



Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 1204-2020

С 22 по 29 декабря 2020 года

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

«Россия отстает от туристически развитых стран в три раза»

На развитие внутреннего туризма потратят 600 млрд рублей: это много или мало?

Турбизнес Санкт-Петербурга получил беспрецедентные меры поддержки
Российским гостиницам меняют правила игры *)

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

В Мещанском районе столицы будет построен апарт-отель «Сретенка 13/26»

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков

РФ

Реанимация туризма.

Начало-ступор, дальше гребем. Каким будет 2021 год?

Как будет развиваться отельный бизнес зимой 2021 года. Мнения и прогнозы экспертов отрасли гостеприимства

4. Юридический практикум и происшествия, связанные с безопасностью гостиниц

ФАС признала Booking.com нарушителем антимонопольного законодательства

«Опора России»: решение по Booking.com нужно применять ко всем агрегаторам

Вы готовы к новым визитам инспектора МЧС России? В МЧС России предлагают изменить схему проверок пожарной безопасности

5. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка

В отелях Турции ввели новые ограничения

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.

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

Фокус – Москва и столичный регион

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

«Россия отстает от туристически развитых стран в три раза»

Газета "Коммерсантъ" №234/П от 21.12.2020, стр. 4

Туризм оказался одной из самых пострадавших отраслей в коронакризис, потеряв минимум 60% доходов. Власти пообещали поддержать сектор с помощью нового нацпроекта по развитию туризма, общий бюджет которого исходно оценивался в 629 млрд руб., а также через создание при правительстве специальной корпорации по туризму (см. "Ъ" от 18 декабря).

Глава Ростуризма *Зарина Догузова* рассказала в интервью "Ъ" о том, насколько успешно государство пытается заменить для граждан резко ограниченный сейчас выездной туризм внутренними проектами, можно ли сделать российскую инфраструктуру привлекательной и как заработать на иностранцах.

— Президент страны поддержал запуск первого для страны нацпроекта по развитию туризма. В чем будет его основная идея?

— Якорная идея в том, что путешествия — часть жизни современного человека. Классическое понимание путешествий как исключительно двухнедельной поездки на море уже малоприменимо. Турпоездки могут иметь самые разные цели и продолжительность. Большую популярность приобретают активные виды отдыха, приключенческий туризм. Новый тренд — короткие поездки выходного дня. Надо сделать так, чтобы у жителей каждого региона страны была возможность комфортно отдыхать, в том числе недалеко от дома.

Концепция нацпроекта как раз и предполагает развитие индустрии гостеприимства по всей стране. Для этого мы будем развивать круглогодичную туристическую инфраструктуру, в том числе загородные отели, модульные гостиницы, кемпинги и автокемпинги, обустраивать по новым стандартам туристические маршруты, создавать привлекательные для путешественников центры городов, развивать самые красивые деревни.

Еще одна задача — создать курорты мирового уровня в тех регионах, которые каждый хочет посетить хотя бы один раз. Механизмы для комплексного развития таких территорий также заложены в нацпроекте.

— Как будет структурирован нацпроект?

— Он состоит из трех федеральных проектов: развитие инфраструктуры, снижение стоимости поездок для конечного потребителя и повышение узнаваемости внутренних направлений; снятие административных барьеров и ограничений, мешающих сейчас туризму. В этих федеральных проектах более десяти взаимоувязанных бюджетных инструментов.

— На прошлой неделе Владимир Путин объявил о создании специальной корпорации по развитию туризма. Ее будет курировать вице-премьер Дмитрий Чернышенко, а базой станут АО «Курорты Северного Кавказа», АО «Корпорация развития Северного Кавказа» и фонд «Посети Кавказ». Зачем понадобилась эта структура?

— Для реализации всех планов отрасли потребуются значительные ресурсы в широком смысле этого слова, включая людей и компетенции. Главное, чтобы все работало как единый механизм.

— Но многие проблемы, мешающие развитию туризма, вне компетенции Ростуризма. Например, вопросы транспортной доступности.

— Очевидно, что в стране есть накопленные проблемы в части инженерной, транспортной и коммунальной инфраструктуры. Именно поэтому мы исходно предложили форму нацпроекта как самого эффективного инструмента. Это позволит состыковать наши отраслевые меры поддержки с вопросами, которые находятся в компетенции других структур. В рамках нацпроекта мы сможем обеспечить синхронизацию государственных проектов и программ в части, влияющей на развитие туризма.

— Как это будет выглядеть на практике?

— Мы уже плотно работаем с органами власти, влияющими так или иначе на развитие туризма. Это министерства транспорта, природы, образования, просвещения, строительства и ЖКХ, промышленности...

— В нацпроекте в первую очередь речь пойдет о поддержке строительства гостиниц?

— Сегодня почти 90% от общего номерного фонда в стране можно отнести к морально устаревшему. В итоге огромный дефицит качественных современных гостиниц по всей стране. Ключевая задача Ростуризма — создать условия, стимулирующие инвесторов вкладывать в эту сферу. Одну из мер поддержки мы планируем запустить со следующего года — это дешевые кредиты на создание и обновление туристической инфраструктуры. Мы планируем через банки субсидировать процентную ставку по таким займам. Также подготовлен целый пакет взаимоувязанных мер, направленных на развитие курортной среды, маршрутов, стимулирование спроса, развитие кадров и т. д.

— Каковы параметры субсидирования?

— Для инвестора ставка должна быть не более 3–5%. Это существенно сократит сроки окупаемости проектов и повысит инвестиционную привлекательность отрасли.

— Каков будет общий бюджет нацпроекта?

— Окончательная сумма пока в проработке и будет определена в первом полугодии 2021 года. Мы понимаем, что по ключевым показателям эффективности туризма — а это количество создаваемых рабочих мест, вклад отрасли в ВВП, доходы и количество путешествующих по стране — Россия отстает от туристически развитых стран в среднем в три раза.

Кардинально поменять ситуацию можно, увеличив каждый из показателей в 1,5–2,5 раза. Для этого финансирование туризма должно существенно увеличиться. Сегодня пул инвестиционных проектов, которые в ближайшие два-три года будут запускаться, составляет почти 200 млрд руб. Это прямые инвестиции, которые бизнес готов вкладывать, если брать еще и косвенные, сумма вырастает до 600 млрд руб.

— Какие меры будут самыми дорогими?

— Это субсидирование процентов по кредитам, развитие дорожной, инженерной и коммунальной инфраструктуры в части «последней мили» до объектов, а также создание туристически привлекательных центров городов.

— Планируется ли финансировать обновление центров городов в рамках нацпроекта?

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

Фокус – Москва и столичный регион

— Речь идет о создании цельного, законченного, связанного, туристически привлекательного пространства в центре города. Это должно развиваться с учетом местной специфики и культурно-исторических особенностей. Центры городов не должны повторяться, важно подчеркнуть уникальность. Поэтому процесс обустройства должен начинаться с комплексного мастер-плана.

— До этого в стране существовала госпрограмма по развитию туризма, но ее реализация вызывала много вопросов, в том числе у Счетной палаты.

— Последние 15 лет в отрасли работала, по сути, одна-единственная мера поддержки — ограниченное софинансирование строительства объектов коммунальной, дорожной и инженерной инфраструктуры, что само по себе не приводит к росту турпотока и развитию индустрии гостеприимства.

При поддержке тех или иных инвестпроектов важно учитывать именно создание объектов туристической инфраструктуры, в том числе круглогодичной.

Мы закладываем в нацпроект целый комплекс мер, которые должны работать одновременно, а также коррелировать с региональными программами и программами смежных ведомств.

Страна впервые подошла к пониманию туризма как важной самостоятельной отрасли экономики, формирующей уже сейчас 3,9% ВВП.

— Как вы оцениваете общее падение оборотов туротрасли из-за кризиса?

— Ситуация гораздо лучше, чем могла бы быть. Это произошло благодаря тому, что турсезон (после локдауна — “Ъ”) был частично запущен с 1 июня, а с 1 июля — уже по всей стране. По нашим оценкам, по итогам года внутренний турпоток восстановится примерно на 60%.

Но нужно понимать, что картина по стране разная. Курортные, природные территории пользовались огромным спросом в этом году и потеряют не более 10–15% доходов. Зависимая от деловых поездок и мероприятий индустрия гостеприимства в крупных городах пострадала намного больше. По темпам восстановления оборотов внутреннего туризма Россия вошла в тройку лидеров среди стран G20 после Италии и Франции. В большинстве стран речь идет о падении на 80% и более.

По выездному и въездному туризму у нас падение достигнет 80–85%, это характерно для всего мира. Если смотреть на оборот всей туротрасли, включая внутренний и въездной и совсем немного выездной туризм в части прибыли агентов и операторов, то в 2019 году он составил 3,7 трлн руб. В этом году эта сумма сократится на 60%, до 1,6 трлн руб. Падение могло бы быть большим. Но за счет внутреннего туризма и мер по стимулированию спроса удалось не обнулить общий оборот.

— Много ли долгов осталось у операторов перед туристами, которые из-за локдауна не смогли воспользоваться турпакетами, выкупленными до пандемии?

— Общий объем таких обязательств в марте составлял 44 млрд руб., сейчас сократился до 16 млрд руб. Бизнес смог реализовать большую часть забронированных туров по внутренним направлениям и частично — по выездным. При этом ни один крупный игрок не ушел с рынка, мы избежали массовых банкротств. На выполнение оставшихся обязательств у туроператоров есть еще год.

— Методика статистического учета туристов до сих пор неоднозначна. Планируете ее менять?

— Это одна из наших ключевых задач. Сейчас нет законодательно закреплённого понятия «туристический поток», и на внутреннем рынке мы можем оперировать лишь количеством гостей средств размещения. Получается, что турист — человек, который переночевал в гостинице. Но есть те, кто останавливается в гостях или съёмном жилье, или так называемые экскурсанты, которые приезжают в город на один день и не остаются ночевать. Все они тоже оставляют деньги в индустрии гостеприимства.

Мы работаем над тем, чтобы сформулировать в законодательстве понятие турпотока, которое будет учитывать все категории приезжающих, и методику его расчета. Для этого нужно совершенствовать текущий процесс учета размещенных в гостиницах гостей: данные нужны не через полгода, а в режиме реального времени, и не только в рамках региона, но и по муниципалитетам.

Условно для принятия быстрых и эффективных управленческих решений мне недостаточно знать, сколько туристов сейчас в Алтайском крае, нужны данные конкретно по Белокурихе. Для получения дополнительной информации о турпотоке нужно использовать самые различные источники: данные сотовых операторов, платежных систем, дополнительных сервисов, например, мы можем учитывать количество проданных ски-пассов и т. д. В итоге должны быть формула или алгоритм сбора и интерпретации этих данных, которые будут использовать все регионы.

— *Какого эффекта вы ждете от внедрения электронной визы для въезда в РФ граждан 52 стран?*

— Это решение, которое отрасль ждала 15 лет. Оно даст колоссальный толчок развитию индустрии гостеприимства по всей стране. В 2019 году иностранцы (вероятно, не туристы, цифра по иностранным туристам на порядок меньше, см. ниже.— “Ъ”) потратили в России \$10,9 млрд — это больше, чем стране дает экспорт леса и цветных металлов и почти близко к объемам продажи вооружения на внешние рынки (\$14 млрд). Туризм — чистый несырьевой экспорт. Электронная виза — самый простой способ привлечь больше путешественников, а значит, и средств в страну.

Первый эффект от электронных виз в следующем году будет напрямую зависеть от эпидемиологической обстановки и от того, насколько быстро будут взаимно открываться границы. В разговорах с зарубежными коллегами мы пока рассчитываем выйти на перезапуск международного туризма ближе ко второй половине 2021 года.

— *Как вы намерены привлекать в страну въездной турпоток?*

— Мы видим два направления. Первое — субсидии туроператорам за каждого привезенного в страну туриста. Аналогичная мера поддержки работает в Турции уже больше десяти лет. До кризиса российские игроки тоже пользовались этой опцией. В этом году с января по март они получили субсидии из бюджета страны примерно 100 млн руб. за 135 тыс. привезенных иностранных туристов (на весь 2020 год предусмотрено 275,9 млн руб.— “Ъ”). В то же время путешественники из других стран потратили в России за этот период \$118,5 млн, или 7,5 млрд руб. по курсу на декабрь 2019 года. Таким образом, экспортная выручка на вложенный 1 руб. составила 23,7 руб.

Но мы понимаем, что самостоятельные туристы играют ключевую роль. Это уже второе направление, которое позволит нам привлечь турпоток в страну. Для этого рассчитываем со следующего года запустить центр маркетинговых компетенций, который будет решать вопросы по комплексному продвижению российских туристических брендов и в стране, и за рубежом.

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

Фокус – Москва и столичный регион

В рамках этой работы могут быть объединены усилия и бюджеты федеральных, региональных властей и бизнеса. Подобные центры есть во всех туристически успешных странах и доказали свою эффективность. В этом году мы четко увидели, что проблема незнания туристических возможностей страны актуальна не только для иностранцев, но и для наших граждан. Нельзя забывать, что зачастую ограниченный турпоток регионов связан с нехваткой маркетингового продвижения их возможностей.

Это также влияет на интерес инвесторов. На примере тех направлений, которые мы в этом году активно рекламировали, уже виден сильный всплеск инвестиционной активности. Так, в ОЭЗ на Байкале со стороны Бурятии в этом году было заявлено новых проектов на 16 млрд руб.: бизнес увидел интерес людей к региону.

— *Несколько лет обсуждается создание единой системы бронирования поездов по России. Как продвигается этот проект?*

— У нас есть портал Russia.travel, который сейчас проходит глубокую модернизацию. Из статичного информационного ресурса он должен стать, по сути, интерактивным сообществом путешественников: изменятся не только дизайн сайта, но и подход к формированию контента, появятся новые сервисы и функции, включая удобные маршрутизаторы, быстрый поиск верифицированного контента по всей стране и многое другое.

Мы движемся в направлении создания полноценной цифровой платформы, позволяющей пользователям из любой точки мира организовать свой отдых в России, самостоятельно создать на одном портале индивидуальный тур — от бронирования билетов и проживания до формирования экскурсионно-развлекательной программы.

— *Следующие полгода туроператорам придется продолжить ориентироваться на менее маржинальный внутренний рынок. Будут ли пролонгированы использованные в этом году меры поддержки отрасли?*

— Ключевая мера господдержки — дать турбизнесу возможность работать, а также создавать условия для увеличения спроса и снижения стоимости турпродуктов. Задачу формирования спроса мы решали через запуск новых чартерных направлений, формирование доступных продуктов, программу туристического кэшбэка. Эти меры отработали очень эффективно, и мы рассчитываем продолжить их реализацию в следующем году.

Расширение чартерной перевозки существенно снижает стоимость туров для конечного потребителя. Пакеты на тот же Байкал раньше стоили от 90–100 тыс. руб., а билет туда-обратно — 40–60 тыс. руб. В этом году можно было на неделю полететь от 35 тыс. руб., включая перелет, проживание, а иногда и питание. В целом такой механизм позволяет снизить стоимость продукта в полтора-два раза.

Регионам чартерная программа дает гарантированный поток и загрузку инфраструктуры, повышая их инвестиционную привлекательность. На зимний сезон мы поддерживаем запуск чартеров в Мурманскую область, Шерегеш, Челябинскую область, горнолыжный кластер «Солнечная долина», Великий Устюг. Будет несколько специальных рейсов во Владивосток на Новый год и программа в Кавминводы, откуда туристы едут на горнолыжные курорты Северного Кавказа. Чартеры на Байкал снова стартуют в феврале, когда озеро полностью замерзает и превращается в прозрачную гладь.

Мы уже сейчас обсуждаем с отраслью чартерные программы на летний период. Мы также, безусловно, планируем продолжить в следующем году и запущенную в этом году впервые грантовую поддержку бизнеса на развитие

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

Фокус – Москва и столичный регион

проектов в туризме. Что касается антикризисного пакета и секторальных мер, то также сейчас обсуждаем продление некоторых из них.

— Будет ли продлена система кэшбэка?

— Да, так как этого ждет вся отрасль. Кэшбэк позволил туроператорам увеличить на 40% свои продажи, а гостиницам и агрегаторам — на 15–20%. Мера продемонстрировала и очень высокую эффективность расходования бюджетных средств: мультипликатор получился один к шести, туров было приобретено более чем на 6,5 млрд руб., а в виде кэшбэка 300 тыс. граждан получили 1,2 млрд руб. Сотни тысяч семей смогли существенно сэкономить, получив непрямую от государства возврат до 20% стоимости тура или проживания. Многие в принципе отправились в отпуска исключительно благодаря кэшбэку. В среднем турист в поездке тратит примерно столько же, сколько и на сам тур. То есть таким образом регионы получили около 13 млрд руб.

— Ростуризм в этом году по указу президента перешел из Минэкономки в прямое подчинение правительству. Что вам это дает?

— Функционал агентства вырос в несколько раз и, по сути, соответствует полномочиям министерства. Например, по части нормативно-правового регулирования на агентстве теперь лежит ответственность за регулирование и обновления закона «О туризме», который фактически предстоит написать заново. Сейчас для этого совместно с парламентом формируется специальная рабочая группа.

— Детский туризм остается в ведении Минпросвещения. У вас нет цели это изменить?

— У детских оздоровительных лагерей есть своя специфика. Минпросвещения исторически этим занимается, а Ростуризм отвечает за детский отдых в части семейных поездок. Здесь у нас отдельная задача в рамках нацпроекта: мы планируем запустить большую программу по субсидированию детских поездок и в целом работаем с Минтрансом по повышению доступности семейных поездок. В части детских оздоровительных лагерей важны компетенции профильного министерства, с которым мы обсуждаем возможность включения их в программу туристического кэшбэка в следующем году.

— Вы несколько раз говорили, что выступаете против внедрения системы «Электронная путевка» — аналога ЕГАИС для туротрасли (ее оператор — структура «Ростеха»). Вам она не нравится в принципе или в текущем виде?

— Она должна быть эффективным инструментом прозрачности отрасли и контроля за сохранностью средств туристов. Но в текущем функционале «Электронная путевка» этих вопросов не снимает. Пока же эта государственная система рассчитана на сбор лишь ограниченного количества данных. При этом предполагается, что она будет платной для бизнеса, а значит, и для потребителя. Ростуризм это не поддерживает, тем более в кризис.

— Может ли задача по обелению бизнеса туроператоров решаться иначе?

— Мы полагаем, что наиболее эффективно решить ее системно, в рамках нового закона о туризме. Сейчас мы работаем над этим вместе с отраслью и экспертами, профильными комитетами Госдумы и Совета федерации.

— У туроператоров в этом году была проблема со страховщиками, которые отказывались продлевать с ними договоры, опасаясь краха бизнеса. Как решается этот вопрос?

— Даже в некризисные годы в отрасли происходили десятки резонансных банкротств. Один из ключевых итогов этого года — отсутствие коллапса бизнеса и массовых банкротств. Мы понимаем и отчасти разделяем озабоченность страховщиков.

Сегодня туроператорский бизнес сильно зависит от выездного турпотока, поэтому риски банкротств, конечно, сохраняются. Ведь ключевые страны по-прежнему закрыты и кризис продолжается. Но, несмотря на это, большинство туроператоров смогли застраховать свою финансовую ответственность и могут продолжать свою работу.

Догузова Зарина Валерьевна

Личное дело

Родилась в 1985 году в Цхинвале (Южная Осетия), училась в местной школе. В 2008 году окончила факультет международной журналистики МГИМО. В 2008–2012 годах работала в департаменте пресс-службы и информации правительства РФ, с 2012 по 2019 год — в управлении президента РФ по общественным связям и коммуникациям, где с 2015 года была начальником департамента по сопровождению крупных международных мероприятий, в том числе Олимпиады в Сочи 2014 года, чемпионата мира по футболу 2018 года, а также ряда крупных государственных инфраструктурных проектов. В феврале 2019 года назначена главой Ростуризма. На этом посту госпожа Догузова сменила Олега Сафонова, руководившего Ростуризмом в 2014–2019 годах.

Интервью взяла Александра Мерцалова

<https://www.kommersant.ru/doc/4624822>

На развитие внутреннего туризма потратят 600 млрд рублей: это много или мало?

В ближайшие годы в развитие внутреннего туризма будет инвестировано 600 млрд руб. Примерно столько же готово вложить в развитие туризма в стране и государство — деньги будут в рамках нацпроекта «Туризм». Об этом накануне в интервью «Коммерсанту» заявила глава Ростуризма Зарина Догузова, уточнив, что окончательная сумма вложений будет определена в первом полугодии 2021 года.

При этом около 200 млрд руб. — это прямые инвестиции, тот пул проектов, которые будут запущены в ближайшие два-три года.

Однако для того, чтобы сократить отставание России от туристически развитых стран (в среднем в три раза) нужно пропорционально увеличить финансирование отрасли считает она. Это приведет к соответствующему росту вклада туризма в ВВП, который сейчас находится на уровне 3,9%. А также к росту доли объектов качественного размещения. Сегодня почти 90% от общего номерного фонда в стране можно отнести к морально устаревшему, считает Догузова.

Чтобы исправить эту ситуацию, Ростуризм планирует привлекать инвесторов с помощью субсидирования процентных ставок кредитов на строительство и реконструкцию отелей, которые позволят снизить ставки до 3–5%.

Президент группы компаний «АЛЕАН» Андрей Уманский, считает, что помимо приведенных выше мер, главным стимулом для инвестиций в гостиничный сектор курортах могло бы стать снижение налогооблагаемой базы для инвесторов.

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

Фокус – Москва и столичный регион

«Налог на имущество — это основная проблема, именно он губит окупаемость проектов. Курортный бизнес на черноморском побережье сезонный, а налог на имущество платится независимо от времени года. Именно поэтому развивается частный сектор, который работает по упрощенной схеме налогообложения, именно поэтому не строятся крупные гостиницы. Для государства отказ от этого налога практически ничего не стоит, потому что его никто из инвесторов не платит», — считает Уманский.

По его словам, в совокупности с субсидированием процентной ставки это сделает инвестиции «длинными и дешевыми», и бизнес построит все за свой счет.

Эксперт уверен: чтобы российский рынок стал полноценным, надо довести объем качественного номерного фонда с 10% до 70–80%. По данным Росстата, по состоянию на конец 2019 года в России было 2,5 млн номеров, а стоимость строительства или реконструкции одного качественного номера составляет около 5 млн рублей. *Таким образом, для того, чтобы Россия по развитию туризма догнала развитые страны, нужно примерно 7,5 триллионов рублей.*

https://profi.travel/news/49198/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13858_231220

Турбизнес Санкт-Петербурга получил беспрецедентные меры поддержки

Отели и туристические компании освободили от региональных налогов и предоставили максимальные льготы. Поможет ли это отрасли?

Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга анонсировал перечень мер поддержки для туротрасли региона в условиях пандемии, рассказали в ведомстве. Проект был принят 23 декабря в заключительном третьем чтении Законодательным собранием Петербурга.

На период 2020 и 2021 годы гостиницы, санаторно-курортные организации, а также туристические компании Санкт-Петербурга будут освобождены от уплаты налога на имущество. Кроме того, налог на имущество организаций и земельный налог будет обнулен на два года для арендодателей — собственников недвижимого имущества (ОКВЭД 68.20), предоставляющих в аренду помещения площадью не менее 500 кв. м гостиницам и санаторно-курортным организациям;

Также на 2021 год ставка налога по УНС при налогообложении «доходы» для гостиниц, санаторно-курортных организаций, туркомпаний будет снижена до 1%. А туристические компании, предоставляющие транспортные услуги (ОКВЭД 49.39), будут освобождены от уплаты транспортного налога на 2020 и 2021 годы.

Как рассказал Profi.Travel председатель Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга Сергей Корнеев, общая стоимость реализуемых мер поддержки оценивается в 3,6 млрд рублей.

Пакет мер разрабатывался при активном взаимодействии с участниками отрасли гостеприимства Северной столицы. Главной задачей является сохранение туристической инфраструктуры Санкт-Петербурга, которая формировалась последние 20 лет и является сегодня одной из лучших в стране. Не менее важно для города — сохранить профессиональные кадры в туристической отрасли, без которых будет очень сложно начать быстрое восстановление.

Именно поэтому обязательным условием для получения бизнесом налоговых льгот является поддержание средней заработной платы не менее минимальной по Санкт-Петербургу. Сейчас это чуть более 19 тысяч рублей.

«Новые меры поддержки туротрасли Санкт-Петербурга начали обсуждать в октябре 2020 года по поручению губернатора Санкт-Петербурга Александра Беглова,

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

Фокус – Москва и столичный регион

— рассказал Сергей Корнеев. — После снятия ограничений летом мы смогли добиться некоторого восстановления турпотока, но в основном за счет индивидуальных и самостоятельных туристов. Не только международный туризм, но и крупные деловые мероприятия, на которых туротрасль традиционно получала значительную прибыль, а также поездки детских групп так и не возобновились. Когда стало понятно, что вторая волна коронавируса становится реальностью, было принято решение приступить к реализации разработанных мер. Причем мы сразу подошли к ситуации с пониманием того, что она, с точки зрения туристского оборота, может продлиться большую часть 2021 года. Именно поэтому период налоговых льгот продлится до конца следующего года. Помимо налоговых льгот прорабатываются также иные дополнительные меры поддержки туристских организаций».

Меры, предпринимаемые властями Санкт-Петербурга, получили и высокую оценку со стороны Ростуризма.

«В этом году мы в прямом смысле боролись за выживание отрасли, сформировав целый комплекс антикризисных мер — от льготных кредитов, субсидий и грантов МСП до включения предприятий гостиничной сферы в перечень системообразующих организаций страны и конечно, программы „туристического кешбэка“. Однако, помимо федеральных инструментов, очень важны региональные меры поддержки, создание условий для восстановления туризма на местах. И в этом контексте считаю решение об освобождении туротрасли от ключевых региональных налогов на два года — беспрецедентным. Такие шаги поддержат бизнес в тяжелой ситуации, позволят сохранить занятость и доходы сотен тысяч людей», — сообщила глава Ростуризма Зарина Догузова.

По словам Сергея Корнеева, власти Санкт-Петербурга сделали все, что было в рамках их компетенции, чтобы помочь турбизнесу. Участникам индустрии гостеприимства «обнулили» все региональные налоги, а также снизили до минимума налог по УНС. Вместе с тем, отельеры отмечают, что рассчитывают на помощь регионалов в переговорах о мерах поддержки на федеральном уровне. В первую очередь, это касается субсидий на заработную плату сотрудникам.

«Объявленные меры поддержки — это результат совместной работы Комитета по туризму и 85 отельеров Санкт-Петербурга, — рассказал Profi.Travel генеральный менеджер отеля „Гельвеция“ Юнис Теймурханлы. — Новость действительно отличная, потому что обнуление налога за два года — это серьезная мера поддержки не только для отельеров, но и для владельцев недвижимости — этот сектор бизнеса также серьезно пострадал от падения доходов в пандемию. Сейчас мы еще решаем вопрос с ресурсными компаниями относительно платы за коммунальные услуги. Есть предложение сделать тарифы для отелей такими же как для жилого фонда. Это, с одной стороны, позволит поставщикам ресурсов сохранить прибыль, а объектам размещения — снизить издержки. На федеральном уровне мы надеемся на получение дополнительных субсидий, в первую очередь, на оплату труда, которая составляет до 65% наших расходов».

Сохранение штатной численности и уровня зарплаты может оказаться крайне непростым условием для многих отелей, в первую очередь для крупных объектов с большим штатом, признает генеральный менеджер отеля Courtyard by Marriott Pushkin Hotel Яков Адамов.

Он приводит простой пример: только за время локдауна с 25 декабря 2020 года по 10 января 2021 года отели Санкт-Петербурга потеряют около 1,8 млрд рублей в виде издержек и недополученной прибыли. В этом свете поддержка на 3,6 млрд не выглядит такой уж внушительной.

«Принятые меры очень нужные и важные, хотя у бизнеса большого восторга от них нет. У многих отельеров заканчиваются деньги на оплату труда, и мы все еще

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

Фокус – Москва и столичный регион

выплачиваем льготные кредиты на покрытие ФОТ, взятые летом. Причем чем крупнее объект, тем критичнее на нем ситуация с деньгами. Есть большие сомнения, что отелям удастся продержаться до весны без дополнительных мер поддержки. При этом взять кредиты в банках возможности нет, поскольку отелям в большинстве случаев отказывают. Самым разумным, по мнению отельеров, будет выработать механизм целевого финансирования в виде субсидий на основе налогооблагаемой базы за 2019 год. Это подводит поддержать в первую очередь те отели, которые работают „в белую“ и честно платят все налоги с ФОТ. В перспективе это приведет к еще большему обелению рынка и город от этого только выиграет», — отметил Яков Адамов.

https://profi.travel/news/49224/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_13896_251220

Российским гостиницам меняют правила игры *)

В 2021 году вступает в силу новая редакция «Положения о классификации гостиниц». Как оно поменяет работу отелей, об этом журналисты «Российского туризма» поговорили с разработчиком государственной системы классификации гостиниц, кандидатом экономических наук, доцентом, генеральным директором группы компаний «Отель Эксперт» Маргаритой Немоляевой

- Маргарита Эдуардовна, почему, на ваш взгляд, в России сейчас так обеспокоились развитием внутреннего туризма? В западных странах жители путешествуют по миру, а не только по своей стране. Там-то о внутреннем туризме вроде никто не беспокоится?

- Вот тут вы неправы! Развитие внутреннего туризма приветствуется всеми странами мира. В Западной Европе хотели бы отдавать приоритет развитию внутреннего туризма взамен международного, однако в этих странах для этого нет всего спектра туристских ресурсов.

Так, например, в Германии нет тёплого моря, поэтому немецкие туристы для того, чтобы провести отпуск, купаясь в тёплом море, должны непременно выезжать в соседние страны, у которых есть такие туристские ресурсы, например, в Испанию.

Другие страны, например, Франция, чтобы удержать туристов на своём Средиземноморском побережье, вкладывали немалые средства в создание для этого необходимой инфраструктуры и улучшение имеющихся туристских ресурсов. Примером может служить туристский комплекс в Лангедок Руссильон, где государству пришлось строить дороги, возводить гостиницы, осушать болотистую почву на побережье, изменять ландшафт, уничтожать комаров и т.п. И это дало свой результат. Французы стали чаще предпочитать отдых в своей стране выезду за рубеж.

В условиях пандемии складывается весьма редкая ситуация, когда как никогда ранее всё внимание во всех без исключения промышленно развитых странах в связи с ограничением передвижения туристов за пределы своих стран всё внимание сегодня обращено на развитие внутреннего туризма.

Так, например, американцам приехать из США в Европу не представляется возможным, как бы им ни хотелось побывать в Лувре или посмотреть на Колизей, и их не могут заменить путешествия по своей стране. Тёплое море у них есть, а вот памятников архитектуры или исторических памятников нет в силу того, что их история насчитывает только несколько сотен лет. Так что американским любителям «познавательных» поездок в США внутренний туризм не сможет заменить международных путешествий.

В этой связи выиграть могут только те страны, в которых есть разнообразные туристские ресурсы, которые могут служить мотивацией для поездок туристов как с

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

Фокус – Москва и столичный регион

рекреационной целью, так и с познавательными целями, то есть и чтобы в море искупаться, и чтобы посетить памятники истории и архитектуры, а также чтобы заниматься спортом, катаясь на лыжах, или поправить здоровье, принимая лечебные ванны. К числу этих стран как раз и относится Россия – с её самыми разнообразными туристскими ресурсами!

- *Одних природных ресурсов, памятников, достопримечательностей, наверное, мало, чтобы наши туристы предпочли путешествия по своей стране выездам за рубеж, да и иностранные туристы заинтересовались не только поездками в Москву и Санкт-Петербург, но и устремились открывать для себя просторы России за Уралом?*

- Да, вы совершенно правы, одних туристских ресурсов для развития внутреннего туризма ещё недостаточно. Нужна, как отмечалось, инфраструктура, включающая индустрию гостеприимства: гостиницы и рестораны.

Во времена СССР советские туристы были согласны мириться с отсутствием комфортных условий при совершении путешествий, поскольку туризм ассоциировался с турпоходом с рюкзаком за плечами. Да и иностранные туристы не ждали высокого уровня комфорта при поездке в СССР.

Так, например, мне, ещё будучи студенткой и работая переводчицей в «Интуристе», довелось сопровождать барона Филиппа Ротшильда, который приехал в Москву, привезя с собой 32 места багажа: он привёз с собой перину, одеяла, подушки, постельное бельё, поскольку ни на что не рассчитывал! Однако, его ожидала масса приятных сюрпризов, и самым большим из них был город Суздаль с его монастырями и отсутствием современных построек. Он был в восторге от увиденного и выражал свой восторг бурно. Его в нашей поездке и сопровождали, и принимали весьма высокопоставленные лица, начиная с местного руководства, и заканчивая министром культуры Екатериной Алексеевной Фурцевой, а также руководством московской патриархии. Кстати, эта поездка послужила толчком для принятия нашими властями решения о создании в Суздале туристского центра, куда устремились тысячи туристов, как российских, так и иностранных.

Однако для развития туризма недостаточно привлечь туристов приехать в тот или иной регион один раз. Для достижения стабильного туристского потока, который приводит к воздействию на развитие региональной экономики, как это происходит во всех даже промышленно развитых странах, не говоря уже о развивающихся, нужно, чтобы у приехавших впервые туристов не было «неприятных сюрпризов». Они всегда возникают, когда человек получает не то, что рассчитывал получить, когда принимал решение поехать в данный регион и остановиться в той или иной гостинице. Выбор он делает исходя из соотношения цены и качества предлагаемых услуг, а качество предполагается определять по количеству присвоенных гостинице «звёзд» в результате проведённой классификации.

- *Можно про классификацию поподробнее?*

- В России речь идёт о государственной Системе классификации гостиниц, разработанной впервые в 2003 году нашей компанией «Отель Эксперт».

В том же году наша система была представлена во Всемирную туристскую организацию - Россия в этот период возглавляла Исполнительный совет этой организации. Она получила положительную оценку, что явилось одной из причин проведения в России впервые за весь период существования этой международной организации (в Санкт Петербурге в 2004 году) Всемирной конференции по туризму, в повестку дня которой входило, в частности, и рассмотрение проблемы выработки

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

Фокус – Москва и столичный регион

базовых принципов унификации существовавших в мире систем классификации гостиниц на базе разработанной в России Системы.

Разработанная система была основана на сочетании обязательных требований и критериев балльной оценки, часть которых с 2005 года стала носить обязательный характер. Это касалось показателей, которые относились к оценке качественного состояния, которое в гостинице категории «5 звёзд» должно было быть отличным, в гостинице категории «4 звезды» допускалось отклонение только по одному из обязательных показателей и т.д.

Система использовалась не только для проведения классификации, но также и при разработке проектов строительства гостиниц. Нередко перед началом строительства проект отдавали в консалтинговую компанию (в ту же «Отель Эксперт») для получения заключения о его соответствии требованиям желаемой инвесторами категории, поскольку от этого зависели сроки окупаемости капиталовложений.

По мере развития индустрии туризма в нашей стране и появления новых видов гостиничных предприятий разрабатывались новые редакции этой системы с учётом требований, предъявляемых к новым видам гостиниц. В подавляющем большинстве автором этих редакций была также компания «Отель Эксперт» и строились они на тех же принципах, которые не менялись на протяжении 17 лет.

За этот период выросло целое поколение, которое воспринимает эти требования как само собой разумеющиеся. К тому же путешествующие российские туристы побывали в разных странах мира и повидали много гостиниц, с которыми они могут сравнить отечественные аналоги. В этой связи при выборе гостиницы той или иной категории они знают, что от неё можно ждать, поэтому любой «неприятный сюрприз» заставляет их чувствовать себя обманутыми.

- Но правила не могут оставаться неизменными. Они корректировались?

- Как уже отмечалось, по мере появления и распространения новых видов гостиничных предприятий разрабатывались новые редакции Системы, в которых учитывалась специфика новых видов гостиниц.

Разработка новой редакции чаще всего совпадала с изменением структуры управления туризмом в нашей стране: от Минэкономразвития к Ростуризму, затем к Минспорттуризму, от него к Минкульту, затем возвращение к Минэку и вот теперь снова к Ростуризму.

И на каждом из этих поворотов возникала кризисная ситуация в связи с необходимостью срочной разработки новой редакции этого документа.

Наиболее острая ситуация возникла в конце 2018 года, когда обсуждалась предлагавшаяся Минкультом «вариативная» система классификации, вызвавшая бурную негативную реакцию как со стороны гостиничных предприятий, так и со стороны специалистов по классификации. Ситуация усугублялась тем, что классификация гостиниц стала носить обязательный характер в связи с принятием в феврале 2018 года Федерального закона №16-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в целях правового регулирования предоставления гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии.

В соответствии со статьёй 5 этого закона «предоставление гостиничных услуг без свидетельства о присвоении гостинице определённой категории, установленной положением о классификации гостиниц, а также использование в рекламе, названии гостиницы и деятельности, связанной с использованием гостиницей категории, не соответствующей категории, указанной в таком свидетельстве, запрещается и влечёт

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

Фокус – Москва и столичный регион

за собой административную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации».

А Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в статье 14.39, озаглавленной «Нарушение требований законодательства о предоставлении гостиничных услуг» предписывает наложение административного штрафа на юридических лиц в размере от одной сороковой до одной двадцать пятой части совокупного размера суммы выручки всех товаров (работ, услуг) за календарный год, предшествующий году, в котором было выявлено административное правонарушение.

Можно себе представить каким бурным было обсуждение предложенного варианта системы, что оно было отвергнуто даже в этой «патовой» ситуации, когда никакого другого нормативного документа для проведения классификации гостиниц не было!

- Однако, гостиничный бизнес ждёт, как мы знаем, новые изменения?

- Совершенно верно, сейчас мы наблюдаем аналогичную ситуацию, когда никакого нормативного документа для проведения классификации с 1 января не будет, потому что 1 ноября 2020 года вступил в силу Федеральный закон от 31.07.2020 г.3247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации».

Согласно ст.15 этого Закона с 1 января 2021 года утрачивают силу все нормативно-правовые акты Правительства РФ, принятые до 1 января 2020г. и содержащие обязательные требования, соблюдение которых оценивается при осуществлении государственного контроля (надзора).

Указанные акты утрачивают силу вне зависимости от того принято ли или нет специальное постановление Правительства РФ, которым они должны отменяться.

Утрачивают силу с 01.01.2021 г. в том числе:

- Постановление Правительства РФ от 18.09.2019 г. №1213 «Об утверждении Правил аккредитации организаций, осуществляющих классификацию гостиниц, классификацию горнолыжных трасс, пляжей (данное постановление утратит силу на основании Постановления Правительства РФ от 23.06.2020 г. №911);

- Постановление Правительства РФ от 16.02.2019 г. №158 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц»

Взамен утрачиваемых силу нормативных правовых актов принимаются новые, которые, к сожалению, ничего хорошего для индустрии гостеприимства, на мой взгляд, не несут.

Возможно, ещё есть время не допустить их применения в том виде, который был предложен к обсуждению на сайте <https://regulation.gov.ru/> в редакции Минэкономразвития, поскольку, в частности, в предлагавшейся и к огромному сожалению принятой 18 ноября редакции Системы классификации гостиниц отсутствуют те основы, на которых держалась эта система все эти годы, а именно сочетание обязательных минимальных требований и критериев балльной оценки с выделением обязательных качественных показателей.

- Чем же плоха новая редакция «Положения»?

- В принятом варианте всё построено на принципе вариантов, выбираемых гостиницей путём набора определённых баллов, причём потребитель об этих вариантах не знает, поскольку за все эти годы он уже привык к тому, что в 5-звёздочной гостинице, например, должен быть бассейн, а оказывается вдруг, что гостиница выбрала другой вариант, чтобы набрать такое же количество баллов, что полагается за наличие бассейна. Получается ситуация, которая напоминает известный случай из 90-х годов, когда в холле одной из южных гостиниц висело

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

Фокус – Москва и столичный регион

большое объявление: «По решению трудового коллектива гостинице присвоена категория «5 звёзд».

Это, конечно, звучит забавно, но, как говорится, «было бы смешно, если бы не было так грустно!»

Сегодня широко обсуждается национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства», что указывает на то, что впервые развитию туризма уделяется такое большое внимание.

В этой связи на память приходит опять же пример из советского прошлого, ведь не зря говорится, что всё «новое» - это хорошо забытое «старое».

Было время, когда в СССР решили, и я была тому свидетелем, создать свой уникальный туристский центр в Пицунде, исходя из того, что в Пицунде уникальные туристские ресурсы: реликтовые сосны, которых нет нигде в мире, растут прямо на берегу чистого тёплого Чёрного моря. Были выделены немалые средства, построены несколько башен, в которых разместились гостиница и пансионат, проведена рекламная компания за рубежом, и, наконец, приехали туристы из Европы! Однако они остались крайне недовольны своей поездкой: им не понравился наш советский «ненавязчивый» сервис, «удовольствие» от которого не смогли затмить даже реликтовые сосны. Своими впечатлениями о поездке они охотно делились, и в результате никакого туристского потока не получилось, как и не получилось туристского центра, принимающего иностранных туристов.

Сегодня национальным проектом планируется к 2030 году удвоить такие показатели, как количество поездок граждан внутри России, число рабочих мест в отрасли и вклад туризма в ВВП страны.

- *Какие замечательные перспективы! И что же для этого надо сделать?*

- Для этого нужен стабильный туристский поток, а для того, чтобы добиться возвращения или просто повторного приезда туристов, нужно, чтобы они не были разочарованы при своём предыдущем приезде, что, в свою очередь, зависит от того, насколько полученные услуги соответствовали их ожиданиям. А вот это последнее связано с тем, насколько полученная туристами информация об услугах индустрии гостеприимства была достоверной.

Для получения туристами достоверной информации, на которую они имеют полное право в соответствии с законом о защите прав потребителей, предприятия индустрии гостеприимства должны проходить классификацию на соответствие требованиям системы классификации отелей, и эти требования должны быть понятны не только специалистам по классификации, но и потребителям, поскольку они должны находиться в открытом доступе в сети интернет, чтобы туристы с ними могли ознакомиться перед выбором направления своего путешествия и гостиницы, в которой они будут останавливаться.

Однако, как говорится, «надежда умирает последней!» К счастью, в Ростуризме есть чёткое понимание того, что необходимо срочно вносить изменения в утверждённое в ноябре Положение о классификации гостиниц для приведения его в соответствие с ранее действовавшими на протяжении 17 лет критериями, чтобы не допустить разочарования ни наших соотечественников, ни иностранных туристов, которые уже успели привыкнуть к достигнутым нашей индустрией гостеприимства успехам!

Интервью провёл Виктор Савельев (дискуссионный материал)

http://russiantourism.ru/experts-rt/experts-rt_27537.html

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

В Мещанском районе столицы будет построен апарт-отель «Сретенка 13/26»

В центре Москвы построят апарт–отель «Дом с бассейном — Сретенка 13/26». Об этом сообщили в пресс-службе столичного комитета по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства (Москомстройинвест).

«Выдано разрешение на строительство апарт–отель «Дом с бассейном — Сретенка 13/26» в Мещанском районе. Девелопером проекта выступает АО «Главстрой». Апарт-отель будет реализован по адресу: ул. Сретенка, вл. 13/26 стр. 1 (ЦАО)», – приводятся в сообщении слова председателя Москомстройинвеста Анастасии Пятовой.

На первом этаже комплекса – лобби и инфраструктура отеля для жителей и их гостей, а также общественная зона с магазинами, рестораном, бьюти-салонem. В доме также предусмотрен спа–комплекс с бассейном длиной 24 метра, коммерческие помещения и подземный паркинг на 48 машино–мест. Общественная инфраструктура общей площадью 1 264 кв. метров выделена в отельную 3-этажную часть здания.

В апарт-отеле будет предусмотрена круглосуточная консьерж-служба и охрана. У жителей будет отдельный вход и приватное пространство внутри комплекса. Также в проекте предусмотрена информационная система управления домом и инфраструктурой всего комплекса.

Архитектура подразумевает витражное остекление и продумана с акцентом на пешеходную функцию улицы Сретенка. Обе части здания имеют общий архитектурный язык и создают синергию современной технологичной архитектуры и исторического контекста старой Москвы.

<https://hoteliernews.ru/v-meschanskom-rayone-stolitsy-budet-postroen-apart-otel-sretenka-13-26/>

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Реанимация туризма.

Начало-ступор, дальше гребем. Каким будет 2021 год?

Еще сложнее 2020 года или станет полегче? Ряд ведущих российских отельеров уже поделились своими оценками на этот счет – см. публикацию: <https://hotelier.pro/news/item/kakim-budet-2021-rossiyskie-otelery-o-planakh-na-budushchee/>

Бороться с тяжелыми условиями для бизнеса отельерам могут помочь (помимо властей), на мой взгляд, только туроператоры. В самом деле, самостоятельные путешественники зачастую колеблются в вопросе, где остановиться, между гостиницей и частной квартирой (домом) и далеко не всегда выбирают отель.

Для туроператоров такой выбор, как правило, не стоит – они практически полностью играют на стороне отельеров. Это тот симбиоз, что выгоден (и необходим) обеим сторонам. Поэтому важно понимать, как оценивают «игру» в 2021 году ведущие российские туроператоры? (Опросил я, конечно, не всех, но знаковые и важные туроператоры приняли участие в опросе) – см. ниже.

Колеблются и инвесторы и нередко склоняются в сторону сервисов аренды жилья.

Смотрите, по итогам недавнего IPO Airbnb капитализация компании выросла почти до \$100 млрд. Чтобы поразиться этому числу, осознайте, что Hilton и Marriott вместе стоят в полтора раза меньше - около \$71,8 млрд. Такая - в чем-то заоблачная - оценка сервиса, с одной стороны, аванс, выдаваемый инвесторами рынку краткосрочной аренды недвижимости и Airbnb как главному его игроку, но, с другой стороны, и показатель настроений, царящих на рынке гостеприимства.

С сожалением отмечаем, что некоторые путешественники по итогам нагнетания коронавирусных страхов стали меньше доверять отелям и больше присматриваться к частному сектору. При этом тенденцией стало ощутимое (а нередко – и значительное) увеличение времени, проводимое в отъезде от дома (благо работать удаленно сейчас стало проще, да и одобряемо работодателями и социумом!).

В силу этого тренда часть туристов переметнулась в «зимовщики» (а как назовем летний аналог этой категории, отъехавших из дома на длительный период?) - см. на этот счет: <http://www.worldtravelbiz.ru/News/Новый-сверхтуризм---зимовщики>

Кстати, сервис для планирования путешествий OneTwoTrip опросил своих клиентов и выяснил, что 89% респондентов хотели бы отдыхать в каком-нибудь живописном месте в глубине страны. Почти столько же опрошенных - 82% - считают, что даже после полного возобновления международного авиасообщения удаленный (эко) туризм должен продолжать развиваться в России. В таком случае какое размещение и у кого люди будут бронировать «в глубине страны»?

Отельным брендам на этом фоне ничего не остается, как активнее наращивают свое присутствие в сегменте краткосрочной аренды. Marriott развивает Homes&Villas - проект, ориентированный на аренду премиального жилья. Ассор запустил собственную платформу для аренды недвижимости на время отпуска.

Приведу еще – небезынтересные - данные OneTwoTrip. Сервис рассказал, в какие российские города путешественники приезжали в 2020 году на длительный срок (а где останавливались ненадолго).

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

Фокус – Москва и столичный регион

Средняя продолжительность поездок по России в 2020 году составила 6,6 дня - это немного ниже, чем в 2019-м, когда она достигала практически семи дней (6,9 дня). Дольше всего (11,1 дня) путешественники останавливались в Барнауле. Второе-третье место по продолжительности пребывания у Хабаровска и Благовещенска - в среднем по 10,9 дня. Четвертая строчка - у Петропавловск-Камчатского (10,7 дней). Путешественники задерживались также в Улан-Удэ и Симферополе (10,4 дня). Чуть больше десяти дней (10,1) они проводили в Иркутске, ровно 10 - в Анапе. Также наверху списка Геленджик (9,4 дня), Новокузнецк, Красноярск и Новосибирск (по 9 дней), Нальчик и Кемерово (8,9 дня), Горно-Алтайск (8,6 дня).

В другом конце списка - города, куда приезжали ненадолго - Пенза, Казань (по 3,9 дня), Воронеж, Петрозаводск (по 4,1 дня). В Кирове останавливались на 4,2 дня, четыре с половиной дня в среднем проводили в Ижевске, Саратове, Архангельске и Ульяновске. Продолжительность пребывания в Апатитах составляла 4,7 дня, 4,8 - в Н. Новгороде и Мурманске. На 5 дней ехали в Самару, Нижнекамск, С-Петербург. Чуть дольше - 5,2 дня - проводили в Волгограде и Грозном, 5,3 дня - в Екатеринбурге.

На длительность пребывания в том или ином городе влияет несколько факторов - говорят в OneTwoTrip. Во-первых, в курортных городах, куда прилетают на отдых, обычно задерживаются минимум на неделю или даже больше, особенно если это поездка с детьми. Во-вторых, в зависимости от среднего времени, проведенного в пути, продолжительность пребывания в городе назначения увеличивается. Не удивительно, что в топе такие города, как Хабаровск, Петропавловск-Камчатский и Иркутск, куда из центральной России путешественники добираются по пять часов и более. Короткие поездки часто обусловлены поездкой к родственникам или на выходные дни (как в С-Петербург, например).

А вот теперь перейдем к оценке 2021 года союзниками отельеров в нелегкой борьбе за выживание - туроператорами.

«Год 2021-й будет в чем-то сложнее 2020-го, но - в чем-то и легче, - говорит Мария Ушакова, генеральный директор туроператора «Арт-Тревел» (С-Петербург). - В 2020-м туристы, привыкшие к заграничному отдыху, все-таки съездили по России и не привезли негативных откликов. Что открывает неплохие перспективы для продажи туров по России».

«Для туроператоров 2021-й год будет сложнее из-за того, что скорее всего не будет привычного выездного туризма. Тесты, справки, может быть «паспорта здоровья» останутся с нами. Соответственно, расходы на получение этих справок будут косвенно увеличивать стоимость туров за границу».

«Однако у многих жителей нашей страны выработалась устойчивая привычка к путешествиям, поэтому, как только будут открываться границы, люди поедут за рубеж. Сработает отложенный спрос».

«У аффилированных или партнерских авиакомпаний крупных туроператоров в 2020 году зависло много самолетов. Куда им летать при сильно закрытых границах? Только внутри страны. Отсюда и чартерные программы из регионов России в С-Петербург, программы в Хакасию и т. д. Для загрузки таких рейсов туроператоры сильно падали в цене турпакета. Впрочем, и на регулярные рейсы цены в 2020 году заметно опустились, так что конкурировать с чартерными программами можно было и на регулярной перевозке».

«Что касается взаимоотношений с отелями, есть города, где отельеры хорошо понимают туроператоров и работают с ними вместе, а, скажем, в Карелии про туроператоров вспоминают только когда загрузка номеров падает. Большие

сложности создает постоянное изменение цен. При их росте часть туристов решит отказаться от поездок и провести время вместо туризма на даче».

«Год 2021-й должен стать лучше 2020-го. Хотя бы уже потому, что куда же хуже, чем было в 2020-м! – считает Марина Левченко, генеральный директор туроператора «Тари Тур». - По крайней мере, это касается культурно-познавательного туризма».

«Зарубежные туристы только ждут отмашки, когда можно будет поехать в Россию – особенно те, кто успел сделать предоплату за туры, в итоге не состоявшиеся в 2020 году. При открытии границ турпоток будет хорошим, хотя туристов и окажется меньше, чем в 2019 году».

«Для нас главное сейчас сохранить коллектив, нашу команду, чтобы было кому работать на возрождение туризма. А с отелями у нас хорошие, конструктивные отношения!»

«Год 2021-й будет другим, - комментирует Илья Уманский, генеральный директор национального туроператора «Алеан». - Россия останется главным направлением. Мы планируем вернуться к докризисным показателям уровня 2019 года и уже понятно, что они вряд ли будут превышены. При этом рост бронирований мы ожидаем не раньше весны 2021 года. Росту продаж будут способствовать два фактора: отсутствие ограничений и гарантия того, что все регионы будут функционировать в «доковидном» режиме».

«В 2020 году работать с отелями Москвы и С-Петербурга стало дешевле. Цены снизились на 5-40%. Таких низких цен на рынке не было давно. Средняя стоимость ночи в городском отеле с завтраками составила 2000 рублей за ночь. Если говорить о юге, то по нашим оценкам, всего 10% номерного фонда на российских курортах можно назвать «качественным». Речь идет об отелях, построенных не более 15 лет назад или прошедших реновацию. Именно в этом сегменте работать сложно, желающих попасть в них много, а мест мало».

Насколько усугубилась борьба за номера в популярных отелях из-за «навала» на внутренний рынок крупных выездных туроператоров?

«Мы 27 лет на рынке внутреннего туризма и уже давно прошли все болезни роста. Наша бизнес- модель с правильно подобранным портфелем направлений и регионов, выверенной ассортиментной политикой, аккуратные объемы и гибкость, долгосрочные партнёрские отношения с объектами размещения позволяют нам чувствовать себя уверенно, а конкуренция дает точки роста», - говорит Илья Уманский.

Сильно ли вырастут цены в отелях в России, исходя из контрактинга туроператоров, в летнем сезоне 2021?

«Уже многие отели придерживаются динамического ценообразования. Сейчас речь идет о повышении цен в пределах традиционных 10%, но динамика будет меняться при росте спроса, - отвечает генеральный директор «Алеан». - В период высокого спроса подорожание может достигнуть 20-25%. Однако одновременно с этим и падение цен тоже возможно, например, сейчас спрос на лето не высокий и не исключено, что под этим давлением мы увидим снижение цен, которое продлится вплоть до весны. Наибольшая загрузка курортов ожидается с 15 июня по 20 августа».

«Мы ожидаем улучшения ситуации, поскольку началось вакцинирование и новый локдаун не входит в планы властей, - комментирует Сергей Ромашкин, генеральный директор туроператора «Дельфин». - Если и будут ограничения для внутренних туристов, то они будут локальные, в тех или иных регионах, и непродолжительные».

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

Фокус – Москва и столичный регион

«Мы научились работать в условиях постоянных изменений и готовы к любому сценарию. Закрытые границы - также нам на руку. Ждем восстановления экскурсионного туризма (Москва, Санкт-Петербург), поскольку именно эти направления оказались в лидерах спада в 2020 году (до 50% к 2019 году!). Внутренний туризм стал фактически пляжным, нужно восстановить баланс, надеемся, что это произойдет».

«Труднее из-за активизации на внутреннем рынке выездных операторов работать не стало. Все наши партнеры (отели) - ответственные люди. Несмотря на сложности этого сезона, все обязательства отелей были выполнены, мы с удовольствием подписали договоры на 2021 год и продолжаем работу. Где-то цены выросли, где-то-снизились, но это – рынок».

«Времена, когда отель или оператор в январе выставляли цены на весь год и торговали так весь год - в прошлом. Цены могут и должны меняться вверх и вниз».

«Мы видим контрактную активность выездных туроператоров, но хорошие объекты требуют значительных авансов, а с деньгами у всех трудно. Мы запланировали взять квоты в объемах и ассортименте 2020 года и пока не встречаем серьезных проблем. Думаю, места на рынке хватит всем».

«Ожидаем средний рост цен в отелях на 5-10%, при этом лидеры спроса (как и было в этом году) могут поднять расценки до 15-20%. Но я бы не преувеличивал влияние текущих заявленных цен на летние цены. Они могут еще сто раз подняться и опуститься. У нас имеется отель, например, который меняет цены 2 раза в день. Надо ждать ...»

Интересно, как толкует слово «ожидание» «Словарь кроссвордиста» - «Времяпровождение в надежде на событие».

Какого события мы ждем в 2021 году, чтобы вздохнуть свободнее? Снятие коронавирусных ограничений, полную победу над зловредным вирусом? Несомненно, рынку нужно событие такого рода, а пока ... вошли в ступор и гребем дальше.

<https://hotelier.pro/news/item/nachalo-stupor-dalshe-grebem-kakim-budet-2021-y-god/>

Как будет развиваться отельный бизнес зимой 2021 года. Мнения и прогнозы экспертов отрасли гостеприимства

Комментирует Роман Сабиржанов, серийный предприниматель в сегменте horeca, председатель Правления Союза Отельеров, основатель управляющей компании Hot Consulting

Что касается положения российских отелей в зимний период, начиная с конца октября, как только началось повышение числа заболевших коронавирусом, и принятия мер Правительством относительно различных запретов, загрузка в отелях стала падать. В определённый момент был небольшой рост, но в самом конце октября-начале ноября загрузка стала падать. Этот тренд сохраняется на сегодняшний день. Есть предположение, что в ноябре и декабре загрузка будет небольшая. Хотя на примере прошлых лет в этот период традиционно высокая загрузка.

Всплеск загрузки в отелях я ожидаю на новогодние праздники, с 31 декабря до 7-10 января. Я думаю, что загрузка в отелях будет практически стопроцентная, особенно это коснётся региональных отелей. Из-за закрытых границ, люди на примере летних отпусков, поедут в регионы, в области, на российские горнолыжные курорты. Мне кажется, что такая загрузка будет сохраняться буквально до конца января в большинстве региональных отелей, где есть какие-либо рекреационные зоны, такие как: Иркутск, Сочи, Крым. Это связано с тем, что традиционно в России

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

Фокус – Москва и столичный регион

январь считается практически нерабочим и многие предпочитают в этот месяц поездки. В связи с закрытыми границами выехать за пределы страны проблематично, многие сделают выбор в пользу российских курортов.

Очень сильно пострадает гостиничный рынок Москвы, потому что в регионы в основном поедут москвичи, а движения из регионов в Москву не будет. Я предполагаю, что вторая половина января и весь февраль в Москве будет очень плохая загрузка. Будут очередные разорения и закрытие гостиниц. Ожидаем прихода весны и того, как себя будет вести вирус, будет ли третья волна. Если третья волна минует, то рынок начнёт потихоньку восстанавливаться, а если нет, то будет новый виток банкротств.

Комментирует Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S

Пока прогноз для развития российского отельного бизнеса неоптимистичный. Во-первых, в 2021 году вряд ли стоит ожидать восстановления потока иностранных туристов. Во-вторых, скорее всего сократятся и объемы внутреннего туризма. Возможно, сохранится спрос на качественные места размещения в южных регионах России. В других субъектах ситуация будет сложнее.

Так, в Петербурге, очевидно просядет сектор делового туризма: пока тенденция такова, что деловые события, конференции и форумы или отменяются или переходят в онлайн. Те, которые все же проходят в очном формате, собирают в разы меньше участников, чем раньше.

Весь 2021 год туристическая отрасль будет находиться в пограничном состоянии. Даже появление вакцины от COVID-19 не снимет проблему с закрытыми границами полностью. Очевидно, что в 2021 году отелям предстоит бороться за каждого гостя.

Для достижения приемлемых объемов загрузки будет проводиться более тонкая настройка внутренних каналов продаж, будут увеличиваться затраты на интернет-маркетинг, а также усиливаться работа с агрегаторами.

На сегменте сервисных апарт-отелей данная ситуация отразится лишь частично, с учетом того, что этот формат ориентирован не только на посуточное, но и на среднесрочное, а также на долгосрочное размещение. Следовательно, такой формат имеет больше возможностей для обеспечения высокого уровня загрузки номерного фонда, при условии наличия на объекте опытной УК. Соответственно, и собственники апарт-отелей в таких проектах смогут рассчитывать на стабильную доходность.

<https://welcometimes.ru/opinions/kak-budet-razvivatsya-otelnyy-biznes-v-rf-zimoy-2021-goda>

4. Юридический практикум и происшествия, связанные с безопасностью гостиниц

ФАС признала Booking.com нарушителем антимонопольного законодательства

Москва. 21 декабря. INTERFAX.RU - Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) признала, что сервис бронирования отелей Booking.com нарушил антимонопольное законодательство, злоупотребив доминирующим положением на рынке предоставления услуг агрегаторов информации о гостиницах, отелях, хостелах и других средствах размещения.

В заявлении службы говорится, что дело в отношении Booking.com было возбуждено после обращения общероссийской общественной организации "Опора России".

ФАС пришла к выводу, что Booking.com навязывал российским гостиницам и отелям невыгодные условия договоров, по которым они были обязаны предоставлять компании и соблюдать со своей стороны паритет цен, наличия номеров и условий во всех каналах продаж и распространения своих услуг. Под такими каналами понимаются мета-поисковики, туристические агентства, другие агрегаторы информации, а также сайты самих отелей и других средств размещения.

"Таким образом, условия о паритете могут приводить к тому, что отели, гостиницы и другие средства размещения не могут установить цену на свои гостиничные услуги в других каналах продаж ниже, чем на Booking.com. Также паритет может ограничивать гостиницы в формировании в различных каналах продаж свободных предложений услуг, отличающихся качественно и количественно в зависимости от их способа распространения. Указанные действия Booking.com по навязыванию средствам размещения невыгодных условий договоров приводят к ограничению конкуренции на рынке услуг соответствующих агрегаторов информации. Также они ущемляют интересы отелей, гостиниц и других средств размещения в сфере предпринимательской деятельности", - сообщает ФАС.

Как подчеркивается в сообщении антимонопольного ведомства, рассмотрение дела в отношении Booking.com показало, что российские гостиницы зависят от компании, и любое ее действие может оказывать прямое влияние как на коммерческую деятельность гостиниц, так и на потребителей гостиничных услуг.

ФАС России планирует выдать Booking.com предписание с требованием исключить из договоров с гостиницами условия о широком и об узком паритете, как в отношении цен на гостиничные услуги, так и в отношении условий, на которых эти услуги предоставляются.

<https://www.interfax.ru/business/742331>

«Опора России»: решение по Booking.com нужно применять ко всем агрегаторам

Общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» подготовила законопроект, в котором предлагается распространить антимонопольное решение против компании Booking.com, на всех агрегаторов.

Накануне ФАС сообщила, что выдает Booking.com предписание о прекращении действий, нарушающих антимонопольное законодательство, в котором потребует от компании исключить из договоров с гостиницами «условия о широком и об узком паритете». По мнению ФАС, условия о паритете приводят к тому, что отели и гостиницы не могут установить цену на свои услуги в других каналах продаж ниже, чем на Booking.com. Кроме того, это может ограничивать

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

Фокус – Москва и столичный регион

гостиницы создавать в различных каналах продаж свободные предложения услуг, отличающихся в зависимости от способа распространения. Booking.com отреагировала, отметив, что разочарована решением, так как «индустрия путешествий и туризма ...нуждается в честной конкуренции и равных условиях».

Вице-президент «Опоры России» Алексей Кожевников заявил РИА Новости, что в европейских странах предприниматели и бизнес-объединения также обращались в свои антимонопольные органы за защитой от доминирования Booking.com и навязывания невыгодных условий. Бизнес получал поддержку — антимонопольные органы запрещали такое явление, как «паритет цен».

«В таких странах, как Франция, Австрия и Бельгия, дело дошло до того, что запрет на паритет цен был закреплен и на законодательном уровне. «Опора России» подготовила аналогичный законопроект, чтобы это правило было закреплено и у нас в стране, так как у других участников рынка среди агрегаторов в договорах с отелями тоже имеются данные условия», — сказал Кожевников. Он подчеркнул, что «Опора России» не ставит целью закрытие Booking.com в стране, поскольку это один из важных каналов продаж, но хочет заставить компанию «играть по правилам», интересным обеим сторонам договора.

«В России сегодня около 28 тысяч коллективных средств размещения (гостиницы), большая часть из которых — это малый и средний бизнес. Они и обратились к нам за помощью. Предприниматели не имеют таких бюджетов для продвижения своих сайтов с целью прямых продаж в интернете, а иногда и полностью зависимы от платформы Booking.com, поэтому вынуждены соглашаться на все условия агрегатора, которые прописаны в договорах с Booking.com: это и высокий процент комиссии в ущерб интересам собственного бизнеса, а отели зачастую вынуждены предоставлять высокую комиссию, потому что от этого зависит ранжирование отеля в выдаче гостю на сайте, так называемая приоритетность, ну и упомянутые условия паритета цен и номеров», — отметил представитель объединения.

«Примечательно, что все контракты Booking.com с отелями, в принципе, подписываются в одностороннем порядке, и условия контракта не подлежат обсуждению. Также, к слову, комиссия в Европе на услуги Booking.com начисляется от 10%, у нас же в РФ нижний порог от 15% и выше — на усмотрение гостиницы», — резюмировал Алексей Кожевников.

<https://hoteliernews.ru/opora-rossii-reshenie-po-booking-com-nuzhno-primenyat-ko-vsem-agregatoram/>

Вы готовы к новым визитам инспектора МЧС России? В МЧС России предлагают изменить схему проверок пожарной безопасности

МЧС России предлагает ввести новые виды проверок пожарной безопасности — документарную, визит инспектора и рейдовый осмотр. Соответствующий проект постановления размещён на федеральном портале проектов нормативных правовых актов. Посмотреть или скачать полный текст можно по ссылке: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74658302/>

Плановыми мероприятиями, согласно документу, будут инспекционный визит, рейдовый осмотр и выездная проверка. В списке внеплановых ещё и документарная.

Например, в рамках визита инспекция имеет право осматривать помещения (кроме жилых), опрашивать собственника, требовать письменных объяснений, документы по пожарной безопасности. В ходе рейдовой проверки инспектор может осматривать здания (кроме жилых), требовать документы, письменные объяснения, а также отбирать пробы и проводить экспертизы.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Кроме этого, ведомство прописало перечень профилактических мер по снижению пожарной опасности, среди них — уведомление, предупреждение, консультация и профилактический визит.

В связи с этим в проект включены изменения, касающиеся видов проверок.

Новый пункт 33 гласит: Проведение плановых контрольных (надзорных) мероприятий объектов защиты в зависимости от присвоенной категории риска (посмотреть к какой категории риска относится ваш объект можно по ссылке: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128492/dcd7fa85c6c3646aacdc686ca82eb4a7a5eca0cf/) осуществляется со следующей периодичностью:

- для категории чрезвычайно высокого риска - выездная проверка один раз в год;

- для категории высокого риска - выездная проверка один раз в 2 года;

- для категории значительного риска - выездная проверка один раз в 3 года;

- для категории среднего риска - инспекционный визит, рейдовый осмотр или выездная проверка не чаще чем один раз в 5 лет;

- для категории умеренного риска - инспекционный визит, рейдовый осмотр или выездная проверка не чаще чем один раз в 6 лет.

- в отношении объектов защиты, отнесенных к категории низкого риска, плановые контрольные (надзорные) мероприятия не проводятся.

В действующей редакции этот раздел выглядит таким образом.

Пункт 21. Проведение плановых проверок объектов защиты в зависимости от присвоенной категории риска осуществляется со следующей периодичностью:

- для категории чрезвычайно высокого риска - один раз в год;

- для категории высокого риска - один раз в 2 года;

- для категории значительного риска - один раз в 3 года;

- для категории среднего риска - не чаще чем один раз в 5 лет;

- для категории умеренного риска - не чаще чем один раз в 6 лет.

- в отношении объектов защиты, отнесенных к категории низкого риска, плановые проверки не проводятся.

https://www.tourismsafety.ru/news_one_4751.html?spush=c3Ryb2ltLWhvdGVsMjAwOUB5YW5kZXgucnU=

5. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка

В отелях Турции ввели новые ограничения

В отелях Турции ввели новые ограничения — под запрет попали праздничные развлекательные программы. Это следует из циркуляра МВД Турции о порядке проведения Нового года для туристов в отелях, сообщается на сайте Ассоциации туроператоров (АТОР).

Согласно документу, под ограничения попадает само празднование Нового года в отелях и принадлежащих им ресторанах, любые развлекательные программы с музыкой и танцами, а также реклама туров с новогодними вечеринками и призывы провести праздник в каком-либо отеле. Кроме того, в отелях запрещена любая музыка после 22:00, а также сбор людей как в самих гостиницах, так и в отельных ресторанах.

В случае, если новогодний ужин уже был оплачен, представители турецких отелей пообещали туристам вернуть деньги. Это можно будет сделать напрямую или через туроператора. Отмечается, что подробности процедуры возврата средств станут известны в ближайшие дни.

Ранее издание Daily Sabah сообщило, что туристы и приезжие из других регионов, массово хлынувшие на курорты Турции во время пандемии коронавируса, стали проблемой для местных властей и жителей. По словам мэра Бодрума Ахмета Араса, местная инфраструктура перестает справляться с населением, которое возросло в несколько раз за счет приезжих.

https://lenta.ru/news/2020/12/21/tur_new/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop