

Валерия Кухарук, директор туроператора Valanta Elite Travel Service:

«Мы формируем моду адриатического отдыха»

Есть на рынке компании, не стремящиеся к количественному росту. Они предпочитают развивать не объемы, а вектор партнерства, качества и заботы о туристе. Valanta Elite Travel Service — из таких.

Все 12 лет работы на рынке один из ведущих операторов по отдыху на Адриатике находит идеальное соотношение между спросом на турпродукт и уникальностью предложения в зависимости от индивидуальных запросов клиента. Можно сказать, что из предложенного рынком «материала» компания создает эксклюзивный дизайнерский продукт, руководствуясь колоссальным личным опытом и модными мировыми тенденциями. Об этом — в интервью с директором компании Валерией Кухарук.

— Валерия, начнем с установки на оптимизм. В чем вы его находите?

— В реальной оценке ситуации — пусть это звучит парадоксально. В понимании, что любой кризис — хорошее время для развития и внутреннего обновления. Да, объемы на нашем любимом адриатическом направлении не те, что были раньше. Но количественные показатели никогда не были для нас самоцелью. Мы называем нашу компанию Valanta Elite Travel Service дизайнером путешествий. А дизайнеры всегда видят свое творчество в перспективе. Посмотрите на наш сайт: кроме базовых пакетных туров на сезон-2015 представлены эксклюзивные отели и виллы, круизы под парусами, оздоровительные программы в лучших климатических лечебницах Италии, Словении, Хорватии. Эту коллекцию путешествий мы отбирали по собственным впечатлениям и ощущениям.

— Туры на курорты Хорватии выставлены в продажу с февраля. Думаете, эта схема будет работать?

— Раннее бронирование — это, как вы говорите, схема работает во всем мире. И несмотря на сложность ситуации, как и прежде, есть клиенты, которых интересуют туры с ценой ниже на 15-25%. Это работало в прошлом году и работает в этом. Конечно, не в таком объеме, как раньше. Но установка на

оптимизм существует не только у нас, и у нас уже есть заявки на лето. Однако клиенты и агенты стали очень осторожно подходить к выбору оператора, которому доверяют свой заранее забронированный, а иногда и оплаченный отдых. И тут большое значение имеют финансовая устойчивость, репутация компании и человеческий фактор — личный контакт.

— Есть на нашем рынке и другой принцип работы: деньги с туриста взяли, отель забронировали под обещание, а оплату пустили «на развитие бизнеса».

— Это, конечно, слишком простая трактовка происходящего. На самом деле нет таких крупных туроператоров на рынке, которые изначально создавали свой бизнес с целью обмана как можно большего количества туристов. Банкротства операторов чаще всего происходят там, где во главу угла ставятся амбиции компании и погоня за количественными показателями, а не взвешенный просчет объемов рынка с учетом запросов всех игроков и анализом ситуации. Вот тогда вместо вполне объяснимых акций «раннего бронирования» или «горящих туров» появляются экономически не обоснованные турпакеты по ценам ниже себестоимости. Такая безответственная политика наносит ущерб, прежде всего, репутации всех участников рынка, подрывая самое главное — доверие наших туристов. И если раньше, в лучшие времена, такие «пируэты» можно было прикрывать кредитами, то сейчас, с растущим курсом и проблемами в банковской сфере, это становится невозможным.

— В идеале — каким должен быть рынок?

— Два-три крупных оператора с очень крепкой финансовой опорой, а главное, взвешенным подходом к ценообразованию, объемам турпродукта, которым они оперируют. Также на рынке есть место узкопрофильным операторам,



КОМПАНИЯ

Туроператор Valanta Elite Travel Service
На рынке — с 2002 года
Специализация — дизайнерские туры в Хорватию, Италию, Словению и Черногорию.

рам, которые ведут тему экзотического, оздоровительного, круизного, индивидуального туризма. Уверенно могу сказать, что Valanta Elite Travel Service сегодня занимает первое место в нише люксового туризма в Хорватии и Черногории. Это наш конек. И речь идет не только о самых лучших на рынке контрактных ценах, но и об условиях взаимодействия с отелями. Я говорю на хорватском, часто приезжаю с инспекцией в наши базовые гостиницы и, без преувеличения, могу обеспечить все пожелания самого взыскательного клиента. Конечно, такое взаимодействие с отелями достигается благодаря долгому и, что немаловажно, плодотворному сотрудничеству. А как еще может относиться, например, отель Monte Mulini 5* (Ровинь) к клиентам компании Valanta Elite Travel Service, если по итогам 2013 года мы заняли третье место по прода-

жам в мире! И я считаю, что Valanta Elite Travel Service по праву удостоилась чести иметь с 2015 года официальный статус Preferred Partner in Ukraine отельного холдинга MAISTRA, владельца отелей Monte Mulini 5*, Lone 5*, All Suite Hotel 4* и др.

— Что ждет этим летом туристов, увлеченных Адриатикой? Идет ли организация чартеров?

— Начало чартерной программы запланировано на 13 июня — как обычно. Самолеты авиакомпании Windrose полетят в Сплит и Пулу.

Для путешествия в Хорватию понадобится туристическая виза. Кстати, оформляется она в комфортном режиме, а с прошлого года визу украинцам предоставляют на 180 дней.

Мы исходим из принципа предложить партнерам не только то, что есть в наличии, но и познакомить с тем новым и интересным, что есть в Хорватии. Ведь Адриатика преобразуется — строятся эксклюзивные виллы, открываются дизайнерские отели. Хорватский туризм давно прикладывает усилия, чтобы отойти от имиджа страны кемпингов и апарт-амантов, делая ставку на инвестиции в развитие элитных курортов.

— Насколько меняется лицо хорватского туризма?

— Как я уже сказала, свое будущее Хорватия видит в развитии отдыха для респектабельной публики. Ярким примером этому являются курорты города Ровинь на полуострове Истра (Monte Mulini 5*, Lone 5*, All Suite Hotel 4*) и острова Лошинец (Bellevue 5* Villa Hortensia 5*, Boutique Hotel Alhambra 5*).

Это отели нового поколения. Они не только соответствуют мировым стандартам — они громко заявляют о своей уникальности и задают моду нового адриатического отдыха. Среди моих личных предпочтений — элитный отель Monte Mulini 5* (The Leading Hotels of the World). Изысканный, продуманный до мелочей комфорт создает атмосферу домашнего уюта, сохраняя при этом почтительную дистанцию. Как раз то, что необходимо взыскательному клиенту, не приемлющему фамильяр-

ности. Особенно хочу отметить потрясающую кухню в гастрономическом ресторане Wine Vault. Его по достоинству оценят самые искушенные гурманы. А вот в расположенный рядом отель Lone Design Hotel 5* можно влюбиться с первого взгляда. Плавные белые линии, как волны Адриатического моря, подхватывают тебя и уносят прочь от ежедневной суеты будней. Впечатляющий, даже немного хулиганский дизайн отеля сразу настраивает на волну веселого, беззаботного отдыха. Однако эксперименты в современном дизайне заканчиваются там, где речь идет о комфорте и качестве отдыха клиента. Не зря в 2013 году TripAdvisor удостоил отель Сертификата высокого профессионализма. Также Lone Design Hotel — единственный хорватский отель, вошедший в «горячий» список (Hot List) журнала Conde Nast Traveler в 2012 году.

Последним, но, я уверена, не завершающим аккордом в борьбе за любовь клиента стало открытие в 2015 году модного Пляжного клуба Mulini Beach Club. Комфортный пляж вечером превращается в стильный лаунж-бар с потрясающими видами на вечерний Ровинь.

— Кстати, вы каждый год посещаете ведущие туристические выставки мира. Каковы ваши впечатления?

— Безусловно, такие визиты значительно расширяют кругозор, открывают большие возможности для новых, очень полезных знакомств. Последнее время замечаю неподдельный интерес гостей и гостиничных объединений как раз к таким компаниям, как Valanta Elite Travel Service, которых отличают небольшой, но высокопрофессиональный коллектив, четкое видение своих целей и, самое главное, безупречная репутация. Как никогда ранее, в туризме ценятся личные контакты и история отношений.

Беседовал Георгий МЫСЛЫВЕЦ

