёвок в гостиницах Латвии, то здесь наблюдается спад на 58,2% — до 141,6 тыс. Иностранные туристы стали пользоваться услугами гостиниц страны меньше на 70,5% — таких обращений было 33,7 тыс. Если говорить о количестве ночей, проведенных ими в гостиницах, то здесь спад на 65% — до 81 000.

Больше всего услугами латвийских гостиниц пользовались российские туристы — таких 20,7%. Туристы из Литвы оказались на втором месте — 10,1%. Далее в списке Германия, Великобритания, Украина и Финляндия с 7,3%, 7%, 4% и 3,9% туристов соответственно.

<https://evo-rus.com/avto/exluzive/chislo-klientov-v-latvijskih-gostinitsah-snizilos-v-marte-na-62-7.html>



## **7. Интересное для отельеров**

**Тема последних дней: как отелю подготовиться к выходу из кризиса**

**Старт отелей и санаториев после кризиса: онлайн-конференция 28 и 29 апреля**

WelcomeTimes проводит свою первую онлайн-конференцию для отелей 28 апреля. Участие в конференции бесплатно. Регистрация обязательна.

<https://mail.yandex.ru/?uid=154535135#message/172262685746971003>

### **Шок для «шеринга» или отельная экономика нового типа**

В условиях разгула в мире «короны» и сверхактивной борьбы с ней классические корпорации уверенно берут реванш над миллениалами и хипстерами, захотевшими организовать в мире экономику собственного нового типа – шеринг-среду – и жить по своим правилам.

Да, корпорации тоже несут потери. Например, лайнерам американских круизных компаний запретили выходить в плавания с 10 апреля в течение 100 дней. При этом круизные компании исключены из законопроекта США о помощи компаниям в условиях кризиса, поскольку все они зарегистрированы за рубежом (во избежание уплаты налогов США). Рыночная капитализация крупнейшей из них – Carnival Corp. – обрушилась до \$6,4 млрд. (с \$27 млрд. в прошлом году).

Авиаперевозчики также в крутом пике. Почти весь флот самолетов поставлен на бетон. Авиакомпаниям приходится всячески крутить своими активами для их текущей монетизации. Например, по данным Wall Street Journal, United Airlines и Delta Air Lines пытаются сейчас продавать мили лояльности – оптом – со скидкой своим партнерам по кредитным картам. И на кону серьезные деньги – так American Express закупил бонусных миль в 2019 году на \$4 млрд.

Что касается отелей, у Marriott сейчас по всему миру закрыто 25% отелей, у Accor – треть. Ужасно? Да. Но почему-то верится, что ни Marriott, ни Accor не пойдут по миру (т. е. ко дну). Равно как и круизные и авиакомпании.

У того же Carnival 8,2% акций приобрел Суверенный фонд благосостояния Саудовской Аравии. Air France скорее всего получит увесистую финансовую поддержку от государства. То же самое касается авиакомпаний государств Персидского залива. А вот хостелам, малым отелям, коворкингам фонды на помощь вряд ли придут (если только не решат купить за три ломаных гроша).

Мы видим, что к-вирус в первую очередь наотмашь бьет по общественному транспорту, коливингам, коворкингам, хостелам – т.е. по всем моделям группирования людей вокруг активов и совместного их пользования ими, включая каршеринг, конечно. (Хотя не будем забывать, что у организаторов ко-бизнеса активы все-таки находятся в собственности, а не в шеринге).

Главный посыл в борьбе с «коронай» сегодня – это разделение людей на микро-зоны, ячейки, вплоть до отдельного индивидуума. (Социальное) дистанцирование. Потребление должно теперь стать индивидуальным и изолированным. Такой решительный передел (сложившегося было к 2020 году) мироустройства в сфере сервиса не может не бить по отелям, ресторанам, театрам, кинотеатрам, паркам отдыха и другим формам коллективного потребления услуг и / или развлечений, где отныне гостей / посетителей / потребителей нужно «прореживать». Близость к другим людям больше не кажется ни соблазнительной.

«По окончании борьбы с к-вирусом туристам придется держаться друг от друга на расстоянии 2 м и даже на пляжах загорать, соблюдая такую дистанцию» – заявила министр туризма страны Рейес Марото.

В результате использование объектов совместного потребления станет менее эффективным, себестоимость обслуживания одного клиента возрастет.

Все модели бизнеса, ориентирующиеся на «лоукост»-подход, могут обнаружить, что лоукост как таковой никак не вытанцовывается.

Легендарный отельер Ян Шрэгер еще два года назад предупреждал: «Большинство отелей средней ценовой категории вымрут». Есть 1% богатых и «все остальные». Поэтому у отельеров остается только два пути – либо обслуживать 1% ультра-богатых, либо работать на «всех остальных», т.е. на эконом-класс.

И вот теперь мы говорим о том, что эконом-класс не будет таким уж и эконом. У нас появится «дорогой» «лоукост» и как таковые дорогие отели.

Кстати, о тренде на обслуживание «новых бедных русских» журнал "Москвич" писал еще пару месяцев назад, до начала обрушения рынков: "Кафе и бары для новых русских бедных — это совсем не треш в кастрюле. Это трезвый взгляд на собственные возможности и аппетиты. У нас культурным досугом считается обед в хорошем заведении, но и на него отчаянно нет денег». И это про Москву, всасывающую до 80% всех денег страны!

Речь в статье шла о новом винном баре "На вина!", где наблюдалось «нашествие питерского концепта о непринужденном общении в темной подворотне с бутылкой наперевес». И далее: «В упомянутом баре нет столов, вместо них пластиковые ящики, а сидеть тут в принципе тоже не на чем. На закуску бутерброды с килькой и колбасой».

Заведение должно было работать как востребованный временем лоукост, но при дистанцировании посетителей в 2 метрах друг от друга себестоимость лоукоста значительно вырастет.

Однако после кризиса, спровоцированного борьбой с к-вирусом, мы однозначно получим «сверхновых сверхбедных русских» (и не только русских!).

Большинство отельеров и рестораторов будет работать с этой категорией клиентов (будет ли MICE в новом не дивном мире оставим сейчас за скобками). Очевидно, что для всех отелей сейчас стоит вопрос реорганизация общественных пространств.

Я связался с гибридным отелем-хостелом NETIZEN Moscow Rinskaya, и вот, что мне рассказали: «Мы закрыли коворкинг-зону для непроживающих гостей, тем самым упреждая возможность контакта. Для того, чтобы проживающие гости также могли соблюдать дистанцию, мы убрали часть столов в лобби-баре. Завтраки теперь доступны только навынос».

Второй аспект – сейчас рассматриваемый текущий, но становящийся постоянным – это меры по обеззараживанию. Какой процент текущих расходов по отелю приходится (и будет приходиться) на санитарно-эпидемиологические меры и действия, связанные с предотвращением распространения инфекций и контролю за заболеваемостью сотрудников и гостей?

«Доходов в отеле практически нет, поэтому средства на все указанное, крайне значительны», - говорит Андрей Ткачев, управляющий директор отеля «Введенский» (С-Петербург).

«Процент текущих расходов на санитарно-эпидемиологические меры совсем составляет около 1-2%», - сообщил Михаил Веричев, генеральный директор отеля «Azimut С-Петербург. - А вот действия по предотвращению распространения инфекции составили около 15%. Надо учитывать небольшую загрузку отеля и тот



факт, что этот процент включает необходимую закупку требуемого оборудования и средств защиты».

В том же NETIZEN Moscow Rimskaaya каждый час проводится влажная уборка всех помещений, каждые полчаса обрабатываются специальными средствами часто используемые поверхности, такие, как ручки дверей, столы, двери и т.д. Все общие зоны оборудованы дезинфицирующими средствами, которыми гости могут воспользоваться в любой удобный момент.

Расходы на санитарно-эпидемиологические меры на обозримую перспективу останутся. Конечно, при росе загрузки отелей эти расходы будут становиться все менее обременительными, но они останутся, а гости отелей будут обращать внимание, принимаются ли такие меры.

Те, кто планирует / собирается выжить после нынешнего сумасшествия и строить бизнес дальше, разумеется, примет во внимание все новые реалии, которые будут унаследованы от «короны».

Даже офисная мебель может измениться. Офисные столы все последние годы за эти годы сократились с 1,8 м до 1,6 м, затем до 1,4 м и менее – все ближе, все теснее друг к другу. Баста, заветные 2 метра могут появиться и в отделах продаж. Более того, законодательно может быть введена минимальная площадь на человека в офисах, сокращена максимальная вместимости для лифтов и более крупных вестибюлей, чтобы минимизировать переполненность.

Высотные здания станут более дорогими в строительстве и будут менее эффективными, снизится экономическая привлекательность для разработчиков строительства высотных башен как для офисов, так и для жилых домов и отелей.

Лифты будут вызываться со смартфона во избежание необходимости нажимать кнопку как снаружи, так и внутри. Двери практически все станут автоматическими. И все эти изменения должны затронуть и лоукост-сегмент (а он будет преобладающим) и во многом лишить его «лоукостности».

Вы готовы к бизнесу на таких условиях? (если вы остаетесь в игре)

<https://hotelier.pro/news/item/shok-dlya-sheringa-ili-otel'naya-ekonomika-novogo-tipa/>

\*) Большинство других появляющихся публикаций на эту тему отечественных авторов, как и предлагаемых «тренингов», отражают, в целом, неготовность к изменившимся условиям, неполное понимание пост-кризисной ситуации. Даются советы с прицелом продвижения авторов публикации и организаторов тренингов, налицо перелицовка наработанных ранее приемов. Реальные проблемы запуска не проанализированы и состоят в другом. Полезнее ознакомиться с подходами зарубежных гостиничных операторов, см. раздел «Новости гостиничного рынка за рубежом, включая страны СНГ».

Но, для общего развития, ознакомится все же можно- Ред.

### **Чек лист: как подготовиться к выходу из кризиса \***

Пока ваши гости сидят по домам, смотрят сериалы и проходят курсы, предлагаем подготовить онлайн-продажи к сезону.

Проверьте по нашему чек-листу несколько важных настроек, которые влияют на онлайн-продажи. Так вы подготовитесь уже сейчас, чтобы спокойно открыть продажи, когда запреты снимут, а гости снова начнут путешествовать.

Информация об объекте в поисковых системах

Чтобы гости бронировали на официальном сайте, надо помочь им быстро найти ваш сайт в интернете. Например, важно верно заполнить SEO-элементы

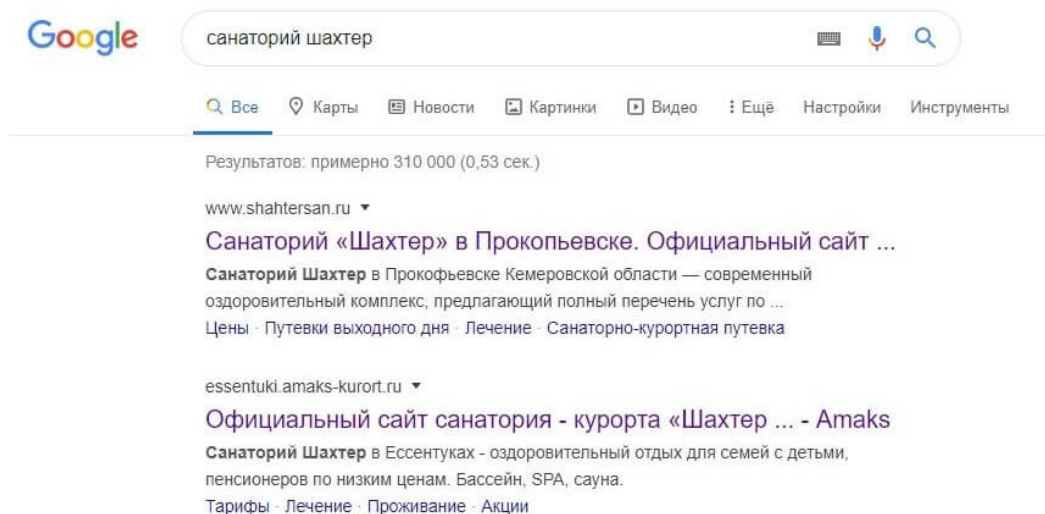
*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

и использовать любую возможность, чтобы привлечь внимание гостей и выделиться среди конкурентов в поисковой выдаче.

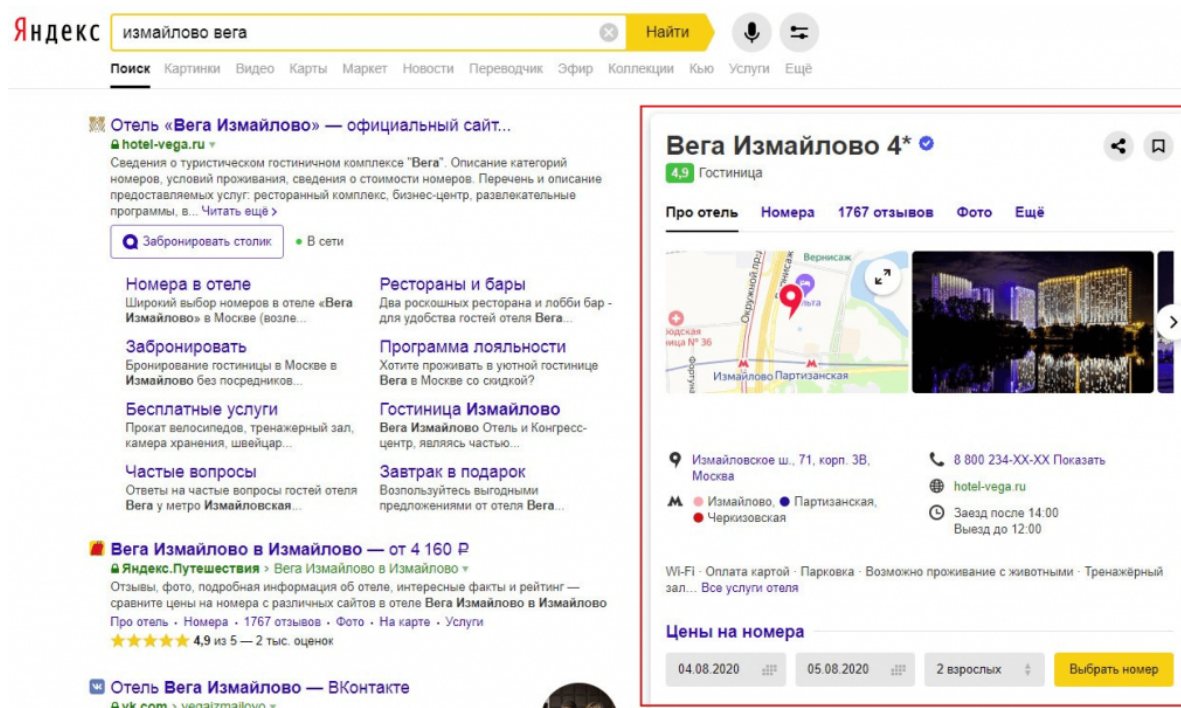
1. Тег <Title> на главной странице сайта содержит ключевые слова.

Title должен включать название санатория, его расположение и указание, что сайт — официальный. Например, «Санаторий „Ромашка“ в Московской области — официальный сайт санатория». Эту информацию гости увидят в поисковой выдаче.



2. Заполнена карточка в справочниках Гугла и Яндекса.

В карточке укажите важную для гостя информацию: контакты, местоположение, загрузите фотографии и укажите ссылку на официальный сайт. Если ссылка ведет на сайт посредника, то большая часть трафика из поисковиков будет уходить именно к нему, снижая конверсию официального сайта.

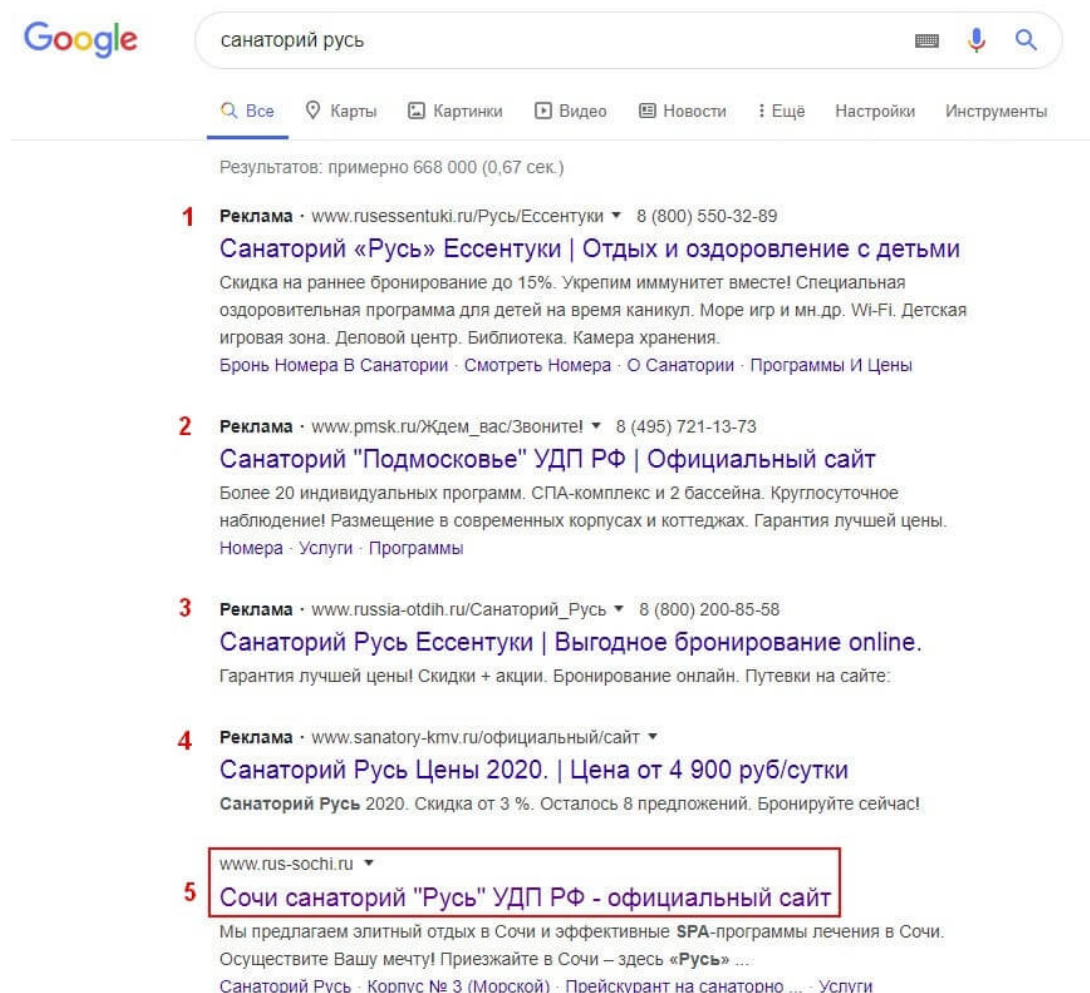


3. Проверьте позицию сайта в поисковой выдаче по брендовому запросу.

Для этого введите в поисковике название вашего средства размещения. Например, «Санаторий Русь». В идеале официальный сайт должен быть на первом месте в поисковике, не считая рекламных объявлений. Если сайт внизу поисковой страницы, гость может не долистать до него и перейдет, например, на сайт туроператора или канала продаж.

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.  
Фокус – Москва и столичный регион

Чтобы поднять позицию в выдаче, сайт нужно оптимизировать.



### Доступный сайт и продающие элементы

Официальный сайт любого средства размещения — это мощная продающая площадка. Гость заходит на сайт, изучает информацию, и если все просто и понятно, бронирует путевку. Через эти действия у гостя формируется первое впечатление о вашем объекте.

#### 1. Современный и адаптивный сайт.

Сайт быстро загружается и автоматически подстраивается под экран любого устройства — от компьютера до планшета. По нашей статистике, около 50–60% посетителей заходят на сайты со смартфонов. Если гость не сможет быстро разобраться с сайтом, он просто закроет его и продолжит искать другой вариант для отдыха.

#### 2. Всплывающие элементы не перекрывают модуль бронирования.

Проверьте, как виден модуль на разных устройствах, и не закрывают ли его баннеры, чаты, формы обратной связи.

#### 3. Модуль бронирования расположен в видимой части экрана.

Разместите модуль так, чтобы гость видел его, как только заходит на сайт.

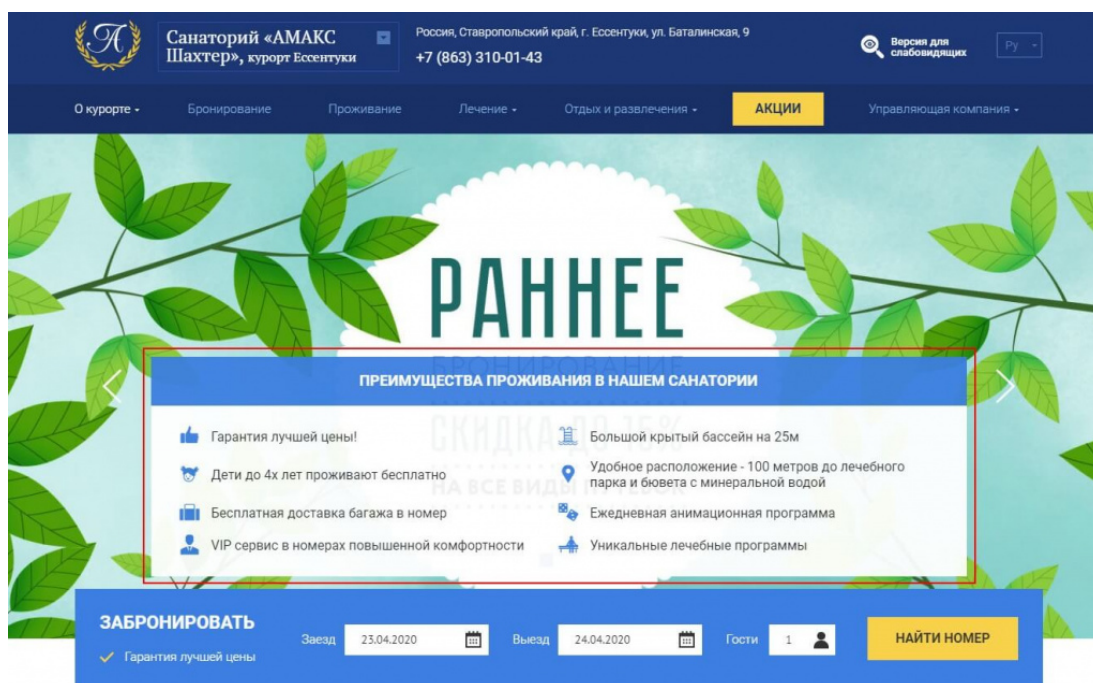
Количество бронеи снижается, когда гостю приходится прокручивать страницы вниз, чтобы его найти.

#### 4. На главной странице сайта есть баннер с уникальными преимуществами.

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

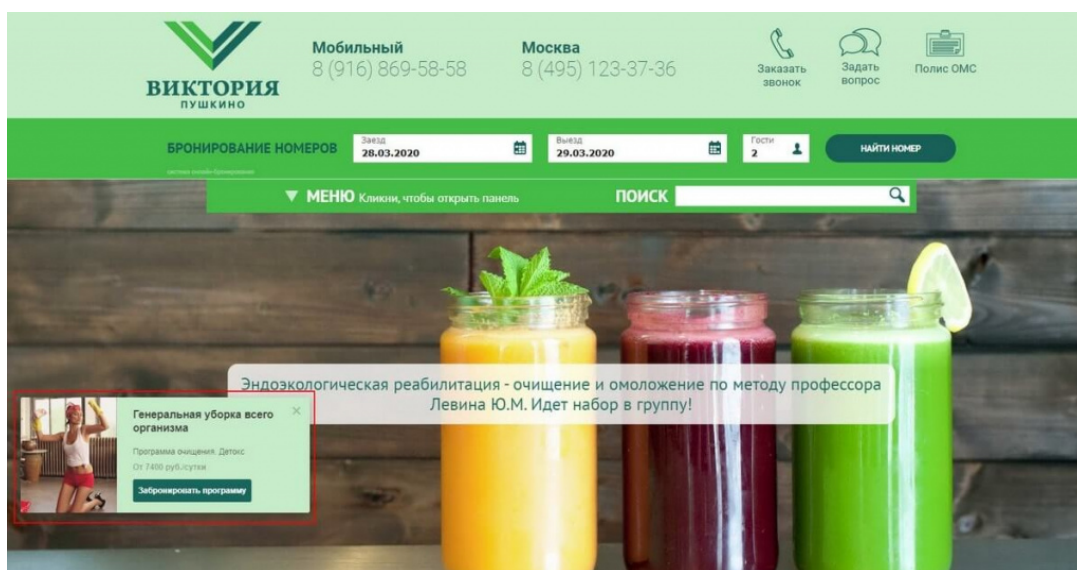




5. В модуле бронирования представлены все тарифы, о которых есть информация на сайте.

Гостю не придется звонить, чтобы забронировать нужный тариф. Он сам выберет и оплатит проживание в модуле бронирования.

6. Настроен умный виджет, который показывает гостю выгодные предложения.



7. На продающих страницах есть кнопка «Забронировать», которая ведет в модуль бронирования.

- Кнопка «Забронировать» в категориях номеров ведет на соответствующую категорию в модуле бронирования.

- Кнопка «Забронировать» в описании тарифного плана ведет гостя на выбранный тариф в модуле бронирования.

Так вы увеличите количество точек входа на модуль и сократите путь гостя к бронированию. Гость сможет перейти к бронированию прямо со страницы,

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

которую только что изучил, и ему не придется снова искать нужный номер или тариф в модуле.

Санаторий «АМАКС Шахтер», курорт Ессентуки  
Россия, Ставропольский край, г. Ессентуки, ул. Батальевская, 9  
+7 (863) 310-01-43

Версия для слабовидящих

О курорте - Бронирование Проживание Лечение - Отдых и развлечения - АКЦИИ Управляющая компания -

**Студия (однокомнатный)** x2  
Однокомнатная Студия предназначена для спокойного самостоятельного отдыха и лечения. Из окна уютного номера открывается прекрасный вид на город или территорию здравницы.  
Забронировать

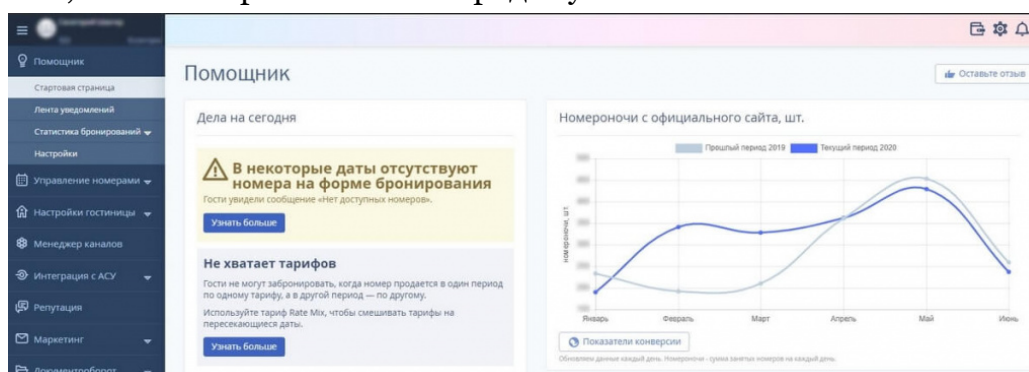
**Люкс** x2  
Номер Люкс двухкомнатный предназначен для спокойного самостоятельного отдыха и лечения. Из окна уютного номера открывается прекрасный вид на город или территорию здравницы.  
Забронировать

### Продающий модуль бронирования

Модуль бронирования показывает гостю всю информацию о номерах, тарифах, путевках. Гость в одном месте видит, на какие даты есть свободные места, сколько стоит проживание, входит ли в цену лечение или питание. Используйте все возможности модуля, чтобы гости бронировали чаще.

#### 1. В TL: Помощнике проверены показатели в календаре спроса.

Убедитесь, что гости могут забронировать путевки на сайте, особенно в даты высокого спроса. Проверьте, чтобы у всех номеров были проставлены цены, доступность, и сняты ограничения на продажу.



#### 2. У всех тарифов в модуле бронирования есть подробное описание.

Гости должны понимать разницу между тарифами и видеть, какие услуги включены в тот или иной тариф. Так им будет проще выбрать подходящий вариант и забронировать его.

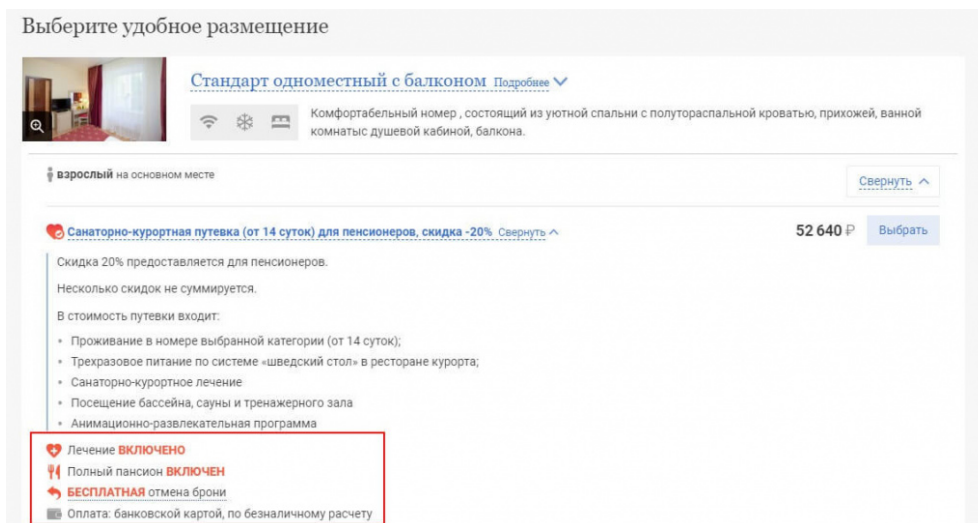
Например, если вы продаете путевки с лечением, перечислите процедуры, которые входят в стоимость. Если в цену включен завтрак, укажите, в какое время можно поесть и что в него включено.

#### 3. К тарифным планам привязаны лечение и доп.услуги, включенные в стоимость проживания.

Когда вы добавите услуги в тариф, они отобразятся в модуле в виде мотиваторов.

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион



4. В личном кабинете TravelLine проставлены цены на допуслуги на 2020 год.

Если вы используете календарь цен для допуслугов, продлите цены, иначе они не отобразятся в модуле.

5. Настроены тариф «Раннее бронирование» и тарифы с лечением для санаториев.

Дайте гостям возможность максимально быстро и удобно бронировать путевки. Бывает, что путевку покупают молодые люди для своих родителей. Им удобнее заранее забронировать проживание с лечением, расплатиться и спокойно отправить родителей на отдых. Пожилым людям не придется везти с собой наличные, чтобы оплатить путевку или докупить процедуры.

6. В личном кабинете настроены детские размещения.

В тарифных планах укажите цены на проживание детей. Если ребенок может проживать бесплатно, поставьте значение «0», иначе модуль не будет предлагать детское размещение.

7. Включен способ оплаты «При заселении», который становится доступен за 72 часа до заезда.

Если обычно вы предлагаете гостям гарантированные способы оплаты, то в последние дни перед заездом можно включить оплату при заселении. Так вы увеличите загрузку за счет гостей, которые бронируют в последний момент, а еще не придется ждать, пока банк подтвердит платеж гостя.

8. Настроены маркетинговые инструменты TravelLine для работы с программой лояльности.

- Используйте welcome- и feedback-письма, чтобы сообщать гостям о возможных допуслугах, показывать календарь мероприятий на сезон, собирать отзывы и предлагать скидки на будущие поездки.

- Перед началом сезона или накануне выходных и праздников отправляйте гостям рассылку с ценами и актуальными предложениями.

- Настройте скидочные тарифы с промокодами для постоянных гостей.

<https://hotelier.pro/sales/item/chek-list-kak-podgotovitsya-k-vykhodu-iz-krizisa/>

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

## **Чек лист «TRAVELINE» отеля для выхода на режим после эпидемии коронавируса**

Перед вами список действий, которые необходимы для роста продаж с официального сайта отеля. Проверьте себя:

- ☐ Бронирование на сайте отеля работает круглосуточно и не требует ручной обработки броней.
- ☐ Цены и доступность номеров в модуле онлайн-бронирования загружены на весь год.
- ☐ На гостиничном сайте предложения выгоднее, чем на сайтах ОТА.
- ☐ Форма онлайн-бронирования и кнопка «Забронировать» находятся в видимой части сайта.
- ☐ На сайте отеля нет баннеров и всплывающих окон, которые мешают бронированию.
- ☐ На сайте и в модуле бронирования есть полное описание номера и 2-3 качественные фотографии.
- ☐ Вместе с номером легко забронировать допуслуги.
- ☐ На сайте и в модуле бронирования одинаковые названия тарифов и категорий номеров.
- ☐ Все доступные тарифы отсортированы по возрастанию цены.
- ☐ Работаете с динамическими тарифами и обновляете их автоматически.
- ☐ Предлагаете гостям лучшую цену, если они заселяются в даты действия нескольких тарифов, с помощью Rate mix.
- ☐ Можно забронировать в номере дополнительные и детские места.
- ☐ Гостям доступны все популярные способы оплаты брони.
- ☐ Сайт и онлайн-бронирование хорошо работают на всех мобильных устройствах.
- ☐ Сведения об отеле со ссылкой на сайт есть в каталогах «Яндекс.Справочник», Google My Business, 2GIS.
- ☐ Гостиничный сайт занимает первые позиции в Яндексе и Google по брендовым запросам.
- ☐ Иностранные гости пользуются сайтом и онлайн-бронированием на родном языке.
- ☐ Вы регулярно отправляете гостям welcome- и feedback-письма, промокоды и новости о спецпредложениях.
- ☐ Знаете о гостях, которые не завершили бронирование на сайте, и связываетесь с ними.
- ☐ Следите за отзывами гостей, отвечаете на них и добавляете новые на сайт отеля.

*Как выполнить все действия в чек-листе*

Если вы поставили галочку в каждом пункте, вы настоящий профи!



Не волнуйтесь, если чем-то из чек-листа вы еще не занимаетесь. Эксперты TravelLine объяснят, как справиться со всеми задачами в списке. Посмотрите, как решаются самые частые ошибки отельеров:

*На гостиничном сайте нет более выгодных предложений, чем в сторонних каналах продаж.*

Гостей нужно заинтересовать в бронировании на сайте отеля, а не ОТА. В этом помогут спецпредложения или промокоды для гостей, бронирующих с гостиничного сайта.

*Сайт отеля не занимает первых позиций в поисковой выдаче.*

Увеличить трафик на сайт поможет контекстная реклама в «Яндекс.Директе» и Google Adwords. Можно платно размещать ссылку на сайт в «Яндекс.Путешествиях» и Trivago. В комплексе это увеличит количество посетителей отельного сайта и повысит его позиции в поисковиках.

*Сайт и модуль бронирования не подстраиваются под экраны разных устройств.*

Чтобы сайтом охотно пользовались с любых мобильных устройств, он должен быть адаптивным или иметь мобильную версию. А с адаптивным TL: Отелем удобным будет и сам процесс бронирования.

*Нет онлайн-бронирования для иностранных гостей на их языке.*

Мультиязычность и мультивалютность модуля TL: Отель позволяют принимать гостей из разных стран. Они не столкнутся с языковым барьером при бронировании.

*Нет времени следить за отзывами гостей.*

Сервис управления онлайн-репутацией отеля TL: Reputation сам соберет отзывы с популярных площадок. Также, на усмотрение отельера, он разместит свежие отзывы прямо на гостиничном сайте

[https://www.travelline.ru/upload/docs/tl\\_check-list\\_hotels.pdf](https://www.travelline.ru/upload/docs/tl_check-list_hotels.pdf)

## **SEA Company запустила альтернативную услугу - онлайн бизнес-переговоры с потенциальными клиентами**

С апреля 2020 года SEA Company предлагает клиентам новую услугу – пакет «Онлайн бизнес-встречи», который стал альтернативой классическим бизнес-встречам (sales calls), регулярно организуемых отелями и авиакомпаниями по всему миру.

Суть услуги заключается в организации онлайн бизнес-переговоров с потенциальными B2B клиентами по заранее согласованному расписанию. Каждый из B2B клиентов проходит предварительный отбор, чтобы точно соответствовать тому типу бизнеса, который есть у него для отелей, региону присутствия и ценовой политике. Стоимость пакета почти вдвое меньше классических бизнес встреч ввиду отсутствия дополнительных тревел расходов для отелей и организаторов.

«Сейчас самое подходящее время для активных продаж и подписания контрактов с новыми B2B клиентами. Несмотря на серьезный спад в туристической индустрии мы продолжаем ежедневно получать множество запросов и видим потенциальный отложенный спрос для всей страны. Однако, мы считаем, что за этой услугой будущее и после пандемии, ведь серьезная экономия на стоимости получения нового B2B клиента всегда будет привлекать отельеров, даже и в не кризисное время», - рассказал Исполнительный директор SEA Company Виталий Смайлов.

Услуга по организации онлайн бизнес-встреч в настоящий момент направлена на работу с федеральными B2B клиентами и гарантирует отелю или авиакомпании

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

знакомство с 20 новыми компаниями. Кроме того, развитие услуги предполагает и региональный формат (т.е. знакомства с компаниями региона присутствия отеля). Более подробно узнать об услуге можно по ссылке: [sea-company.com/services/sales/onlinecalls](http://sea-company.com/services/sales/onlinecalls)

«Когда Вам покажется, что цель недостижима, не изменяйте цель — изменяйте свой план действий» © КОНФУЦИЙ

<https://hotelier.pro/news/item/sea-company-zapustila-alternativnoe-predlozhenie-dlya-gostinichnogo-biznesa-organizatsiyu-onlayn-biznes-vstrech-s-potentsialnymi-klientami/>

### **Владелец S7: международных рейсов не будет еще год**

Пассажиропоток по окончании кризиса упадет примерно вдвое.

Мировая авиация начнет восстанавливаться только через год, уверен основной владелец и председатель совета директоров S7 Group Владислав Филев. По его мнению, вторая волна пандемии неизбежна, а это значит, что запреты и ограничения вернутся, рассказал он в интервью «Коммерсанту» 23 апреля.

По прогнозу Филева, пассажиропоток по окончании кризиса упадет примерно вдвое: со 120 до 60 млн пассажиров в год. «Тот, кто переживет кризис, тот и возьмет на себя то, что останется», — сказал эксперт. Он считает, что у авиакомпаний есть шанс выжить, но зависит он от очень многих факторов. «Авиакомпании никогда не умирают от того, что у них слишком мало самолетов,— всегда умирают от того, что их слишком много. И никогда не умирают от отсутствия прибыли. Они умирают, когда у них заканчивается кэш и их перестают заправлять», — пояснил он.

Для того, чтобы сохранить объем воздушных перевозок на уровне 2019 года, российской авиаотрасли нужна господдержка в размере около \$5 млрд, или 350–400 млрд руб. Однако сам Филев называет вероятность выделения такой суммы «близкой к нулю». По его мнению, объем помощи государства будет зависеть от того, какой уровень воздушного сообщения власти захотят сохранить в стране.

«Государство тоже может принять правила, по которым будет поддерживать только одну авиакомпанию. Но в таком случае пусть оно объявит об этом открыто. Не так важно, кого именно будут поддерживать, но пусть правила будут», — сказал Филев. «Если государство скажет, что оно будет поддерживать один „Аэрофлот“, его пассажиропоток останется прежним: 50 млн человек. Остальным останется 10–20 млн человек, и здесь уже кто сколько отгрызет», — пояснил эксперт.

Что касается цен на билеты — нынешних и посткризисных, — то их сложно предсказать. Сейчас авиакомпании отбивают только топливо, аэропортовые услуги и навигацию, не закладывая в стоимость билета лизинг и оплату труда. Если их прибавить, то цены придется повысить втрое, а это невозможно, «стране это не по карману», так что все будет зависеть от экономической ситуации и директив государства.

В IATA согласны, что восстановление авиационного сектора будет долгим и болезненным, пишет Breaking Travel News. Несмотря на то, что одни эксперты ждут повышенного отложенного спроса и уверены, что люди начнут путешествовать, как только у них появится такая возможность, другие придерживаются обратного мнения, указывая на личные финансовые проблемы и надвигающуюся рецессию на фоне сохраняющихся опасений по поводу безопасности поездок. Согласно опросу IATA, около 60% респондентов готовы вернуться к путешествиям в течение одного-двух месяцев после окончания пандемии Covid-19, но 40% собираются подождать полгода и больше. Более двух третей опрошенных сказали, что будут вынуждены отложить поездки, пока их личное финансовое положение не стабилизируется.

Примером такого развития событий может служить Китай, где внутренний спрос начал восстанавливаться, когда уровень новых случаев заражения Covid-19 упал до однозначных цифр. Конечно, с середины февраля и до первой недели марта наблюдался быстрый подъем, но при этом количество внутренних рейсов сократилось до 40% от уровня, предшествующего пандемии. Ожидается, что фактический спрос будет еще слабее, поскольку коэффициенты загрузки рейсов очень низкие.

Подобной точки зрения придерживается и генеральный директор Delta Air Lines Эд Бастиан: по его словам, рейсы, которые до пандемии были заполнены на 80-90%, после нее загрузятся только на 65-70%, а на восстановление международного сообщения уйдут годы, пишет Skift. При этом Бастиан полагает, что количество путешественников премиум-класса возрастет, «люди как никогда раньше будут готовы заплатить за превосходное обслуживание», потому что «безопасность не будет ограничиваться безопасностью полета, важна будет и личная безопасность».

[https://profi.travel/news/46183/details?utm\\_source=profi\\_travel&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=dailynewsletter\\_9796\\_230420](https://profi.travel/news/46183/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_9796_230420)

### **Частые ошибки инвестора при запуске гостиничного бизнеса**

Дильшод Одилов - основатель компании Hotel Pro в Узбекистане. Количество запущенных проектов в его портфолио – 34 объекта размещения. Сегодня Дильшод делится с нами своим опытом работы с инвесторами.

В последние годы, создавая благоприятные условия для развития гостиничного бизнеса в Узбекистане, многие предприниматели начали открывать как отели, так и другие объекты размещения. Однако у гостиничного бизнеса есть свои подводные камни, которые могут быть проигнорированы со стороны человека, не практиковавшего данную деятельность. Игнорирование подобных аспектов может обойтись дорого для гостиниц после запуска.

В процессе нашего присутствия при строительстве и запуске нескольких гостиниц, мы стали свидетелями того что некоторые ошибки имеют тенденцию повторяться. Пользуясь случаем, мы хотели бы представить вашему вниманию некоторые из часто повторяемых ошибок инвесторов.

#### *1. Неопределенность в отношении концепции отеля.*

При выборе места для строительства гостиницы, мы должны иметь ясное представление того, какого уровня будет гостиница, какого уровня гостей она будет обслуживать. Нужно определиться заранее какого уровня гостю, какого рода услуги, в каком качестве будут предоставляться. Если учесть все эти факторы, не будет проблем со строительством дополнительных зданий или распределением помещений для различных услуг после завершения строительства.

#### *2. Отдел продаж и маркетинга пока не нужен!*

«У меня много друзей, у которых хорошие отношения со многими людьми. Мои родственники также известны как VIP-гости во многих местах. Вместе мы заполним отель». Мы часто становимся свидетелями подобного разговора среди бизнесменов начинающих гостиничный бизнес. Конечно, те VIP-гости придут и будут пользоваться отелем после открытия, но часто они не платят. Потому что они близкие друзья хозяина отеля и привыкли к тому, что их приглашают и зовут в гости. Когда поток прибывает и уходит, отель будет пустым.

Не своевременное формирование отдела продаж и маркетинга может повлечь за собой огромные финансовые потери. Как минимум за 2-3 месяца до открытия отеля, отдел продаж и маркетинга должен заниматься рекламой и созданием

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

имиджа. Отель должен быть размещен на различных электронных картах и в поисковых системах, а сайт должен функционировать до открытия отеля.

### *3. Поздний набор менеджеров отделов*

Часто главы департаментов отелей нанимаются, когда гостиница близка к открытию. Основная цель - сэкономить деньги, отложив менеджеров, потому что их месячный оклад выше. Однако отель, который готовился к открытию без учета мнения каждого начальника отдела, либо внесет незначительные улучшения, либо продолжит работу с ошибками и недостатками, исправление которых может обойтись дорого.

### *4. Покупка гостиничного оборудования без консультации с менеджерами*

В большинстве случаев владельцы отелей приобретают оборудование по своему усмотрению и устанавливают его где им угодно. А когда приступают к работе менеджеры и говорят свое мнение, уже поздно что-то покупать или заменять.

В результате возникнут условия, не комфортные для работников и гостей. Мы часто сталкиваемся с подобными примерами не правильного оснащения гостевых комнат и рабочей территории как, громоздкая мебель, оснащенная не нужными большими ящиками, предназначенная для дома и долгосрочного проживания, кухонное и прачечное оборудование, расположенное не удобным образом для работы, создание не удобного бэк офиса для ресепшна или его отсутствие.

### *5. Создавать условия для сотрудников*

Предоставляя гостям самые дорогие и современные условия, уютные номера и роскошные рестораны, не стоит забывать о создании хороших условий для сотрудников, такие как служебные сан. узлы, раздевалки и столовые для персонала. Чем лучше условия для того, чтобы сотрудники хорошо питались и выглядели опрятно, то тем больше они оправдывают это на рабочем месте. Вполне вероятно, что на рабочее настроение многих работников негативно влияет плохое качество еды, предоставляемой для персонала. Например, в жаркие летние дни, когда сотрудник, который вступил во вторую смену с улицы с неприятным запахом, обслуживает клиентов в такой ситуации, клиент определенно будет недоволен. Поэтому желательно обеспечить необходимые условия для того, чтобы персонал мог принимать душ в случае необходимости и иметь возможность доступа в туалет.

### *6. Обучение*

Владелец каждого отеля понимает важность проведения тренингов и пользу от приглашения квалифицированных тренеров. Однако не все обращаются к тренеру до начала своей работы. Многие руководствуются мыслью «у меня есть менеджер, он и займется обучением сотрудников». Хороший менеджер не всегда хороший тренер. Некоторые менеджеры знают свою работу, но они не обладают навыками хорошего тренера. В результате менеджер жалуется на недостаток квалификации набранных сотрудников, сам едва успев приступить к своим обязанностям.

### *7. Отдел кадров.*

Запуск гостиницы без сотрудника отдела кадров может крайне негативно отразиться на развитии бизнеса. Существует много проблем, связанных с неполным объяснением прав и обязанностей, с которыми работник должен быть ознакомлен при приеме на работу. Сотрудники могут оказаться не достаточно мотивированы получаемой заработной платой и созданными условиями, в то время как руководство планирует поднять заработные платы для сотрудников, назначить премиальные, но только после того, как немного улучшится экономическое состояние бизнеса. Отдел кадров должен рассказать работнику о возможности

*Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

карьерного роста, об ожидаемых схемах стимулирования и увеличения заработной платы. В результате гостиница избежит постоянной текучки кадров и потери квалифицированных сотрудников.

#### *8. Не забываем о разделении служебно-хозяйственной части*

В проекте гостиницы важно учитывать и оставлять пространство для таких помещений как туалеты для персонала, душевые комнаты, раздевалки и столовая, небольшие служебные комнаты для сотрудников хаускипинг и технического отдела, шеф поваров и менеджеров ресторана. А так же нужно выделить помещения на этажах для хранения белья и прочего.

#### *9. Ложное мнение - легко найти хороших менеджеров и персонал.*

Вот несколько примеров того, что мы можем услышать от владельцев отелей:

«У нас есть очень хорошая женщина, которая убирает наш дом, давайте возьмем ее в качестве менеджера отдела хаускипинг»

«Не беспокойтесь о бухгалтерах, у меня есть бухгалтер, который отвечает за моих оптовиков в течение последних десяти лет и будет делать то же самое»

«Я назначаю своего сына (мою дочь, племянника, сына моего друга) генеральным менеджером, у него ясный ум, он легко осилит, если ему объяснить»

«У меня есть очень коммуникабельный знакомый, он умеет работать с людьми, возьмите его в отдел кадров»

Такие кадры, во-первых, неквалифицированы, а во-вторых из-за того, что они знакомые или родственники, им придется платить больше. Лучший способ – объявить конкурс на каждую должность и обучить этих сотрудников перед началом работы.

<https://hotelier.pro/management/item/investor-tozhe-chelovek-chastye-oshibki-pri-organizatsii-gostinichnogo-biznesa/>