«СТРОИМ ОТЕЛЬ»

# Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ **№ 1102-2020**

**С 03 по 11 ноября 2020 года**

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

Большая часть субсидий по въездному туризму досталась отелям

Туризму добавят денег

Мнение: Акция с кешбэком стимулирует прямые продажи отелей

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

***Реанимация туризма.***

Даже бум не решает «проблему отелей №1»

Информация Hotel Advisors об операционных показателях Санкт-Петербурга в октябре 2020 года

Cosmos Hotel Group: "До конца 2022 года мы планируем открыть 12-14 новых отелей в крупнейших городах России"

Сеть Smart Hotel открыла еще 7 отелей при железнодорожных вокзалах

Победители Национальной гостиничной премии 2020

**3. Правовая информация и безопасность средств размещения**

Задержан владелец подпольного хостела в Самаре, где в пожаре погибли 4 человека

В Барнауле горела гостиница

В Усть-Ордынском пьяный посетитель поджег гостиницу из-за конфликта с персоналом

У семьи челябинского экс-губернатора арестовали отель

**4. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка**

Booking Holdings: вторая волна коронавируса снова обрушила рынок туризма

50% рабочих мест в туристической сфере могут исчезнуть

Booking.com о властях ЕС: «Нас хотят заковать в наручники»

Египетские отели частично закрываются из-за низкой загрузки

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*

### Большая часть субсидий по въездному туризму досталась отелям

Ростуризм отчитался по итогам второго года программы поддержки инкаминга.

Федеральное агентство по туризму Российской Федерации (Ростуризм) опубликовало на своем сайте список компания, с которыми было заключено соглашение о предоставлении государственной поддержки за обеспечение прироста числа иностранных туристов, въехавших в Россию.

Решение о предоставлении средств было принято после заседания рабочей группы по отбору заявок туроператоров, представленных в период с 4 по 25 сентября 2020 года.

В общей сложности были отобраны 73 туроператорские компании, работающие с зарубежными рынками, при этом минимум 42 из них — это туроператоры аффилированные с крупными отельными холдингами.

В частности, в списке получателей субсидий значатся компании, управляющие такими отелями как Novotel, Accor, Ritz Carlton, Azimut, Radisson, InterContinental, Ibis, а также крупными объектами в Москве — «Балчуг», «Президент Отель» и другие. В первую очередь, получателями субсидий стали московские объекты размещения, также в перечне есть отели в Санкт-Петербурге, Казани и Мурманске (AZIMUT Отель Мурманск).

При этом реальных туроператоров среди компаний, которые получат субсидии, существенно меньше. В частности, поддержку из бюджета получит «TUI Россия», «Тари Тур», «Свой ТС», а также принимающие компании из Калининграда, Санкт-Петербурга, Сочи и Дальнего Востока. Кроме того, в заключении договора на предоставление субсидий было отказано большому числу региональных туроператоров, которые также давно работают на рынке с иностранным турпотоком.

Такое распределение вполне объяснимо, считает основатель юридической компании «Персона Грата» и председатель правовой комиссии РСТ Георгий Мохов, поскольку условия предоставления субсидий по стимулированию зарубежного турпотока предполагают участие в программе как туроператоров, так и объектов размещения. Кроме того, в России еще не сложился достаточный пул крупных туроператоров, которые работали бы с въездным турпотоком.

«В Едином федеральном реестре туроператоров более половины юрлиц, занимающихся въездным туризмом — это как раз компании, связанные с отелями и другими средствами размещения, — говорит Георгий Мохов. — Кроме того, отели тоже активно привлекают клиентов, предоставляют дополнительные услуги, поэтому на них также распространяются стимулирующие меры».

Вместе с тем, большое число отелей в ряду получателей субсидий удивило других участников отельного сектора. Вице-президент Федерации Рестораторов и Отельеров Вадим Прасов не считает, что в данном случае речь идет о сложившемся тренде, и вряд ли количество средств размещения, которые будут претендовать на получение субсидий, в дальнейшем будет увеличиваться.

Туроператоры, в свою очередь, говорят о том, что при получении субсидий они фактически находятся в неравных условиях с отельерами. В частности, таким мнением поделился Сергей Войтович, генеральный директор компании Svoy-TS, которая также получит субсидии от Ростуризма. В списке представлено большое число международных брендов, и это может говорить о том, что им не приходится серьезно вкладываться в продвижение и зарубежный маркетинг: туристы выбирают

их на сайтах бронирований фактически по названию. При этом туроператорам приходится значительно больше вкладываться в привлечение иностранных туристов.

Программа субсидирования иностранного турпотока была принята в 2019 году сроком на три года. Следующий — 2021 год — станет для нее завершающим, и участники рынка выражают сомнение, что она будет продлена. Как считает Георгий Мохов, все дальнейшие программы поддержки будут приниматься уже в рамках национального проекта «Туризм», работу над которым сейчас ведет Ростуризм.

https://profi.travel/news/48718/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13228_141120

**Туризму добавят денег**

5 ноября на заседании правительства обсуждалось перераспределение средств в рамках бюджета на ближайшие три года, документ сейчас готовят ко второму чтению. Дополнительные средства планируется выделить, в частности, на обеспечение доступности лекарств и вакцин, программу поддержки занятости и на развитие туризма.

Пакет поправок позволит «распределить часть ресурсов, которые нам удалось сконцентрировать в ходе подготовки проекта, расставить акценты на социально значимых задачах», заявил премьер-министр РФ Михаил Мишустин на заседании кабмина. По его словам, «несколько решений направлены на поддержку отраслей экономики, в том числе внутреннего и въездного туризма».

Кроме того, предлагаемые поправки позволят распределить межбюджетные трансферты по регионам, чтобы субъекты РФ могли оперативно сверстать свои бюджеты и точно знали, на какие суммы поддержки из федерального бюджета они могут рассчитывать.

«Общий объем расходов и доходов бюджета, который уже утвержден, останется неизменным», — добавил Мишустин.

«Все предлагаемые изменения будут способствовать более эффективному и равномерному расходованию средств федерального бюджета в соответствии с поставленными целями, позволят обеспечить поддержку людей и экономики», — подчеркнул глава правительства. Он заверил, что получатели средств сразу смогут ориентироваться на конкретные цифры и начать готовиться к запуску проектов, не дожидаясь дополнительных решений.

https://profi.travel/news/48623/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13096_061120

**Мнение: Акция с кешбэком стимулирует прямые продажи отелей**

Акция туристического кешбэка позволила российским отельерам заметно нарастить долю прямых продаж, в первую очередь на высокие новогодние даты — таковы промежуточные итоги второго этапа акции Ростуризма, по данным компании TravelLine, разработчика IT-продуктов для отелей.

Александр Галочкин, основатель и генеральный директор компании, опубликовал пост в Facebook, в котором тезисно описал основные тренды акции, в рамках которой туристам возвращается 20% от стоимости забронированных туристических услуг.

Один из основных выводов, сделанных TravelLine на основе полученных компанией данных, то, что туристы стали значительно чаще покупать размещение напрямую на сайтах отелей, а не на сервисах бронирований.

«Разрыв между прямыми бронями и бронями через OTA сейчас исторически минимален. Акция явным образом стимулирует прямые продажи и мотивирует на переход от броней по телефону на бронирование онлайн,» — говорит Александр Галочкин.

По данным компании, с 14 октября по 8 ноября было сделано 27 260 бронирований на общую сумму 970, 2 млн рублей.

Еще одна особенность бронирований по акции — это низкая доля отмен. С учетом короткого окна бронирования и прохождения половины срока акции можно говорить о том, что подавляющее число туристов совершает забронированные поездки.

Что касается спроса, то тем броней сохраняется достаточно ровным с момент запуска акции. С одной стороны, это может говорить о хорошей осведомленности клиентов об акции. С другой стороны, это не исключает отложенный спрос и вероятность увеличения темпа бронирований ближе к концу года, в последние недели «туристического кешбэка».

В рейтинге направлений значительных изменений не произошло: безусловным лидером, по данным TravelLine, ожидаемо остается Краснодарский край, а также Московская область, Ставропольский край, Крым и Санкт-Петербург. При этом значительно реже стали бронироваться туры непосредственно в Москву.

«Гости предпочитают бронировать ближайшие даты и Новый Год. Подавляющее большинство бронирований совершается на срок 2-7 дней», — говорит Александр Галочкин. При этом самые длительные брони — более одной недели в среднем — производятся в объектах Ставропольского Края и Алтайского Края.

Глава TravelLine также признал, что ужесточение ограничительных мер в связи с коронавирусом может неизбежно сказаться на темпах бронирований.

https://profi.travel/news/48688/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13169_111120

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

***Реанимация туризма.***

**Даже бум не решает «проблему отелей №1»**

Как будем жить дальше?

Спрос в этом году на загородные отели беспрецедентный. Города, «урбанина» ассоциируется у людей (в том числе благодаря «прокачке» темы в СМИ) с повышенной эпидемиологической опасностью. За городом же хорошо, лепота. Народ устремился за город. Тренд окреп.

Для загородных отелей летом 2020 наступил подлинный праздник спроса. Как по причине, приведенной выше, так и потому, что, по словам Вадима Прасова, управляющего партнера компании «Альянс Отель Менеджмент», городам-миллионникам не хватает качественной «зАгородки», раскупается все, что есть.

Однако и на фоне повышенного спроса у отельеров загородных объектов остались серьезные проблемы. О них говорили на конференции «Загородные и курортные отели: Управление, маркетинг сервис», организованной 29 октября в С-Петербурге компанией Best Event Group.

Вадим Прасов стал хедлайнером события. Ожидаемо – его выступление можно растаскивать на цитаты:

«Пандемия пройдет, а осадочек останется».

«Паниковать нужно спокойно».

«Во вчера не вернешься».

«Не было бы ковида, было бы что-нибудь другое» и др. …

Минувшим летом курортные и загородные отели столкнулись с искушением «демонизации цен». «Ситуация на рынке была очень неоднородная, - рассказал Вадим Прасов. - Есть аудитория гостей, которая не понимает, что такое 3* и не хочет понимать – отсюда и бешеный спрос на люксовые отели Сочи и Крыма минувшим летом. В результате эти отели перешли от динамического ценообразования к – демоническому, цены устремились к облакам».

В этом риск и проблема - уверен Вадим Прасов. «Получить разового шального гостя и расстаться с постоянными гостями – это удар по долгосрочной стратегии отеля», - замечает он. Погнался за «шальным гостем» не только «лухари»-сегмент, но и «трешки», гостевые дома. Подогревала ажиотаж и мысль о том, что между первым и вторым карантином «перерывчик небольшой».

Загородные отели отвечают желаниям людей отдохнуть, восстановиться от городских страхов. Но жить только тем, что зарабатывать на страхах – это путь в тупик (хотя в краткосрочной перспективе игра на страхе может резко повысить маржинальность работы объекта).

Еще одна проблема - глубина бронирований. Глубина перестала быть глубиной. «Если раньше во вторник ты не видел четверга, то теперь утром в четверг ты не видишь вечер дня. И эту тенденцию быстро не поборешь», - говорит Вадим Прасов.

«Но главное в том, что перед компанией может стоять тысяча задач, но будет только одна проблема, - отмечает Константин Харский, эксперт по продажам и сервису в индустрии гостеприимства. – Проблема №1 - это персонал».

«Задачи можно решать, а проблема будет оставаться всегда, - продолжает он. – Сложность коренится в самом человеке, в его мозгу. К окончанию подросткового возраста у человека формируются определенные ценности, идеалы, правила и т. д. Мир меняется, а наш мозг не очень. Он все ждет, когда начнут работать те правила, что он изучил и воспринял в детстве и юношестве. Перестройка правил – это всегда стресс. Но это нужно делать. Сейчас уже нет «доковидынх» правил. Нужны новые. Какие? Мало, кто знает, пока».

При всем при том, «любая компания окажется там, куда ведут ее ценности».

Да, уж с этим трудно не согласиться!

Проблему персонала Hotelier.pro затрагивал недавно в интервью с Георгием Георгиевым, новым Генеральным управляющим отелей Pullman и Mercure Сочи Центр и Mercure Роза Хутор (см. - https://hotelier.pro/interviews/item/nelzya-zakryvat-glaza-ni-na-kakie-aspekty-raboty-otelya/ ).

«В гостиничной индустрии теперь всегда не хватает персонала, - рассказал тогда собеседник. - Наверное, проблем с персоналом не было в период 2004-2008 годов, когда качественных отелей было мало, а персонала, наоборот, много. С ростом числа брендированных отелей нехватка персонала стала обостряться и сделалась хронической. Дело в том, что многие люди не рассматривают работу в отеле как постоянную – для них это либо старт в жизни, либо просто сезонная работа. Люди уходят и приходится искать им замену. Особенно это ощущается в премиальном сегменте, где мы ищем квалифицированные кадры».

Для курортных отелей – например, Юга России – большое значение имеет сезонный фактор. Если отели активно заинтересованы в персонале только 5-6 месяцев в году, то и люди, соответственно, подходят к работе в отеле как к работе вахтенным методом, «сезонной шабашке».

При любых раскладах карьерный рост, насыщенные мероприятия, интересная жизнь в стенах компании, дружный коллектив – все эти прекрасные факторы не погасят кредит сотрудника, не накормят его семью. А что уж говорить про сезонную работу. Еще одного «демона» дисбаланса – спроса и зарплат линейного персонала – отельеры рождают сами. Предложения по зарплате горничной летом 2020 года на «Югах» доходило до 90 000 рублей в месяц! Как после этого людям возвращаться в сырой С-Петербург или другой город в центральных и северных широтах, где горничным готовы платить лишь по 25-30 000 рублей?

Куда сдвигает, загоняет рынок загородных отелей бум спроса летом 2020? В ловушку. С ценами. С персоналом. Где выход? В чем спасение? Удержаться от соблазна и не гнаться с демоническим ценами за шальными гостями, за быстрым revenue? Умерить аппетиты и упорно, планомерно (!) работать в «долгосрок»?

Да, планомерно. Потому что, если бы не было истории с коронавирусом, было бы какое-нибудь другое «кровопускание» в экономике. Экономические кризисы – обыденное и регулярное явление. Всегда нужно быть готовыми к плохому, к худшему, к наихудшему развитию событий. И тогда наготове будут алгоритмы и программа действий даже в отношении «проблемы №1».

https://hotelier.pro/news/item/dazhe-bum-ne-reshaet-problemu-oteley-1/

**Информация Hotel Advisors об операционных показателях Санкт-Петербурга в октябре 2020 года**

В начале этого месяца большая часть запросов касалась операционных показателей отелей Санкт-Петербурга за прошедший месяц. В том числе от новостных изданий, газет и даже Ростуризма. Хочется надеяться, что актуальная

рыночная статистика хоть и в весьма сложные для нашей отрасли периоды, наконец-то приобретает определенный вес и ценность.

Средний тариф продажи номера (ADR) составил 2 613 рублей, что на 11% ниже значений 2019 года. Следует отметить, что значительный спад в ADR отмечался в сегменте отелей 3* (-24,7% по сравнению с 2019 годом), в то время, как в сегменте отелей 4* был отмечен даже небольшой рост (+5,2%).

Загрузка отелей в октябре осталась сравнима с сентябрьской и составила 50,5%, что на 32,3% ниже значения октября 2019 года.

Доход на номер (RevPAR) в октябре сократился почти на 40% в сравнении с прошлым годом и составил 1 321 рубль.

Динамику всех показателей, а также ежедневную статистику ADR и загрузки с начала марта по конец октября можно скачать по ссылке ниже

Напомним, что данные по ключевым операционным показателям формируются на основе показателей несетевых отелей города с общим номерным фондов около 8 000 номеров категорий 3*, 4*, 5*, работающим с нашим инструментом бенчмаркинга “Аналитика гостиничного рынка”. Динамика спроса на будущие периоды также доступна пользователям системы

Динамику всех показателей, а также ежедневную статистику ADR и загрузки с начала марта по конец октября можно скачать по ссылке ниже

**СКАЧАТЬ СЕЙЧАС**

https://mail.yandex.ru/?uid=154535135#message/1742330105839506 64

**Cosmos Hotel Group: "До конца 2022 года мы планируем открыть 12-14 новых отелей в крупнейших городах России"**

Управляющая компания Cosmos Hotel Group – часть АФК "Система", в ее портфеле – 18 отелей в России и за рубежом, среди которых как крупные загородные гостиницы, так и городские бизнес-отели 3-4*. Президент группы Александр Швейн рассказал порталу "Интерфакс-Туризм", как гостиничный бизнес справляется с пандемией коронавируса и почему, несмотря на кризис, собирается открывать новые отели в российских городах.

*- Многие эксперты называют этот год катастрофическим для гостиничного бизнеса. Летом у многих были надежды, что пандемия закончилась, и до конца удастся частично восполнить убытки от весеннего локдауна, но осенью ситуация стала даже хуже. Как обстоят дела в вашей группе?*

- Текущий кризис еще раз подтвердил неоспоримое преимущество наличия диверсифицированного портфеля. Когда проседают продажи и загрузка на городские отели, они кратно увеличиваются на курортных направлениях и наоборот. Именно сбалансированный портфель позволил нам сохранить бизнес. У нас амбициозные планы стать национальной гостиничной сетью №1, и мы от него не отказываемся.

Несмотря на все, что сегодня происходит, мы верим, что потенциал российского внутреннего туризма огромный. Поэтому планируем расширять нашу сеть. К 2023 году наш номерной фонд превысит 10 тыс. номеров, как за счет покупки, так и строительства новых отелей. Мы планируем, что до конца 2022 года в городах-крупнейших экономических центрах России появятся 12-14 новых отелей среднего ценового сегмента под нашим брендом.

*- Как отели вашей группы пережили весенний локдаун? Получилось ли привлечь каких-то постояльцев или часть объектов пришлось закрывать?*

- Безусловно, это затронуло и нас. Представьте ситуацию: обычно вы принимаете управленческие решения, опираясь на прогнозы и понимание обстановки на месяцы вперед. И тут вдруг весь бизнес встает, все сидят дома, никто никуда не летает и т.п. Я не припомню ничего подобного тому, с чем нам пришлось сейчас столкнуться. Сколько это все продлится, когда закончится, что будет дальше с бизнесом? Вам остается действовать практически вслепую, исходя из профессионального, жизненного опыта, а не редко опираясь исключительно на интуицию. При этом, принимать решения и действовать приходилось очень быстро.

Главная задача, которую мы перед собой ставили – сохранить бизнес и не потерять команду. Рассматривали два основных варианта: полное закрытие отелей на неопределенный срок, минимум на полгода или перевод их в «спящий» режим, оставив небольшую часть сотрудников для обеспечения жизнедеятельности. Просчитав оба варианта, остановили выбор на втором. Так как полное закрытие отеля, помимо роспуска персонала, предполагает существенные затраты на консервацию объекта, а также на последующий запуск, плюс набор команды заново. А это еще и время.

Преимущество же второго варианта, помимо того, что мы сохранили практически весь персонал и минимизировали затраты, — в том, что он позволил нам развернуть деятельность в полном объеме буквально за один день.

Пандемия COVID-19 подтолкнула нас к поиску новых направлений развития бизнеса. К примеру, во втором квартале 2020 года мы запустили сервис по доставке еды Cosmos Eda, хотя конкуренция в этом сегменте рынка высока. Мы стали первыми среди гостиничных операторов в России, кто предложил рынку эту услугу.

Помимо этого, московские отели в период первой волны были практически полностью заполнены врачами, которым мне бы хотелось выразить отдельную благодарность за самоотверженный труд в эти не простые времена.

*- Летом региональные власти начали постепенно снимать ограничения. Когда началось оживление рынка и рост бронирований?*

- Оживление началось практически сразу после снятия ограничений. Наибольший рост показали наши резорт-отели в республике Алтай, Карелии, а также Подмосковье. Так, загрузка отеля Cosmos Collection Altay Resort в июле 2020 года превысила 92%, что на 20% выше этого показателя в июле прошлого года.

При этом стоит отметить, что и региональные гостиницы показали достойный результат. Хуже всего дела были в Москве, здесь загрузка не превышала 30%. Мы видим, что люди засиделись дома, и путешествия стали для них глотком свежего воздуха. Закрытые границы позволили провести отпуск на Родине, многие, по сути, открыли Россию для себя заново. А это хороший знак для всего отельного бизнеса. Тезис, что будущее у внутреннего туризма есть, оправдывает себя в полной мере.

*- Сейчас, по отзывам туроператоров, ситуация вновь ухудшается. Хотя ограничения и не вводят, туристы опасаются путешествовать из-за второй волны пандемии. Как она отражается на отелях, которыми вы управляете? Заметен ли спад бронирований?*

- Ответ на этот вопрос как раз показывает преимущества диверсифицированного портфеля. С одной стороны, новые ограничения и частичный перевод сотрудников на удаленную работу привели к спаду загруженности городских отелей. С другой – спрос на курортный отдых остается. В Сочи, например, сейчас загрузка держится на уровне 75-80%. Но глубина

бронирования значительно сократилась: люди, опасаясь второй волны бронируют не раньше, чем за несколько дней до приезда.

При этом отмечу еще один позитивный момент: несмотря на все меры предосторожности, мы наблюдаем всплеск бронирования на новогодние праздники. Загородные курорты уже сейчас почти полностью распроданы.

*- Каких результатов ожидаете по итогам года?*

Конечно, результаты будут отличаться от прошлого года. По нашим расчетам, падение выручки по итогам года составит порядка 40%. С другой стороны, эта цифра могла быть в разы хуже. Все, что мы предприняли весной из антикризисных мер, позволило нам избежать фатальных последствий и необходимости идти к акционеру просить деньги. Мы кардинально пересмотрели подходы к ведению бизнеса и организации внутренних процессов.

*- Помогли ли вам те меры поддержки, которые предложило отрасли государство?*

- Мы воспользовались всеми предложенными мерами поддержки. Это и отсрочка уплаты налоговых взносов, и получение кредита на выплату заработной платы сотрудникам, и отсрочка возврата денежных средств по бронированиям, и перенос проверок и предписаний. Они, безусловно, оказались актуальными, вопрос в их объеме.

При этом мы, как крупный бизнес, который сдает часть площадей отелей в аренду, в том числе, пошли на встречу своим арендаторам в части уплаты арендных платежей.

*- Ваши отели участвуют в программе кешбэка на туры по России? Если да, то есть ли приток бронирований в рамках программы?*

- Идея программы кешбэка интересная и правильная, поэтому все наши отели принимают в ней участие. Очень важный момент, что Ростуризм перед вторым этапом акции учел пожелания отрасли, изменив условия программы. Увеличилось ее продолжительность, уменьшилось минимальное количество дней проживания, мощная pr-поддержка сказалось на вовлеченности людей. Это повлияло на число бронирований, оно увеличилось в несколько раз по сравнению с первым этапом. Хочу выразить благодарность всей команде Ростуризма за их оперативность и гибкость. В том числе, благодаря их своевременным мерам поддержки, удалось быстро перезапустить всю сферу туризма.

*- Какие три проблемы вы назвали бы главными в работе людей, управляющих гостиницами в России?*

- Первая проблема – налогообложение, в особенности налог на имущество. Практически неподъемная ставка является сдерживающим фактором для инвестиций. Она съедает всю прибыль, убивает мотивацию инвесторов и тормозит развитие отрасли.

Вторая – несовершенство данных статистики: неактуальные показатели, устаревшие методики сбора делают большинство гостиничных рынков страны непрозрачными для инвесторов и затрудняют принятие решение о «входе» на рынки для развития гостиничной инфраструктуры.

Третий момент — отсутствие квалифицированного персонала. В стране есть большое количество образовательных программ, но они больше про теорию, чем про практику. Выпускники ВУЗов не умеют применять полученные знания в работе, их этому попросту не учат. Мне как работодателю, хочется трудоустраивать молодых специалистов, у которых горят глаза, которые понимают, чем они хотят заниматься. Сейчас же нам приходится переучивать выпускников, тратить на это и время, и деньги без гарантии сохранения такого сотрудника в команде в будущем.

*- Может ли государство как-то помочь в решении перечисленных вами проблем?*

- Мы неоднократно разговаривали с правительством, они в курсе. Ростуризм уже выступил за снижение НДС для гостиниц до 7%, мы полностью поддерживаем подобные инициативы.

Относительно статистики также наблюдаются положительные моменты. В принятой стратегии развития туризма до 2035 года особое место уделяется цифровизации. Если все проекты будут реализованы, то это, безусловно, даст еще один толчок развитию отрасли. Бизнес-процессы станут проще и эффективнее.

Что касается кадрового вопроса, мы готовы совместно с вузами разрабатывать и запускать свои программы по качеству и сервису гостиничного бизнеса, предоставляя возможность стажировок. Это трудоемкий процесс не одного года. Но начинать нужно как можно скорее.

*- По вашему мнению, удастся ли российской гостиничной отрасли пережить пандемию? Можно ли ожидать банкротств в этой сфере в связи с тем, что пока эпидемиологическая ситуация не улучшается, и зима явно будет не менее тяжелой, чем лето?*

- Обстановка в стране, да и в мире очень сложная, поэтому, судя по всему, без потерь не обойтись, причем не только в сфере туризма. При этом важно отметить, что мы не наблюдаем какого-то всплеска продаж отелей, а это тоже своего рода маркер. Но дальше все будет зависеть от того, как будет развиваться ситуация. Я уже говорил, что мы все сегодня действуем порой "вслепую". С первой волной более или менее справились, сейчас задача пережить вторую.

Это вызов для всех нас. Все пересматривают или даже меняют концепции и подходы к бизнесу, и мы здесь не исключение. Важно, что мы видим огромное будущее у российского туризма, поэтому мы продолжим в него инвестировать и наращивать свой портфель несмотря на все текущие трудности.

https://tourism.interfax.ru/ru/interview/interview/74667

**Сеть Smart Hotel открыла еще 7 отелей при железнодорожных вокзалах**

Под брендом «Смарт Отель» теперь функционируют отели при главных железнодорожных вокзалах Кирова, Курска, Омска, Томска, Новосибирска, Новокузнецка и Красноярска

В каждом отеле в режиме онлайн можно выбрать тариф на 6, 12 или 24 часа. Помимо номеров в ряде отелей доступны дополнительные опции. Например, в «Смарт Отеле КДО Омск» есть зона лобби с мягкой мебелью и небольшой библиотекой, «Смарт Отель КДО Томск» оборудован комнатой матери и ребенка, а в «Смарт Отеле КДО Красноярск» в свободном доступе комната питания с необходимым кухонным оборудованием, а также зона для отдыха с мягкими диванами.

На сегодняшний момент сеть отелей Smart Hotel объединяет 16 отелей на железнодорожных вокзалах России. В планах компании присоединить еще 10 отелей до конца 2020 года.

Как сообщал Gudok.ru, 21 августа к сети Smart Hotel присоединились 2 новых отеля на железнодорожных вокзалах Вологда-1 и Калининград Пассажирский Южный.

https://gudok.ru/news/?ID=1541718

**Победители Национальной гостиничной премии 2020**

В Москве в Центре международной торговли (ЦМТ) прошла Торжественная церемония награждения победителей Национальной гостиничной премии 2020. Участники боролись за звание лучших в 30 номинациях. Традиционно Премия вызвала большой интерес у профессионального сообщества, став одним из наиболее заметных и оптимистичных событий года в сфере туризма России.

До финала Премии дошли 97 участников, среди которых были не только отели, но также поставщики товаров и услуг для гостиничной сферы. Кроме того, 8 городов представили материалы для номинации Лучший город для ведения гостиничного бизнеса. Всего на участие в Премии было подано более 160 заявок из 56 городов России. К участию были квалифицированы 108 участников.

В обращении к участникам Церемонии награждения победителей Руководитель Федерального агентства по туризму РФ Зарина Догузова отметила неподдельную значимость такого события для индустрии гостеприимства, тем более в этом году.

- Качественные отели и сервисы, которые они предоставляют, это визитная карточка любого города. Первый пункт в маршруте туриста. Выбору отеля туристы уделяют, пожалуй, самое большое внимание. Идеально, когда в нем переплетаются и традиции, и качество, и современность. Для тех, кто не получит Премию, это отличный мотиватор стать лучше и пробовать свои силы в следующем году. А тем, кто одержал победу, я выражаю особую благодарность за высочайший профессионализм и верность своему делу. Желаю не сдавать позиции, не расслабляться и достигать новых высот. Я уверена, что все номинанты стремятся к качественному, новому уровню обслуживания, развивают сервис, создают новые уникальные предложения, в том числе в рамках здоровой конкуренции с коллегами. Все это положительно влияет на конкурентоспособность туристического продукта Российской Федерации на внутреннем и мировом рынках, повышает потенциал нашей страны, говорится в обращении.

*Лучший город для ведения гостиничного бизнеса (население до 100 тыс.).*

Суздаль.

*Лучший город для ведения гостиничного бизнеса (население от100 до 500 тыс.).*

Тверь.

*Лучший город для ведения гостиничного бизнеса (население от 500 тыс. до 1 млн).*

Иркутск.

*Лучший город для ведения гостиничного бизнеса (население более 1 млн).*

Санкт-Петербург.

*Лучший загородный отель.*

Парк-отель «Орловский», Московская область.

*Лучшая туристская база и туристский центр.*

Туристический центр «ЭТНОМИР», Калужская область.

*Лучший мини-отель.*

Бутик-отель Грандъ Сова, Ивановская область, г. Плёс.

*Лучший апарт отель.*

Docklands aparthotel, г. Санкт-Петербург.

*Лучший дизайн отеля.*

Riviera Wellness Resort, Белгородская область.

*Лучшая система подготовки кадров.*

Географический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова.

*Лучшая концепция здорового образа жизни.*

Первая Линия. Health Care Resort, г. Санкт-Петербург.

*Открытие года.*

ALBORA Boutique Hotel, г. Санкт-Петербург.

*Лучший mice отель.*

Горно-туристический центр «Газпром», г. Сочи.

*Лучший свадебный отель.*

The Gamma hotel, г. Санкт-Петербург.

*Лучший семейный отель.*

AZIMUT Отель Переславль, Ярославская область.

*Лучший курортный отель.*

Яхонты Истра, Московская область.

*Лучший современный ресторан отеля.*

LahtaPlaza, г. Санкт-Петербург.

*Лучший санаторий.*

Foros Wellness&Park, Республика Крым.

*Лучший хостел.*

Хостелы Рус – Чистые пруды, г. Москва.

*Лучший отель категории «две звезды».*

Отель «Старт», г. Волгоград.

*Лучшая программа анимации.*

Яхонты Ногинск, Московская область.

*Лучшая концепция продвижения отеля.*

Комплекс апарт-отелей VALO, г. Санкт-Петербург.

*Лучшая концепция малого отеля.*

International Hotel Sayen, г. Иркутск.

*Лучший сайт отеля.*

Авалон, г. Сыктывкар.

*Лучшая инфраструктура для людей с ограниченными возможностями.*

AZIMUT Отель FREESTYLE Роза Хутор, г. Сочи.

*Лучший отель категории «одна звезда».*

Хостел Дерево, г. Москва.

*Лучший проект реконструкции отеля.*

Гостиница Интурист, г. Хабаровск.

*Лучший отель категории «три звезды».*

Бизнес-отель «Татарстан», г. Набережные Челны.

*Лучший отель категории «четыре звезды».*

Арт-отель «Николаевский Посад», г. Суздаль.

*Лучший отель категории «пять звезд».*

InterContinental Москва Тверская, г. Москва.

*Лучший промо ролик об отеле.*

Усадьба «Скорняково-Архангельское», Липецкая область.

*Поставщик года.*

Эколаб, г. Москва.

*Персона года.*

Кира Захарова, Генеральный директор ФГУП «Президент-Отель».

https://mail.yandex.ru/?uid=154535135#message/1742330105839507 85

**Задержан владелец подпольного хостела в Самаре, где в пожаре погибли 4 человека**

Еще пять человек попали в больницу, после того как выпрыгивали из огня. Следователи разбираются, что произошло

В Самаре задержали владельца здания, где в утреннем пожаре 7 ноября 2020 года на улице Промышленности погибли четыре человека. Их тела нашли пожарные уже локализовав огонь. Они серьезно обгорели. В отношение владельца здания сейчас возбуждено уголовное дело - за оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности жизни и здоровья. Его допрашивают.

Пожар в здании, где на первом этаже находится автомойка, а на последнем - в пристроенной деревянной мансарде - жили люди, начался в 8.34 утра. Пожарные приехали достаточно быстро, но огонь охватил уже 150 кв.м. территории. В больнице оказались люди, которые выпрыгивали из огня. По последним данным спаслись из пожара пять человек - мужчины, в возрасте от 19 до 43 лет.

Не все погибшие идентифицированы. Предварительно, следователи рассказали, что двое из них - мужчины 1998 и 2000 года рождения. Личности еще двоих погибших устанавливаются.

Также следователи сообщили, что некоторые пострадавшие жили в этом доме по временной регистрации. Официально хостел или гостиница в здании по ул. Промышленности, 33 не зарегистрирован. Однако, соседи и фотографии с места событий указывают на то, что здесь проживали люди, в основном - трудовые мигранты.

https://www.samara.kp.ru/daily/2171205.5/4317676/

**В Барнауле горела гостиница**

Рано утром в Барнауле произошел пожар в здании на ул. Чкалова, где находится гостиница. Из помещений вывели 14 постояльцев, рассказали в ГУ МЧС по Алтайскому краю.

Возгорание произошло около 4 часов утра. На третьем и четвертом этажах, где располагается гостиница, было плотное задымление. Спасатели эвакуировали 14 постояльцев, среди которых был один ребенок. Пожар удалось ликвидировать за 12 минут. Огонь тушили 35 человек.

«В результате пожара выгорел номер. Площадь, пройденная огнем составила около 10 кв. метров», — уточнили в МЧС.

Одна из постояльцев получила травму. Женщине потребовалась медицинская помощь и госпитализация.

Причина случившегося еще устанавливается.

https://altapress.ru/proisshestvija/story/v-barnaule-gorela-gostinitsa-276925

**В Усть-Ордынском пьяный посетитель поджег гостиницу из-за конфликта с персоналом**

6 ноября в 20:33 в пожарную службу сообщили о пожаре в гостиничном комплексе «Метелица» в поселке Усть-Ордынский. На момент прибытия первого подразделения из помещения кухни на первом этаже шёл дым. Пожарные вынесли газовый баллон и ликвидировали возгорание. В результате пожара поврежден холодильник на кухне.

Установлено, что мужчина, пьяный посетитель комплекса поссорился с персоналом. Закрылся на кухне, затем специально замкнул электропроводку. В результате вспыхнул холодильник. Прибывший экипаж полиции задержал подозреваемого, проводятся следственные мероприятия.

UPD 13:20: как сообщает пресс-служба полиции, злоумышленником оказался 52-летний брат владелицы бизнеса. Его доставили в полицию, проводится проверка. Решается вопрос о возбуждении уголовного дела.

https://www.irk.ru/news/20201107/fire/

**У семьи челябинского экс-губернатора арестовали отель**

Арбитражный суд Челябинской области наложил арест на отель «Золотая юрта» в Башкортостане, принадлежащий сыну экс-губернатора Бориса Дубровского, Александру. Суд также запретил семье Дубровских совершать какие-либо сделки с имуществом подконтрольной им фирмы ПО «Монтажник». С таким требованием в суд обратился внешний управляющий фирмы Иван Васин.

Как указано в документах суда, в августе представитель ПО «Монтажник» Наталья Салеева передала ООО «Галерея дизайна» технику фирмы, отель «Золотая юрта» и участок под гостиницей. Отель находится в трех километрах от Магнитогорска в поселке «Красная Башкирия». Имущество на 189 млн рублей передано в рамках долга «Монтажника» перед «Галереей дизайна», которая принадлежит сыну экс-губернатора.

«Запретить ООО „Галерея дизайна“ совершать сделки по отчуждению имущества, полученного от ПО „Монтажник“», — говорится в решении суда. Арест наложен на отель и 95 единиц техники — строительные краны и грузовые машины. Под арест также попали 270 модульных блоков.

Салеева управляла бизнес-активами Дубровских, затем руководила правительственной Южно-Уральской корпорацией жилищного строительства и ипотеки. Ушла в отставку в мае 2019 года, после смены власти в регионе. В конце сентября суд ввел на ПО «Монтажник» внешнее наблюдение. Долги перед кредиторами превысили 700 млн рублей. В числе кредиторов заявилась дочь экс-губернатора Анна Дубровская.

«Монтажник» контролируется семьей Дубровских. Фирма строила конгресс-холл на реке Миасс в Челябинске для саммитов ШОС и БРИКС. В объект вложено миллиарды рублей областного бюджета. Строительство заморожено, возбуждено уголовное дело. Получить комментарий у ПО «Монтажник», Салеевой и представителей Дубровского не удалось.

https://ura.news/news/1052457770

## *4. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка*

**Booking Holdings: вторая волна коронавируса снова обрушила рынок туризма**

Booking Holdings, один из ведущих игроков на рынке туризма, опубликовал финансовые результаты за третий квартал. Представленные цифры оказались лучше, чем во втором квартале 2020 года, однако последний месяц отчетного периода показал негативный тренд.

По мнению генерального директора холдинга Гленна Фогеля, впереди рынок ждут еще более трудные времена.

«Мы считаем, что на глобальный спрос по-прежнему будут сильно влиять тенденции к распространению инфекции и меры государственного здравоохранения», — отметил Фогель в разговоре с аналитиками.

В третьем квартале, по данным Booking Holdings, количество ночевок с учетом отмены броней снизилось на 43% по сравнению аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения, во втором квартале количество ночевок снизилось на 82%.

Однако если разбить квартальные показатели по месяцам, то ясно виден негативный тренд. В октябре количество ночевок упало на 58% по сравнению с октябрем 2019 года — это более серьезное падение, чем в среднем по кварталу. А за семидневный период с 29 октября по 4 ноября падение составило 70%.

Фогель напрямую связывает снижение ключевого показателя с увеличением числа случаев заражения Covid-19 в некоторых частях мира, а также мерами, которые принимаются властями различных стран.

Общий объем броней за отчетный период составил 13,4 млрд долларов США, что на 47% меньше, чем годом ранее. Выручка упала на 48% до 2,6 млрд долларов. Чистая прибыль — на 59% до 801 миллиона долларов.

Кроме того, по мнению главы холдинга, на результатах третьего квартала положительно сказался отложенный спрос после карантинов, введенных многими странами во втором квартале.

Пока в Booking Holding не берутся прогнозировать результаты ближайших месяцев, однако с учетом роста статистики по заболеваниям в Северной Америке, компании будет крайне затруднительно выйти в плюс по итогам четвертого квартала.

Тем не менее, по мнению Фогеля, спрос на путешествия так или иначе восстановится, хотя на это и уйдет довольно много времени. «Скорее всего, пройдут годы, а не кварталы, прежде чем туристический рынок вернется к объемам, существовавшим до Covid», — заявил он.

В настоящее время Booking Holding также озабочен сокращением издержек. Штат одного из главных активов холдинга — сервиса Booking.com — планируется сократить на 25%, что позволит высвободить от 250 до 300 млн долларов ежегодно. В частности, в третьем квартале компания закрыла пять своих отделений в Европе. Кроме того, уже был сокращен штат в Kayak, OpenTable, Agoda и Priceline. Это также обеспечило до 80 млн долларов экономии в год.

https://profi.travel/news/48634/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13096_061120

**50% рабочих мест в туристической сфере могут исчезнуть**

Таким прогнозом поделились представители Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC). Из-за распространения эпидемии коронавируса и связанных с ней ограничений на поездки поставили под угрозу более половины рабочих мест в туристической индустрии.

В WTTC считают, что без работы могут остаться 174 миллиона человек, занятых в этой отрасли. Ограничение на туристические поездки также приведут к уменьшению доли туризма в мировом ВВП на 53%, что эквивалентно 4.7 триллиона долларов США. По сравнению с июнем 2020 года ситуация улучшилась. Тогда специалисты этой организации рассказывали о возможной потере 197 миллионов рабочих мест в туризме. Улучшению прогноза способствовало восстановление в Китае и ряде других рынков. В WTTC предлагают заменять ограничительные меры тестированием на коронавирус. Это позволит сохранить работу для 31 миллиона занятых в туристической сфере. Но, судя по сообщением в СМИ, правительства ряда государств больше надеются на ограничительные меры.

https://hotelier.pro/news/item/50-rabochikh-mest-v-turisticheskoy-sfere-mogut-ischeznut/

**Booking.com о властях ЕС: «Нас хотят заковать в наручники»**

Европейские власти намерены законодательно ограничить работу целого ряда технологических гигантов.

Холдинг Booking.com отверг попытки антимонопольных органов ЕС признать его доминирующее положение на рынке бронирования отелей. По заявлениям представителей сервиса, все меры, направленные на его сдерживание, в итоге приведут лишь к усилению его конкурентов и не принесут никаких благ ни отельерам, ни пользователям, сообщает Financial Times.

Резкая реакция холдинга была связана с тем, что Европарламент разрабатывает новые поправки, направленные на ограничение доминирования крупных технологических гигантов на рынке. В частности, предполагается ввести более строгие правила в отношении примерно 20 крупнейших компаний.

Наблюдатели отмечают, что разрабатываемые меры направлены в первую очередь против гигантов, базирующихся по другую сторону Атлантики. Это Facebook, Amazon, Apple и Google. Booking.com, хоть и базируется в Амстердаме, но его контрольным пакетом владеет американский Booking Holding со штаб-квартирой в Коннектикуте. По словам генерального директора Booking.com Гленна Фогеля, избирательное применение ограничений в конечном итоге приведет лишь к процветанию конкурентов, таким как Expedia и Trip.com, что полностью противоречит логике равной конкуренции.

Стоит отметить, что европейские власти не первый год предпринимают попытки ограничить работу сервиса бронирования, который держит значительную долю на рынке ЕС. В частности, во многих странах компании запрещено требовать от объектов размещения паритетных цен на проживание. Кроме того, сервису запретили использовать ряд манипулятивных техник продаж при формировании поисковой выдачи. В частности, европейским пользователям не показывается информация о том, сколько пользователей в настоящее время просматривают тот или иной отель, либо сколько свободных номеров осталось на конкретные даты.

https://profi.travel/news/48600/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13046_031120

**Египетские отели частично закрываются из-за низкой загрузки**

О свертывании номерного фонда объявили туристические объекты Хургады. Низкий уровень загрузки подтолкнул египетских отельеров, оказывающих курортные услуги, подумать на тему закрытия. Целый ряд гостиниц Хургады уже сообщил о закрытии.

Причина – низкая загрузка постояльцами. Потенциальные гости из целого ряда европейских стран, кто регулярно заполнял номера, отказались от визитов на теплые берега из-за необходимости обязательного карантина после возвращения. К примеру, британские туроператоры, как только ввели обязательных карантин, сразу убрали из своих полетных программ предложения посетить Египет. Да и в самой стране завершается высокий сезон для внутреннего туризма, сообщает Egypt Independent.

Чтобы не отработать в убыток, отели закрывают часть номерного фонда, а обслуживающий персонал отправляют в оплачиваемый отпуск.

В настоящее время заполняемость гостиниц не превышает 15-20%, и это на фоне того, что туристические поселки и резорты предлагали свои услуги со скидкой и другими бонусами для гостей.

https://ru.sm.news/egipetskie-oteli-prinyali-reshenie-chastichno-zakrytsya-70881/