



ТУРОПЕРАТОР

СНП
КРЫМ

Иван Коваленко

СНП-КРЫМ

След на туристской карте Крыма

Симферополь
2023

Перед Вами воспоминания о возникновении и активной работе большого коллектива одной из самых известных турфирм Крыма в период с 2002 по 2014 год – туроператорской компании ООО «СНП-КРЫМ».

Эти воспоминания посвящаются всем сотрудникам «СНП-КРЫМ», каждый из которых, единожды попав в нашу общую «семью», навсегда стал ее важной частичкой.

Посвящаются и многочисленным друзьям «СНП-КРЫМ», с которыми мы вместе формировали имидж крымского туризма, профессионально работали и весело отдыхали.

Эти воспоминания писались и с благодарностью ко всем туристам, «СНП-КРЫМ» которых мы смогли влюбить в Крым, которые прошли с нами тысячи километров дорог.

*С уважением и благодарностью ко всем читателям,
Учредитель и директор «СНП-КРЫМ» Иван Коваленко*

СНП-КРЫМ. Это имя нашей турфирмы. Это имя нашей общей судьбы и истории. Это имя части жизни очень многих людей. Это имя слышали, помнят и не забудут. Это имя оставило четкий и уверенный след на туристической карте Крыма...

Нам повезло жить и работать в интереснейшее время. Это была золотая эра крымского туризма. Не так давно развалилась машина советского туризма, оставив после себя ценнейшие кадры, наработки, идеи. И разрушенные турстоянки, турбазы, льготные профсоюзные путевки и массовый отдых. Потом резко взлетел вверх и плавно сел «самолет» челночного туризма – поездок заграничным товаром. Он оставил после себя авантюризм и открытые двери в возможности первичного накопления капитала. Начало 2000-х годов – в Крыму было неплохим временем. Интересным.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Я – (Иван Коваленко) тогда учился на географическом факультете Таврического Национального университета имени В.И.Вернадского. В перерывах между учебой и походами по горам, стал помогать своему учителю-преподавателю Владиславу Петровичу Душевскому организовывать экскурсии для студентов. Потом другой преподаватель, физик Владимир Шостка предложил подработать экскурсоводом для групп симферопольских школьников в турфирме «Балу», одним из руководителей которой была его жена Александра Шостка и Елена Аттестатова. Экскурсий было много, я стал кататься по Крыму, заводил знакомства среди других экскурсоводов и водителей. Тогда же я привлек в эту работу свою факультет-

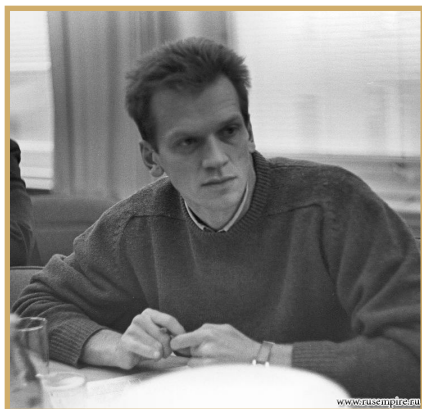




скую приятельницу Яну Яковлеву. И она стала также возить от турфирмы «Балу» экскурсии для школьников.

На 4 курсе ко мне обратилась Галина Савчук – выпускница нашего геофака, а на тот момент уже начальница отдела реализации путевок крупнейшей крымской турфирмы «Крымтур». Ей нужен был экскурсовод для проведения в летний период по горным тропам групп московских туристов. «Крымтур» начал сотрудничать с московской турфирмой «СНП», с которой было решено возродить что-то наподобие советских плановых маршрутов по горам Крыма. «СНП» набирали молодежь из России, а крымский туроператор «Крымтур» организовывал прием этих туров на полуострове.

Так я стал водить группы московских туристов (преимущественно студентов) по горам в составе тура «Горы-Море». Было два маршрута по формату 7 дней в горах и 7 дней на море: «Горы-море-восток» и «Горы-Море-запад». Я водил «южный» маршрут, а Яна Яковлева – «западный». Это было интереснейшее время – обучение методам работы с коллективом, выработка своих лидерских и организаторских качеств, ответственности за людей. Были рассказы об истории Крыма, множество влюбленностей, песен у костра, вина, романтики и десятки новых знакомств, некоторые из которых потом перерастали в многолетнюю дружбу. И огромный опыт первичного знакомства с организацией и проведением туров, который мне дала тогдашняя руководительница – Галина Савчук. Она стала моим первым серьезным проводником в незнакомый мир реального туризма. Благодаря Галине Леонидовне я и познакомился с компанией «СНП».



Андрей Головин и Николай Пузарин («СНП»).

В начале 2000-х туркомпания «СНП» была одним из самых крупных туроператоров Москвы, которые отправляли туристов из России в Крым. Все турфирмы Крыма мечтали сотрудничать с «СНП», так как компания платила предоплаты и гарантированно загружала номерной фонд крымских объектов размещения. Организаторы ООО «СНП» – Андрей Головин и Николай Пузарин. Их хорошо знали и уважали во внутреннем туризме России и Украины.

Название «СНП» возникло случайно и сначала не имело никакого скрытого или романтического подтекста. Андрей Головин с 1990 по 1993 год был народным депутатом РФ, одним из организаторов и председателем парламентской фракции «Смена-Новая политика» (СНП). После роспуска парламента, решил создать турфирму, которой и дал название, аналогичное парламентской фракции – «СНП».

Всех наших партнеров и туристов всегда интересовал один вопрос: **«Как расшифровывается СНП?»** За много лет работы наши туристы сами придумали не один десяток расшифровок названия любимой фирмы. Многие из этих названий мы использовали в наших рекламных компаниях.

Самый Надежный Партнер
С Нами Прикольно
Синдром Незабываемой Поездки
Самое Незабываемое Путешествие
Скорей Наливай Портвейн
Срочно Нужно Пиво
Самое Народное Путешествие
Спой Нашу Песню
Смело На Полуостров
Смейся! Наслаждайся! Просвещайся!
Сегодня Надо Погулять
С Наилучшими Пожеланиями

На одну из летних программ «Горы-Море» сезона 2002, в Крым приехал директор фирмы «СНП» Андрей Головин – проверить, как работают туры на местности. Тогда-то, на турприюте «Сосновка» и произошло мое знакомство с Головиным. В один из вечеров, сидя у костра, Андрей Леонидович и озвучил фразу, положившую начало рождению новой турфирмы: «Мы хотим создать в Крыму свой филиал. Можешь ли ты порекомендовать кого-то, кто мог бы у нас работать?».

После этого начались дни и недели перезвонов между Крымом и Москвой, пробные письма по электронной почте, выполнение первых заданий, первые шаги к учреждению нового юридического лица. Помню, как однажды мне было поручено позвонить Николаю Пузарину в Москву и получить первое задание. Я набрал его из телефона-автомата и впервые услышал голос второго своего будущего начальника и





какие-то непонятные мне слова типа «квота мест», «агентское вознаграждение» и «букинг».

Путь во взрослый туризм был труден, учитывая нулевой опыт крымской стороны в понимании турбизнеса. Но постоянная помощь и обучение со стороны старших товарищей из Москвы сделали свое дело. Я их так и называл «Отцы-Основатели» и именно так контакт с руководством был записан в мессенджере icq еще много лет подряд.

Моя мама – Коваленко Татьяна Геннадиевна на тот момент была уже грамотным бухгалтером и имела большой опыт работы в этой сфере. Узнав, что я хочу пойти не в преподавательскую деятельность и не в науку, а ввязаться в какую-то авантюру с незнакомыми людьми, категорически препятствовала этому. Но в итоге согласилась при условии, что будет помогать и контролировать соблюдение закона в качестве главного бухгалтера фирмы. На том и порешили. В итоге ее бесценные советы и опыт заложили основу финансово-го роста компании. Татьяна Геннадиевна стала нашим щитом от всех финансовых проблем, мудрым экономистом, юристом и бухгалтером



*Коваленко Татьяна Геннадиевна
(«СНП-КРЫМ»).*



в одном лице. Благодаря ее принципиальности, въедливости в законы, скрупулёзности и настойчивости мы за 20 лет работы не заплатили ни одного штрафа, идеально прошли все проверки. А Татьяна Геннадиевна стала известна в крымской турсреде как один из самых

грамотных бухгалтеров-аналитиков. С ней регулярно советовались другие бухгалтера, ее приглашали как лектора и консультанта.

В итоге, стараниями Татьяны Геннадиевны, юридически фирма была открыта. Туристическая компания ООО «СНП-КРЫМ» родилась 18 декабря 2002 года. В этот день была получена наша первая лицензия на туроператорскую деятельность.

ПЕРВЫЕ ШАГИ: УЧЕБА И ВЗРОСЛЕНИЕ

Зимой 2003 года меня вызвали в Москву – обучаться туризму. Это был полнейший выход из зоны комфорта. Я приехал в огромный мегаполис со всеми его прелестями, жестокостями и странностями. Поселили меня в комнате съемной квартиры, иногда я ночевал в офисе «СНП» на диване, иногда в



*Зелинский Борис («Кандагар»),
Коваленко Иван («СНП-КРЫМ»),
Зенкин Сергей («Роза Ветров»),
Головин Андрей («СНП»).*

квартирах туристов, с которыми познакомился в Крыму. Меня задерживала милиция за просроченную регистрацию, я питался дошираком и портвейном, мерз на февральском ветру и очень хотел домой в теплый и понятный Крым. Но нужно было учиться.

Офис компании «СНП» располагался в 4 комфортных кабинетах второго этажа исторического здания в

самом центре Москвы – на Лубянском проезде, 23. В подвале здания находился культовый клуб столицы «Китайский летчик Джао Да» – мы туда нередко заходили на бизнес-ланч и вечерние программы. Станция метро «Китай город» стала для меня самой посещаемой в Москве. В компании я прошел все стадии работы туроператора, чтобы понять все изнутри. Несколько дней курьером, несколько дней отвечать на звонки в колл-центре, несколько дней менеджером – оформлять заявки от турагентов, несколько дней – в отделе по работе с частными лицами, а потом – кассиром и финансовым директором. Мне даже дали ключ от сейфа, где лежали две металлические коробочки: красная – для рублей, зеленая – для долларов.

Особое внимание уделялось компьютерной программе для заведения и учета заявок – «Туроператор». В Украине тогда еще большинство турфирм заполняли заявки и вели финансы «на коленке» – в тетрадках, а в продвинутой Москве начиналась автоматизация турбизнеса. И «СНП» стали тогда одной из первых турфирм, которая активно использовала программное обеспечение. Кстати, в будущем мы даже внедряли эту программу в крымские турфирмы и стали первыми (задолго до программ «Мастертур» и «Тревеллайн»), кто автоматизировал работу.

Тогда в компании «СНП» работал по-настоящему «звездный» состав менеджеров. Многие из них в итоге перешли в другие компании, но всегда честно признавали, что «школа СНП» дала им самую серьезную подготовку. Со многими мы сдружились.

В итоге через два месяца я вернулся домой с достаточным пониманием специфики будущей работы.

С весны нужно было набирать штат. На работу в фирму я решил пригласить самых близких на тот момент людей, которые хоть что-то понимали в туризме.

Прежде всего, я позвал Яну Яковлеву, с которой уже сработались в качестве экскурсовода в «Балу» и «Крымтуре». Аналитический ум, трудолюбие и природная харизма в итоге сделали Яну одним из лучших топ-менеджеров крымского ту-



ризма. Яна также поехала учиться в Москву и тоже прошла в «СНП» все стадии знакомства с миром турбизнеса. На протяжении всей работы в «СНП-КРЫМ» Яна вела самые сложные направления, требовавшие не только знаний, но и творческого подхода. В зависимости от ситуации, она умела быть с партнерами мягкой и дружелюбной, а иногда – требовательной и жесткой в отстаивании интересов компании. В период расцвета нашей турфирмы Яна Яковлева стала реальным моим заместителем – не столько по штатному расписанию, сколько по конкретным успешным делам.

Поскольку мы сразу понимали, что кроме классических продаж турпутевок, будем заниматься активным туризмом, мне нужен был заместитель по этому направлению. Такого человека я увидел сразу – Катя Лукьяненко (Екатерина Алексеевна). На тот момент Катя была единственной, кто имел образование и опыт в туризме. Она уже работала в турфирме «Крымские путешествия», сама организовывала туры



*Коваленко Иван, Титов Сергей
(«СНП»).*



и экскурсии, являлась в сфере крымского активного туризма личностью известной и авторитетной. Катя всегда была натурой яркой, умной и динамичной и она с удовольствием взяла на себя ведение работы, связанной с активным и молодежным туризмом. Параллельно работая преподавателем на географическом факультете Таврического университета, Катя выискивала для нас самые лучшие кадры из молодежи. Именно за Екатериной на работу в «СНП-КРЫМ» пришли наиболее яркие и профессиональные проводники, экскурсоводы и транспортники.

Яна и Катя были первыми, кто стал верной опорой крымскому туристическому феномену под именем «СНП-КРЫМ». Потом через нас прошли десятки сотрудников, многие из которых пройдя серьезную «СНПшную кузницу кадров», перешли работать в другие компании. Кто-то не смог удержаться, кому-то оказалось не место в туризме. Но каждый был работоспособной и творческой личностью, каждый внес свой вклад в развитие фирмы. За годы работы через отдел кадров фирмы прошли три десятка человек.

Наиболее профессиональные менеджеры, оставившие свой весомый след в истории «СНП» и крымского туризма, были Наталья Скибицкая, Алена Марунина, Анастасия Русанова, Наталья Гудыменко, Наталья Кононенко, Мария Щербакова, Эсма Шамсутдинова, Татьяна Шпакова, Юлия Карабец, Полина Аминина, Елена Деметьева.

Первый офис фирмы представлял собой небольшую комнату на 5 этаже здания по адресу Киевская, 76 в Симферополе. Два стола-парты, старый ободранный диван, несколько стульев – мебель принесли откуда-то с подвала и из дома. И еще был огромный металлический сейф. Нашими соседями по зданию оказался симферопольский офис киевской турфирмы «САМ». С тех пор фирма «САМ» стала нашим близким деловым партнером и добрым другом. И уже нет давно турфирмы «САМ», но мы до сих пор искренне дружим с Анатолием Ива-

новичем Скрипником, бывшим директором дирекции в Украине этого некогда лидирующего украинского туроператора.

Через несколько лет переехали в просторный офис на ул. Киевской, 73, в здании «Крымвинпрома». Там же мы вырослись – вскоре было два больших кабинета. В одном сидел директор и бухгалтер, было место для переговоров и встреч. А в другом кабинете менеджеры. И здесь оказались коллеги – в этом же здании снимала офис турфирма «Генуя-тур», руководила которой Людмила Ивановна Бабий – одна из самых ярких и профессиональных личностей в истории крымского туризма. И ее ценные советы всегда мне очень помогали. Позже в здание заехала еще одна турфирма – «Энерготур». Ее руководил такой же, как и я, молодой и амбициозный парень – Сергей Клименко. С ним мы сдружились и активно сотрудничали. В том офисе «на Киевской» было душевно и хорошо – мы отлично работали и отлично отдыхали, став настоящей «СНПшной семьей».

А позже пришлось искать новый офис и мы поселились на улице Петропавловская, 13, офис 303. Там было все очень солидно: три кабинета – отдельно директорский и для переговоров, отдельно – бухгалтерия и обширный кабинет для 5 менеджеров по направлениям и офис-менеджера. Здесь мы уже чувствовали себя состоявшейся туроператорской компанией, с громким именем и уважением в отрасли. И в этом же здании оказались наши партнеры – «Бюро путешествий Крым», которым в то время руководила Ирина Маркова, а потом Эля Емельянова. С того офиса уезжать не хотелось долго, но в 2015 году хозяин серьезно поднял аренду и в условиях падения спроса на отдых в Крыму, сокращения штата нам пришлось переехать на улицу Киевскую, 5. Здесь мы прожили до 2020 года, когда стало ясно, что в связи с распространением ковидом-эпидемии офис уже не нужен и можно переходить на удаленную работу.

САМЫЙ МОЛОДОЙ ТУРОПЕРАТОР КРЫМА

На 2002 год мы были абсолютно новым явлением в крымском туризме – самой молодой компанией, как по возрасту

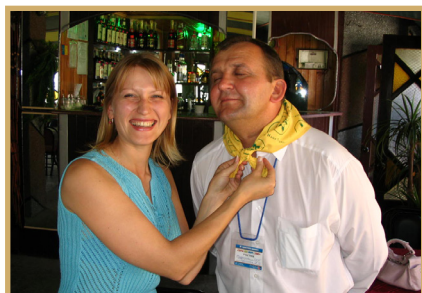


*Марунина Алена, Яковлева Яна, Коваленко Иван,
Русанова Анастасия.*

сотрудников, так и по времени создания. В начале 2000-х годов на крымском рынке все было четко поделено, все игроки были известны и новых турфирм не возникало. Весь крымский туризм делили «Кандагар», «Ласпи», «ТурЭтно», «Кенеш», «Генуя-тур», «Крымтурбюро», «Крымтур», «Компания Черномор», «Черномор-тур», «ГИН-сервис», «Профтур», «Зея-курорт», «Крымбалкан», «Юнона», «Глобус-99», «Виза», «Ритца» и еще несколько фирм. И тут – мы! Какие-то «московские ставленники». Мы зашли нахраписто и резко. Конечно, помогало то, что за спиной стояли «москвичи». И крымским туроператорам с одной стороны приходилось с нами считаться, а с другой стороны – многим просто было забавно, что кто-то решил заниматься туризмом еще, кроме них.

Надо сказать, что московская «СНП» тогда стала первой российской, турфирмой отважившейся открыть в соседнем государстве, фактически, свой филиал. Это было рискованно и авантюрно. Но проект получился. Уже позже стали открывать свои филиалы компании «Мультитур», «Ориент», «Алеан», «Криптон»... Уже после 2014 года открыл филиал «Дельфин».

Весной 2002 года, мы, как слепые котят, изучали работу неизвестного нам факса, принтера, принцип Интернета. У



нас появилась моднейшая тогда программа общения – icq, а потом и skype. Мы одни из первых в Крыму начали пользоваться только-только появившейся соцсетью «В Контакте». Этому нас всему учили «Отцы-Основатели». Первые месяцы пользовались компьютерами в интернет-кафе через дорогу. Факсы отправляли с Главпочтамта. А зарплата сотрудника в первый месяц работы составляла 150 гривен в месяц.

Скибицкая Наталья, Скрипник Анатолий («САМ»).

В первый год своей работы фирма делала аккуратные шаги по полю крымского туризма. Основными задачами было обслуживание туристов московского туроператора «СНП», заведение их в программу «Туроператор», организация трансферов и решение проблемных вопросов. Мы до сих пор точно помним фамилии наших первых туристов – некие супруги Мартемьяновы, купившие тур в санаторий «Северное сияние» в Саках.

Шефы из Москвы требовали заключать договора с базами размещения. Машины тогда не было и я ездил в курортные городки на троллейбусах и автобусах. А в бухту Ласпи или Гурзуф приходилось спускаться с трассы пешком и так же подниматься обратно на троллейбусную остановку, неся в сумке заключенный договор с пансионатом. Именно так мы заключили договор с пансионатом «Изумруд» в бухте Ласпи и с домом творчества имени Коровина в Гурзуфе.

С первых дней существования фирмы четко выработались два направления работы: перепродажа путевок наравне с другими туроператорами по схеме база размещения – туро-

ператор – турагент – частный клиент и создание и реализация собственного турпродукта в системе активно-познавательного туризма. Слаженная работа сотрудников, здоровый юношеский максимализм, хорошие учителя – все это способствовало яркому росту нового туроператора.

За первый год работы клиентами фирмы стали всего 67 человек, за 2004 уже 385 человек. А по итогам сезона 2010 услугами «СНП-КРЫМ» воспользовались около 5000 человек. Уже на второй год работы «СНП-КРЫМ» мы заключили свой первый договор на выкупленный блок мест. Первым объектом стал Дом творчества художников имени Коровина в Гурзуфе и с тех пор он оставался одним из главных quotных объектов фирмы. ДТ имени Коровина стал нашей визитной карточкой – мы несколько лет являлись его официальным представителем. У нас сложились прекрасные деловые и человеческие отношения с главным бухгалтером этого объекта – Еленой Юрьевной.

С каждым новым годом менялись базы размещения, увеличивались квоты. К 2013 году по договорам на квоту мест единоразово в заезд от 20 до 100 мест компания сотрудничала



Савчук Галина («Алеан»), Мороз Иван, Ксения Гак, Коваленко Иван, Приходько Вячеслав, Стельмаченко Виктория.



Коваленко Иван, Мешков Константин, Погребняк Дмитрий.



Коваленко Татьяна, Кононенко Наталья, Яковлева Яна, Русанова Анастасия.

«напрямую» почти с двумя десятками пансионатов и санаториев. Мы выступали классическим туроператором, выкупали блоки мест по предоплате и реализовали их через достаточно широкую сеть турагентств в России, Украине, Беларуси. С нами работали фирмы из Армении, Молдовы. В Киеве был открыт представительский офис в турагентстве «Трейд Тревел», в Харькове – турагентство «Вернисаж», в Луганске – ИП Леонтьев. Были представительства в Донецке, Дружковке, Тернополе, Днепропетровске, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и еще в десятке городов.

Со многими менеджерами турагентств, которые покупали у нас путевки, мы сдружились. Любой, кто работал в те времена в туризме, подтвердит, что «туристическая» дружба – она



Коваленко Иван, Зелинский Борис («Кандагар»).



Башкова Оксана, Хромова Светлана, Божко Алексей, Приходько Вячеслав, Никитин Александр.



*Хромова Светлана, Коваленко Иван,
Лукашева Наталья,
Погребняк Дмитрий.*

особенная. Она скреплена совместной работой и совместным отдыхом,

частыми встречами на выставках, в рекламных турах. Среди представителей крымских туроператоров и отелей, турагентов возникали абсолютно особенные отношения – доверительные, уважительные, открытые. Мы работали и жили единой туристической семьей. Могу вспомнить имена, ставшие близкими нашей турфирме: Слава Приходько из Харькова (ИП Приходько), Галя Савчук (Крымтур, Алеан), Ваня Мороз



*Приходько Вячеслав, Сафие Абибуллаева, Шпакова Татьяна,
Коваленко Иван, Савчук Галина.*

(сан. «Алуштинский»), Вика Стельмаченко (сан. «Бердянск»), Ира Чиркунова и Люба Чумикова из туроператора «Дельфин» (Москва), Наташа Лукашева из Севастополя («Черномор-тур»), Света Хромова (отель «Бристоль»), Дима Погребняк из Ялты, Оля Почивалова и Ира Корниенко из киевской турфирмы «САМ», Юлия Осинцева («Свердловское бюро путешествий и экскурсий»), коллектив компании «Трейд Тревел» из Киева, Гена Леонтьев из Луганска (ИП Леонтьев), Оля Кротова («Мультитур», Москва), Вика Гросул из Киева («Феерия Мандрив»), Яна Волкова и Зера Фатеева («7 континент», Симферополь), Сервер Бейтуллаев и Саша Платонов из евпаторийской турфирмы «Амиго-тур», Инна Богдановская и Аня Чумакова из Денпропетровска (турфирма «Ярд»), Таня Булько и Миша Атрахимович из Минска («Беларуский Спутник») ... Леша «Скайтуристик» из Питера, симферопольские ребята Сережа Скачков («КЦРТ») и Игорь Григорьев («Ориент») ...

Много лет подряд мы сотрудничали, выкупая квоты мест, с такими крымскими здравницами, как ДТ им. Коровина (Гурзуф), пансионат «Парковый» (Ялта), пансионат «Золотой берег» (Феодосия, Береговое), санаторий «Южнобережный» (Алупка), пансионат «Южный» (Николаевка), вилла «Сантурина» (Поповка), ТОК «Новый Свет», база отдыха «Прибой» (Феодосия, Береговое), пансионат «Киев» (Евпатория), гостиница «Ассоль» (Симеиз). Особые отношения у нас сложились с отелем «Бристоль» (Ялта). На нашем счету несколько баз размещения, в отношении которых мы с уверенностью можем сказать, что мы их «в свое время раскрутили» на широком туррынке. Приоритетными базами размещения компании являлись санаторий «Золотой пляж» (Ливадия), пансионат «Береговой» (Малый Маяк), гостиница «Алушта», санаторий «Северное сияние» (Саки), пансионат «Волна» (Рыбачье), база отдыха «Волна» (Феодосия, Береговое), санаторий «30 лет октября» (Алушта).

Менялось руководство здравниц, политика работы, менялись и мы. Однажды нам стало тесно в пределах родного полуострова и мы поняли, что можем замахнуться на большее и из бренда «крымский туроператор» называть себя «украинский туроператор».



Воробьев Александр, Науменко Виктория, Лукьяненко Екатерина, Коваленко Иван, Почивалова Оля



Шпакова Татьяна, Коваленко Иван, Стельмаченко Виктория.

ЗА ПРЕДЕЛАМИ КРЫМА

В 2005 году было принято решение о расширении географии предложений. Мы решили изучить курорты Азовского моря, Запорожской области – Бердянск и Приморск, а потом доехать и до Одессы. В Бердянск ходил прямой поезд из Москвы, лечебная база была не хуже Сакского курорта, инфраструктура вполне качественная. А на самом курорте жизнь была не дорогая и душевная – азовские бычки, пиво, песчаные пляжи, улыбающиеся местные жители. В конце сентября 2005 года Головин и Пузарин приехали из Москвы на своей «Ниве», я на автобусе доехал к ним в Бердянск из Симферополя.

Мы остановились на Бердянской косе в пансионате «Арктика» и несколько дней стали методично заезжать во все пансионаты и отели курорта, представляться, обсуждать договорные отношения. Все были удивлены и обрадованы, поскольку мы сразу оговорили гарантию предоплат. Так мы стали самым первым туроператором, который решил торговать на туррынке России путевками в Бердянский курорт. Через пару лет после нас начал этим заниматься крымско-российский «Кандагар», а потом и подтянулись и другие туркомпании.

Много лет мы традиционно выкупали квоты мест на Азовском побережье в ТОК «Жемчужина» (Приморск), на курорте Бердянск в санатории «Лазурный» и «Бердянск», в пансионате



*Погребняк Дмитрий, Скрипник Анатолий, Коваленко Иван,
Пузарин Николай. Алушта, отель «Русалма».*

те «Агарский мыс», «Арктика», «Золотой берег» и сотрудничали еще с десятком объектов на Азове по разовым заявкам.

К 2010 году мы достигли серьезных объемов по санаториям «Бердянск» и «Лазурный» на Бердянском курорте, став лидерами среди всех туроператоров по продажам этих круп-





*Коваленко Иван, Пузарин Николай.
Болгария.*



ных объектов. Нашим партнером на Бердянском курорте стала Виктория Стельмаченко – руководитель отдела продаж объединения «Приазовкурорт». Вика – очень серьезный профессионал и грамотнейший топ-менеджер отечественного туризма. Плюс к этому – открытый и компанейский человек, которая плотно и навсегда стала близким другом нашей компании.

Такие же теплые партнерский и дружеские отношения связали нас с Леонидом Малановым, директором ТОК «Жемчужина» в Приморске. Мы всегда были долгожданными гостями в этом прекраснейшем объекте на Азовском побережье, куда отправляли на отдых сотни туристов.

Тогда же мы заключили прямые договора с отелями Одессы и курортом Куяльник. С 2009 года компания заключила договора с объектами размещения курорта Железный Порт и Скадовск, а в 2010 году включила в список своих предложений курорт Кирилловка.

А еще мы активно продавали зимние курорты Карпат через ужгородскую турфирму «Содис-Карпаты», выкупали квоты мест в горнолыжных базах и загружали эти базы туристами из России. В какой-то мере, горнолыжный курорт Карпат Славское мы первыми открыли для российского туррынка.

Через принимающего тернопольского туроператора «Оксамит-КЛ» начали отправлять туристов из России в активные туры: сплавы по реке Южный Буг и Днестр, а также пешие туры по Карпатам.

Тогда же регулярно участвовали в туристических региональных выставках Украины – Запорожье, Днепрпетровск, Одесса, Львов, Тернополь, где представляли себя как крымско-российский туроператор, готовый к сотрудничеству с новыми объектами размещения регионов.

В штате турфирмы было принято выделить отдельного менеджера по продажам и формированию турпродукта региона на материковой Украины. Первым специалистом по этому направлению стала Наталья Скибицкая (Лютая). Наташа сумела очень четко и грамотно наладить до тех пор совершенно неизученное направление – с нуля создала систему продаж, рекламы, сотрудничества с базами размещения и турагентами.

Когда Наташа ушла в декрет, я пригласил на ее место менеджера из крымского офиса туркомпании «Мультитур» – Таню Шпакову (Чайка). Таня уже тогда была очень грамотным менеджером по Крыму, которая сумела в кратчайший срок разобратся в тонкостях азово-одесских курортов. И Наташа, и Таня были одними из самых «звездных» сотрудников «СНП-КРЫМ».

По итогам каждого сезона мы ездили на машине в многодневные командировки в Бердянск и Приморск – сначала



*Крымская делегация
на турвыставке в Минске
(Вячеслав Хачатурян, Татьяна Шеворыкина,
Анатолий Скрипник, Яна Волкова,
Мария Мальгина, Андрей Головин,
Андрей Аржанцев).*

с Наташей Скибицкой, а потом с Таней Шпаковой. Мы развозили награды и подарки партнерам, а в ответ получали уважение за четкую работу в сезоне и эксклюзивные договора на сотрудничество на следующее лето. Это были лучшие командировки и прекрасное время!

А потом мы получили лицензию туроператора на выездной туризм и стали одной из немногих турфирм, которые предлагали на туррынке Украины отдых на территории Российской Федерации. Кое-что из предложений мы покупали через партнеров-россиян, а кое-что и напрямую (например, у нас были прямые договора с отелями Сочи и круизными компаниями). Украинские турагенты отправляли через нас туристов в Краснодарский край, в санатории КавМинВод, в отели Москвы и Питера. Мы активно сотрудничали с круизными компаниями и отправляли туристов в круизы по Волге и в автобусные туры по Золотому кольцу России. Зимой – на горные лыжи кавказских курортов Домбай и Чегет, летом – в походы по горам Кавказа (Архыз и Домбай). Туристы от нас путешествовали даже на Урал и Байкал!

Мы аккредитовались в Польском посольстве и оформляли визы для жителей Крыма. А потом был интереснейший, необычный индийский период жизни нашей фирмы. В зимние сезоны 2012 и 2013 годов мы активно продавали путевки в отели индийского штата Гоа, заключив напрямую договора с местными индийскими туркомпаниями. И в какое-то время стали одним из немногих в нашей стране туроператоров, который делал рабочие визы в Индию. На зимний сезон я перебирался в Гоа и там, в Индии принимал туристов, которых из Крыма отправлял наш офис. Нестандартное направление выездных туров в Индию вела Яна Яковлева.





АКТИВНЫЙ ТУРИЗМ

Одним из главных направлений работы компании «СНП-КРЫМ» с первого года существования стали активные туры и приключенческий туризм.

Естественно, главным брендом для нас стал тур «ГОРЫ-МОРЕ», разработанный за 2 года до открытия нашей фирмы московским «СНП» и крымским «Крымтуром». В сезонах-2000, 2001, 2002 компанией «СНП» совместно с «Крымтуром» с успехом были отработаны программы «ГОРЫ-МОРЕ (западный маршрут)» и «ГОРЫ-МОРЕ (восточный маршрут)». В 2003 году ООО «СНП» официально зарегистрировала наименование тура «ГОРЫ-МОРЕ» как торговую марку.

В сезоне-2003 помимо уже отработанных маршрутов, был разработан, запущен в работу и проведен тур «ГОРЫ-МОРЕ (южный маршрут)». Мы договорились о размещении групп на крымтуровском турприюте «Сосновка», а на море нашли почти на берегу моря деревянные домики – корпус «Урал» санатория «Морской уголок» (Алушта). Сейчас на их месте выросли десятки частных отелей, а тогда домики стояли почти на пустом склоне среди деревьев можжевельника и фишашки. Позже морская часть тура переместилась в домики на территории санатория «30 лет октября». Это тоже было отличное атмосферное место – на лесном пригорке в 10 минутах от моря.

В сезоне-2003 «СНП-КРЫМ» провела 7 циклических двухнедельных заездов в период с 06.07.03 по 07.09.03. Каждое воскресенье из Симферополя выходила группа в составе от 18 до 25 человек. Впервые за многие годы, прошедшие

после развала СССР и всей системы пешеходного туризма, на полуострове можно стало говорить о возрождении активного планового туризма, который возможен исключительно при наличии циклических заездов, когда туристские группы идут встык, друг за другом.

Сейчас уже никого не удивишь походами по Крымским горам. Сейчас в Интернете десятки сайтов предлагают походы по горам. А тогда мы были единственными и первыми. В начале 2000-х мы стали первыми, кто рискнул организовывать коммерческие походы. И нашей «фишкой» стал цивилизованный поход.

После развала планового туризма в СССР (с 1991 года) и до появления «СНП-КРЫМ» (2003 года) активными видами туризма (прежде всего – пешеходным) в Крыму крупные туроператоры не занимались. Такие услуги предоставляли несколько средних турфирм, но на серьезный коммерческий рынок с ними не выходили. Мы тогда отошли от стандартного понятия похода: рюкзак, пища из котелка на костре, уставшие ноги, промокшая палатка, комары и т.д. и модернизировали его под реалии современной жизни. Взяли все лучшее от старой походной системы (нитки маршрутов, организация безопасности, костер, гитара, романтика и т.д.). Добавили блага и требования цивилизации (перевозка вещей транспортом, минимизация физических нагрузок, комфортное размещение на турбазах, вкусная еда в кафе, горячая вода, крымское вино, анимационные программы и т.д.).





Потом массированно вышли с таким продуктом на рынок туристской рекламы. Сначала устоявшиеся туроператоры смотрели на эту авантюру с пешими походами скептически. Все привыкли торговать «блоками мест» и «цикличками». А тут какая-то молодежь со своими походами. Но мы уверяли: «От вас никаких затрат. Ставьте наши предложения в свои каталоги и сайты. У нас гарантированные заезды, принимаем от 1 вашего туриста. И платим комиссию от 10 до 20%». И это сработало. Началась отдача. Наши 14-дневные программы под торговой маркой «ГОРЫ-МОРЕ» стали действительно известны и пользовались спросом.

Наши программы продавали такие мощные российские туроператоры как «Дельфин», «Мультитур», «Астравел», «Алеан», «Звездный путь», «Экспо-тур», «Свердловское бПиЭ». Украинские лидеры туризма – «Кандагар», «САМ», «ТурЭтно», «Ласпи», «Компания Черномор», «Генуя-тур», «Черномор-тур», «Кенеш», «Ярд», «Донецктурист». Лидер белорусского туристического рынка компания «Алатан» и «Белорусский Спутник».

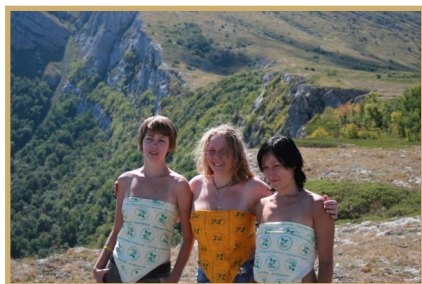
Нас, молодых и активных, заметили в Министерстве курортов и туризма Крыма. Я пригасил на один из маршрутов тогдашнего начальника управления туризма Игоря Котляра (позже он стал Первым заместителем Министра курортов и туризма Крыма) и сотрудника министерства Ольгу Бурову (позже она дослужилась до Заместителя Министра курортов и туризма Крыма, а позже стала директором Симферопольского Художественного музея). Сотрудники министерства увидели реальных пешеходных туристов, пообщались с ними у костра.

По итогам сезона-2005 Министерство курортов и туризма Крыма присвоило ООО «СНП-КРЫМ» награду «За лучшую организацию активных форм туризма». Нам была вручена престижная статуэтка «Крымская жемчужина» и диплом. За реальный вклад в развитие активных форм туризма в Крыму, за самые большие обороты туристов по этому направлению наша фирма в последующие годы была неоднократно награждена почетными грамотами Министерства культуры и туризма Украины и Министерства курортов и туризма Крыма. А в 2004 году я был награжден самой престижной наградой тогдашней страны в сфере туризма – званием и нагрудным знаком «Почетный работник туризма Украины». На тот момент я стал самым молодым «Почетным работником туризма» в государстве.

В пик расцвета фирмы на каждом из туров «Горы-море» единоразово проходило от 20 до 40 человек. А таких туров было 5-7 направлений! Помимо «Горы-Море-запад» и «Горы-море-восток» мы придумали новые вариации: «Горы-Море-юг», «Горы-Море-юго-восток», «Горы-Море-северо-запад». И даже тур «Горы-Небо-Море», который удачно просуществовал несколько сезонов. Группа сначала жила на турбазе в горах, потом на территории Центра парашютного спорта на горе Клементьева (в программу входили учебные полеты на параплане и самолете), а потом отдыхала на море в Коктебеле.

Туристы требовали все более интересных маршрутов. И мы решили усложнить их, создав тур «Крым-Экстрим» с элементами серьезного активного туризма. В этом туре, который





мы проводили совместно с Контрольно-Спасательной службой Крыма, были элементы скалолазания, спуски в карстовые колодцы, конные и вело переходы, дайвинг.

Под сезонность создали отдельные программы «Зимний Крым» – тур на новогодние каникулы с празднованием Рождества на заснеженном плато Чатыр-Дага и тур «Горный Май» – укороченный вариант «Горы-море» на майские праздники. Эти программы пользовались популярностью.

Потом в сотрудничестве с конным клубом «Отдых» (Анатолий Мойкин) первыми в Крыму организовали многодневные конные туры по горам. Позже сотрудничали с конным клубом «Аллюр». Совместно с Маратом Павленко (вело клуб «Мега-ном») организовали многодневные вело походы по Крымским горам. А в сотрудничестве с археологами – археологические туры на Мангуп-Кале, где наши туристы могли участвовать в настоящих раскопках. А чтобы профессионально проводить спелео-туры, единственной из турфирм страны получили официальное членство в УСА (Украинская спелеологическая ассоциация).

В период 2005–2010 годов компания «СНП-КРЫМ» стала абсолютным лидером по организации активного туризма на территории Крыма. По количеству организованных туров и проведенных по горам Крыма туристов нам не было равных.

К 2008 году мы настолько были уверены в себе, что решили приобрести собственную турбазу в горах – для размещения своих групп по турам «Горы-море». В итоге приобрели обширное домовладение на окраине села Мраморное у подножия горы Чатыр-Даг. На территории уже стоял одноэ-

тажный корпус, в котором могло разместиться около 40 туристов. Комфорт в комнатах был минимальный, но мы сумели создать на базе атмосферу эпохи планового пешеходного туризма. Базу назвали по имени бывшего здесь до 1944 года исторического татарского села – «Биюк-Янкой». Буквально в 100 метрах от нашей турбазы у карьера «Мраморный» началась пешеходная тропа на Чатыр-Даг – так что мы перекинули на свою турбазу маршруты «Горы-море» и неплохо ее загружали. Много хороших добрых отзывов оставили туристы о «Биюк-Янкой». Нашу турбазы быстро полюбили в Крыму те, кто любил активный туризм в горах. За хозяйством и порядком на базе грамотно следил мой отец – Михаил Васильевич, взявший на себя сложную и интересную обязанность коменданта турбазы. Наш «Биюк-Янкой» в период своего яркого расцвета (с 2008 по 2013 год) стал абсолютно уникальным явлением в тогдашнем крымском туризме. Старые советские приюты Крымского облсовета по туризму и экскурсиям уже пришли в запустение, а новых туротелей, глэмпингов, гостевых домов (которые активно стали появляться за счет материкового капитала после 2015 года) в Крыму еще не было. «Биюк-Янкой» был крепким мостом между милым, но уходящим в историю настоящим горным пешим туризмом и мгновенно наступившей эпохой коммерческого, максимально комфортного отдыха в горах и треккинга.

Примерно с 2013 года программы «Горы-море» у нас почти перестали набираться. Тогда же почти перестала принимать туристов наша маленькая турбаза. На туррынке появились десятки новых узко профильных «походных» компаний и



частных гидов. Они предлагали походы и занимались только этим – в разной степени легально и профессионально. Но мы уже не могли создать им конкуренцию. Активно появились соцсети, в которых туристы сами заранее могли объединяться и собираться в походы. До соцсетей в интернете их функцию в объединении и информировании туриста о возможностях отдыха выполняли исключительно турфирмы и турклубы. А с появлением соцсетей турагенты, как консолидатор туристов, абсолютно стали не нужны. И уж тем более, в таком сегменте, как «походы по горам».

С 2015 года мы запустили новый тур «7 вершин Крыма». Это уже был не поход, но авто-пешеходное путешествие с размещением в пансионатах на побережье, питанием, переездом на автобусе. Но особенность тура – посещение всех основных крымских вершин, радиально: Ак-Кая, Кара-Даг, Демерджи, Роман-Кош, Ай-Петри, Ильяс-Кая, Мангуп-Кале.

С 2015 года мы решили попробовать себя в интереснейшем направлении – организации отдыха и учебно-тренировочного процесса для спортивных организаций России. В РФ тогда совершенно не знали возможности Крыма, как нового региона, в сфере «туризма для спорта». И по инициативе Юлии Карабец, которая начала активно развивать в «СНП-КРЫМ» это направление, мы решили заполнить эту нишу. По нашему предложению и на нашем материале Министерство курортов и туризма Крыма издали рекламный буклет, совместно с нами провели первый в истории Крыма инфотур для представителей спортивных ассоциаций РФ. У нас было





множество запросов, огромный массив работы, Юлия скрупулезно вела переписку с сотнями тренеров, руководителей ассоциаций и клубов, мы выявили все возможности спортивной инфраструктуры Крыма для групп спортсменов. Создали отдельный сайт – www.спортсборы.рф, ставший первой и самой крупной базой данных объектов размещения с возможностями для приема групп спортсменов. Приняли несколько крупных групп спортсменов, но уже на следующий год объекты размещения и спортклубы отодвинули нас в сторону, заключив все контракты напрямую. Тем не менее, мы можем гордиться, что для крымского туризма открыли это направление именно мы.

Благодаря тому, что мы пропагандировали активный и молодежный туризм, у нас больше, чем у кого-либо в Крыму, был процент общения непосредственно с туристами. Мы знали наших туристов в лицо и дружили с ними, а они знали нас. Многие туристы приезжали к нам по несколько раз. Помню случаи, что туристы возвращались и по 5-7 сезонов подряд. В те времена совершенно не было социальных сетей. И наши туристы, сдружившись в Крыму, собирались группами в своих городах и продолжали общение, ожидая нового яркого лета в Крыму. На наших турах «Горы-Море» люди встречались, влюблялись и женились! Не менее 10-15 пар сыграли свадьбу после знакомства через нас. О нас сочиняли песни и рассказы, писали живые отзывы. По горам наши туристы хо-

дили в фирменных желтых футболках и банданах, которые выдавались каждому участнику тура. Каждая группа гордо несла по Крыму фирменные флаги нашей компании, водружая их на вершинах гор! Выкладывали своими телами на песке слово СНГ. Это было очень ярко!

Это была своеобразная добрая туристическая СНГ-шная секта. Можно сказать, что СНГ в то время была некой социальной сетью, прообразом Одноклассников и В Контакте!

Мы жили этими турами и наша работа невероятно подпитывала нас морально!

Конечно, работа менеджера, директора, пиарщика уходила на второй план после работы конкретных представителей фирмы на маршруте – наших гидов-инструкторов. Мы выискивали их среди студентов геофака – самых лучших. Знающих свой край, веселых и харизматичных, ответственных и грамотных. Работать на маршрутах «Горы-Море» в СНГ считалось самой престижной вершиной работы для юного инструктора пешеходного туризма в Крыму. Лучшими гидами на маршрутах активного отдыха можно назвать Романа Майорова, Андрея Пензина, Артема Шумейко, Станислава Синицкого, Славу Миненка, Колю Русина, Витю Матвиенко, Диму Редреева. И, конечно, девочек-инструкторов – Марину Кондакову и Виту Бересток.

Первоначально поднимала сложнейшее направление отдела активного туризма фирмы Катя Лукьяненко. А после ее ухода на работу в Таврический Университет, эстафету подхватила огромный профессионал своего дела, и, возможно,



лучший менеджер этого направления во всем украинско-российском туризме Алена Маруни-на (Назарова). Алена также, как и все топовые сотрудники «СНП-КРЫМ», окончила географический факультет нашего университета. По окончании учебы она устроилась работать инструктором на спелеокомплекс «Пещера Мраморная» в ЦСТ «Оникс-тур», где и я в свое время, 13-14 летним мальчишкой подрабатывал инструктором-проводником. Геофак и интерес к пещерам, активному горному туризму нас сдружил. И я предложил ей прийти работать в СНП. Так Алена стала моей опорой в фирме по направлению «активный туризм». Ее человеческие качества собрали вокруг нас команду прекрасных гидов, экскурсоводов и транспортников. А ее профессиональные качества стали залогом уверенного существования всех наших активных туров и программ.

МОЛОДЕЖНЫЙ ТУРИЗМ

С 2006 года «СНП-КРЫМ» первая из туроператорских компаний начала предлагать туры на знаменитый тогда музыкально-спортивный пляжный фестиваль «Казантип» или «Республика Z». «Казантип» проходил в поселке Поповка Сакского района





между Евпаторией и озером Донузлав и собирал десятки тысяч людей. В те времена еще было соцсетей (функции travel мессенджеров и соцсетей выполняли турфирмы), а Крым еще не был территорией России. А российская молодежь много слышала о «Республике Казантип» на побережье Черного моря, где много музыки, спорта, личной свободы, развлечений, танцев и любви. Но как туда попасть (тем более, за границу – в Украину) не все понимали. Вот тут мы и решили, что такие люди – наши потенциальные туристы.

Идею молодежного отдыха предложила тогдашний администратор сайта фирмы, наш главный креатив-менеджер Анастасия Русанова, которая разработала и активно рекламировала тур под названием «Молодежные заезды Казантип». Настя в мае 2006 года привезла меня на несколько дней на «казантипскую маевку», показала все «прелести» молодежного отдыха и сказала: «А давай привозить сюда других туристов за деньги». Мы тут же договорились о сотрудничестве с частным отельчиком, в котором сами тогда остановились. И тем же летом запустили абсолютно необычное предложение на туристическом рынке страны.

Наш тур включал в себя встречу на ж/д вокзале Симфе-





рополя, групповой трансфер на Казантип и обратно, неделю размещения и питания в частных отелях поселка Поповка. По пути туристам давали информацию о Казантипе, в салоне автобуса звучала соответствующая музыка. И мы сами проводили на Казантипе выходные и стали «проводниками в рэйв» для сотен наших туристов. После наших туров о Казантипе стали громко говорить в туроператорских кругах как о мощной туристической аттракции и предлагать размещение вблизи территории фестиваля через турфирмы. До нас на фестиваль ехали только тусовщики, а после наших туров – обычные молодежные туристы, которые уезжали с Казантипа уже тусовщиками 😊

Увидев успех туров на Казантип, мы решили создать абсолютно новый для Крыма проект – пляжный лагерь для молодежи с музыкально-спортивно-развлекательной направленностью. Мы почувствовали, что нужна какая-то альтернатива детским оздоровительным лагерям – некий «пи-



Иванов Игорь, Ковалинская Светлана.



онерлагерь для взрослых», тем, кому больше 17 лет. В 2006 году состоялась знакомство с руководством самого известного крымского пляжного клуба «Beachclub 117» в поселке Береговое под Феодосией в районе Золотых пляжей. Хозяин клуба Игорь Нарбеков согласился предоставлять нашим туристам 50% скидку на вход в клуб, на все его дневные и ночные мероприятия и предоставил возможность устраивать дневные пляжные анимации на своей благоустроенной территории. Напротив клуба находится автокемпинг «Лазурный» с недорогим размещением. Условия были, как в студенческом лагере – 2-3-4-местные комнаты с удобствами на блок. Директор «Лазурного» – Сан Саныч Десна стал нашим деловым партнером и хорошим другом, всегда шел навстречу нашим идеям. Это связка оказалась идеальной, и на туристический рынок вышел проект «Молодежный лагерь «Лазурный». Очень быстро он завоевал имя и популярность среди турагентств России и Украины. Путевки хорошо продавались, а туристы отлично отдыхали. В программу были включены не только трансферы, проживание и питание, но и анимационная программа. Аниматоры – выходцы из крымских команд КВН, проводили с туристами дни и ночи, устраивая конкурсы боди-арта, фигур из песка, пляжные квесты, походы, спортивные мероприятия на пляже. А для ночной

жизни был открыт лучший ночной клуб Крыма.

Настоящими звездами этого проекта стали аниматоры, выпускники геофака Светлана Ковалинская и Игорь Иванов. Сотни туристов навсегда связали лучшие свои воспоминания о Крыме с лагерем «Лазурный» и именами Светы и Игорька. В последующие года аниматорами работали Барсег Барсегян, Даша Ходус, Наташа Полова. Это был самый бесшабашный проект в тогдашнем туризме всей страны!

Но «Лазурного» нам казалось мало и мы замахнулись на активный комбинированный тур, который позиционировали как «лагерь крымского активного отдыха «Вкус Лета». Базировались мы на базе отдыха «Марианида» в селе Веселое. В недельную программу входили разные активности, меняющиеся изо дня в день: походы по горам, конные прогулки, поездки на квадроциклах, снорклинг, стрельба из лука, переход по морю на водном катамаране!

Для тех, кто хотел больше тусить – подходил лагерь «Лазурный», для тех, кто хотел жить на море и отдыхать активно – лагерь «Вкус Лета». Для тех, кто хотел ходить по горам и потом отдохнуть на море – тур «Горы-Море». Ну и «Казантип», само собой – это отдельная история.

А еще мы проводили йога-туры! Наша программа «Дом Солнца» тогда стала первым опытом создания в Крыму того, что позже стали называть «йога-туры». Помимо ежедневной утренней и вечерней йоги на природе, туристы посещали сакральные места Крыма, им проводили разные семинары и практики (стояние на гвоздях, хождение по углям и т.д.).



Каталимова Алла, Гритчина Елена, Хачатурян Вячеслав.

ЭККУРСИИ

Конечно, мы не прошли мимо организации автобусных экскурсий и многодневных экскурсионных туров. Нашей визитной карточкой был тур «ВЕСЬ КРЫМ». Под таким названием его еще в 2000 году начало запускать московское «СНП». Сейчас таких туров «пруд пруди». Но в начале 2000-х никто из крупных туроператоров не хотел «заморачиваться» таким непонятным и громоздким делом как сборный автобусный тур. А мы взялись и вполне отлично с этим справились. Автобусы набирались полные, туристы были довольные. Недельный тур включал в себя проживание в одном из отелей восточной части Крыма, потом переезд на ЮБК и далее в Севастополь. Каждый день насыщен экскурсиями, знакомством со всеми топ-достопримечательностями полуострова.

Самыми яркими и грамотными экскурсоводами на маршруте, от которых зависела половина успеха тура, были Елена Викторовна Гритчина, Алла Николаевна Каталимова и Вячеслав Вячеславович Хачатурян. За совместно проведенную неделю, они становились для туристов родным человеком, с обаянием и знаниями которого теперь у гостей и ассоциировалось все крымское гостеприимство. А в офисе работали менеджеры отдела экскурсионных программ и активного туризма – собирали заявки, формировали группы, обеспечивали успешное прохождение тура. От них зависела другая половина успеха этих программ: в разное время за это направление отвечали Катя Лукьяненко, Алена Марунина, Эсма Шамсутдинова.

Потом уже появились туры «Крымская кругосветка» у севастопольского туроператора «Кандагар». Некоторые крымские и московские компании тоже стали копировать и запускать аналогичные туры. Но мы-то были первыми!

В 2017 году решили запустить новый 5-дневный тур – «Крымский треугольник», укороченную версию программы «ВЕСЬ КРЫМ». В такой треугольник входили достопримечательности ЮБК-Севастополь-Бахчисарай.

Организовывали поездки для школьников по Крыму, для различных профсоюзных организаций и коллективов.

ТРАНСПОРТ

Основой автобусных туров всегда являлся надежный транспорт и водители. Нам очень везло с партнерами по транспорту. С самых первых лет фирмы с нами стал работать известный в среде экскурсоводов Крыма Сережа Шевченко. На тот момент у него был 18 местный автобусик серого цвета, любовно прозванный нами «Серый Бумер». Сергей стал настоящим близким другом «СНП-КРЫМ», всегда помогал и шел навстречу. Веселый, корректный, грамотный – он быстро стал частью нашей дружной команды. С первых минут знакомства с группой, становился любимчиком всех туристов, а для экскурсовода и инструктора был верным помощником.

В начале 2000-х понятие «трансфер до отеля» было привилегией ограниченного числа туристов. Легковых машин было немного, стоимость трансфера достаточно высокая. С первого года работы нашим «транспортным отделом» стал Коля Литвинов. Николай Николаевич очень органично вписался в работу компании, все трансферы выполнялись аккуратно и пунктуально. Для нас не было невозможного в трансферах по Крыму, благодаря Николаю и его водителям. В какие-то года мы смогли взять очень высокую планку в количестве трансферов, когда через нас эту услугу своим агентам и туристам предлагали многие крупнейшие туроператоры Украины и России – «Дельфин», «Мультитур», «Гамалия» и многие другие.



Майоров Роман, Литвинов Николай.



РЕКЛАМА и ИМИДЖ

Наш молодой и креативный коллектив сразу понял, что реклама – двигатель торговли. Прорваться на рынок сквозь толщу устоявшихся туроператоров мы смогли во многом благодаря нашему необычному подходу к классической рекламе, выходу за рамки шаблонов. Все это стало нашей визитной карточкой.

На протяжении всех СНГшных лет нашим бессменным дизайнером был Антон Прокофьев – один из самых ярких дизайнеров Крыма. Он понимал наши идеи с полуслова и его доработки всегда становились понятны нам. В рекламках мы сразу начали вставлять наши слоганы «С Нами Прикольно», «Самый Надежный Партнер», «Это мы придумали Лето», «Живи ярко с СНГ». На рекламных блоках в журналах, на календариках, каталогах мы не стеснялись вставляли фото наших туристов, показывающих стиль веселого разгуляй-отдыха, безопасности на фоне моря и лета. И такой подход заставлял присмотреться к нам и к нашим предложениям.

Иногда мы ходили по краю дозволенного. Например, на многотиражном календаре могли напечатать «до миллиметра допустимости» обнаженную девушку на фоне крымской достопримечательности со слоганом «Секс На Пляже». Или же в разгар антироссийской компании официальной политики украинской власти огромными буквами на своем стенде на турвыставке в Киеве на фоне крымских видов написать «Граждане СССР имеют право на отдых... в Крыму». И если за обнаженные натуры нам ничего не было, то за скромное

слово «СССР» представители службы безопасности Украины устроили настоящую истерику, заставив заклеить это слово, что б его не увидел Президент Ющенко, путь которого по выставке пролегал мимо нашего стенда.

Мы участвовали во всех крупных туристических выставках Украины (Киев, Днепропетровск, Запорожье, Одесса, Львов, Донецк, Харьков). Мы ежегодно ездили на выставку в Минск – это было потрясающе интересное и авантюрное приключение, которого я ждал целый год! Однажды я ездил на выставку в Кишинев, где выступал как представитель Крыма перед турагентами Молдовы. В Крыму на туристической выставке в Ялте или на выставке в Киеве мы всегда брали большие по площади стенды. Дорогостоящее оформление стенда на выставке UITT в Киеве мы иногда делили пополам с нашими друзьями – севастопольской турфирмой «Черномор-тур». На стендах мы привлекали турагентов живым общением, угощениями крымского вина, раздачей необычных сувениров. Помимо печатных каталогов и ценовых предложений, мы одни из первых придумали раздавать информацию на CD-дисках в фирменных конвертах. Мы изготавливали собственные карты Крыма, на которые наносили расположение наших основных квотных объектов и маршрутов программ активного и молодежного отдыха. Печатали фирменные пакеты, флаера, календари, значки. А однажды притащили на выставку в Киев два огромных мешка камней-голышей, которые за месяц до этого собрали на пляже. На камне-гальке напечатали «Кусочек Крыма», наш сайт и телефон. Получилась очень креативная реклама. Наши ка-





мушки стали важным аксессуаром на рабочем столе многих турагентов – и всегда напоминали об СНГ-КРЫМ.

Мы всегда трепетно относились к составляющей и обложке печатных ценовых приложений и каталогов с фото и описанием объектов размещения и туров. Выверяли каждое слово. Чтоб разбавить ценовые таблицы и описания, вставляли рисунки с видами Крыма. В каталогах обязательно печатали цветные фотографии менеджеров, чтобы агенты могли персонализировать и олицетворять наших сотрудников.

Мы организовывали десятки рекламных инфотуров по Крыму для представителей турагентств. Эти «рекламники» проходили очень насыщенно! В инфотур обычно всегда приезжали все менеджеры СНГ на один из вечеров-знакомств. Помимо просмотра отелей, мы всегда устраивали посещение топовых крымских достопримечательностей, дегустации и даже вечеринки – посиделки-песни у костра с гитарой или дискотеки. Турагенты уезжали с недельного инфотура по объектам Крыма не просто партнерами, а друзьями нашей фирмы.

В то время печатная реклама в профильных изданиях была обязательным атрибутом продвижения турпродукта. Мы давали рекламные блоки в главном туристическом журнале России – «Туризм и Отдых» и Украины – «Новости турбизнеса». И, конечно, в каждом номере главной тургазеты Крыма – «Терра Таврика». Ее издателем и редактором был известнейший в Крыму журналист и турист Вячеслав Вячеславович Хачатурян. «Терра Таврика» была не просто газетой, в которой рекламировался крымский туристический бизнес. В газете печатались

аналитические статьи, новинки туризма, краеведческие материалы. Это было долгожданное издание и каждый его выпуск был уникальным. В то время «Терра Таврика» была первым крымским (а на материковой Украине и в России никакого аналога и вовсе не было) турпорталом в печатном виде, а ее редактор Вячеслав Хачатурян – уважаемой турмедиа-персоной, главным в Крыму тревел-экспертом. Мы как-то сразу увидели друг в друге родственные души и сдружились. Вячеслав Вячеславович стал искренним и близким другом «СНП-КРЫМ».

Печатали мы рекламу и в других изданиях Крыма – в газете «Удача» и «Крымское время». С коллективом «Крымского времени» мы быстро сдружились. Особенно с журналистами Александром Мащенко и Алексеем Васильевым. Наша дружба окрепла в совместных акциях, походах и даже экспедициях – в недельном сплаве на плотках по реке Южный Буг, а потом по Днестру, во многочисленных походах по Крыму.

Для рекламы туров за рубеж мы печатали и распространяли листовки и флаера. А в один из сезонов даже заказали шесть огромных билбордов, которые установили на улицах Симферополя.

Конечно, главным источником рекламы для нас был наш сайт – www.snp.crimea.ua, а потом www.snprcrimea.ru. Первым дизайнером и администратором сайта был Антон Прокофьев, а когда в компанию пришла работать Настя Русанова – он стала главным хранителем сайта. Благодаря Настиному под-





ходу к работе с сайтом, постоянному изучению и совершенствованию того, что позже стало называться «seo-оптимизация», мы несколько лет без всяких оплат за рекламу находились в топе крымских туристических сайтов. Наш сайт был легкий в прочтении и понимании для туристов и турагентов, очень грамотно прописан, не загружен отвлекающей информацией. В самом ключевом запросе поисковика Яндекс «отдых в Крыму» или «отдых в Бердянске» наш сайт был на 2-3 строчке. Благодаря этому все, что мы выставляли на сайт – гарантированно продавалось!

Для продаж лагеря «Лазурный» работал самостоятельный проект сайт www.lazurniy.crimea.ua. А для продаж туров и программ активного отдыха мы тоже создали отдельный сайт www.travel-crimea.com.ua, позже получивший имя www.крым-поход.рф. А для продаж туров за рубеж существовал отдельный сайт www.nicetrip.com

Потом мы придумали абсолютно новаторское в те времена явление в туристическом интернет пространстве. Мы создали несколько мини-сайтов для пансионатов, в которых у нас были квоты мест, но у самих пансионатов сайтов тогда не было. На этих сайтах были приведены полноценные описания, фото, цены пансионатов, но все контакты были наши. Такими был сайт Дома творчества им. Коровина в Гурзуфе, пансионата «Золотой берег» в Феодосии, ТОК «Новый Свет». Это дало отличнейший эффект на несколько лет. Потом, глядя на нас, и другие турфирмы стали создавать похожие сайты. Особой гордостью был сайт «В Бердянск. Отдых в Бердянске», ([46](http://www.v-</p></div><div data-bbox=)

berdyansk.com) в котором мы объединили несколько объектов Азовского моря и позиционировали как единую службу бронирования Бердянского курорта.

Когда в Горном Крыму начали открываться первые частные гостевые дома и турбазы, мы и их собрали под одной крышей на сайт «Турбазы Горного Крыма» и стали на несколько лет их единым консолидирующим туроператором и рекламной площадкой...

Это было «золотое время» нашего СНГ-шного туризма. Интересное, веселое, яркое!

ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Помимо бизнеса, компания «СНП-КРЫМ» активно занималась пропагандой специализированных видов туризма, общественной деятельностью и благотворительностью.

С первого года существования мы стали верным помощником Министерства курортов и туризма Крыма в популяризации активных видов туризма на полуострове. Участвовали в многочисленных рабочих группах и совещаниях, формулировали мнения и идеи, помогали в организации мероприятий министерства. Я, как директор компании, много лет подряд входил в Рабочую группу Минкурортов Республики Крым. В 2012–2013 годах состоял внештатным советником Министра курортов и туризма Республики Крым. С 2015 года входил в состав Общественного Совета при Министерстве курортов и туризма Республики Крым. В 2022 году вошел в состав Аттестационной комиссии при Минкурортов Крыма.

В 2004 году «СНП-КРЫМ» вместе с газетой «Терра Таври-





ка» создала общественную организацию «Туристический Актив Крыма», объединившую представителей специализированных видов туризма в Крыму. За время работы ассоциации «Туристический Актив Крыма» проводилась постоянная работа по выявлению организаций, незаконно предоставляющих услуги в сфере активного туризма и установления контроля за такими структурами. Мы выступили с инициативой о подготовке нормативных актов, регулирующих деятельность субъектов предпринимательской деятельности в сфере оказания услуг по активным видам туризма. Проводили специализированные рекламные туры по Горному Крыму для представителей турклубов, туркомпаний и экскурсоводов. Регулярно проводи-



ли мониторинг с целью вовлечения в туроборот новых экскурсионных маршрутов и объектов в горно-лесной зоне. Важным направлением общественной организации являлись ежегодные акции по приведению в порядок памятников партизанской славы в горно-лесной зоне Крыма, установки новых памятников и информационных щитов. Ну а главным достижением нашей общественной организации стала ежегодная (с 2005 по 2013 год) конференция «Активные виды туризма в Крыму». Эта конференция стала громким событием в истории крымского туризма, ежегодно она собирала несколько сотен участников.

Во времена Украины компания «СНП-КРЫМ» являлась членом Туристической Ассоциации Украины – ТАУ. В 2016 году в Крыму была основана Ассоциация туроператоров Крыма Севастополя (АТКИС). Компания «СНП-Крым» одной из первых откликнулась на предложение крымскому турбизнесу объединяться и стала соучредителем новой ассоциации. В нее вошли самые крупные туроператоры Крыма. Благодаря деятельности АТКИС Крым смог достаточно оперативно войти в общероссийское поле туризма, привнеся в него все то лучшее, что крымский турбизнес наработал с 1991 по 2014 года.

С воссоединением Крыма с Россией кардинально, резко и навсегда поменялось многое, в том числе и само понятие турбизнеса в Крыму. Много фирм закрылось, не выдержав конкуренции с пришедшими «напрямую» на полуостров туристическими гигантами с материка России. Многие туристы перешли на бронирование отелей «напрямую». Исчезла навсегда актуальность туристических выставок, печатной рекламной продукции. Потом наступил сложный «ковидный» 2020–2021 год, а за ним февраль 2023 года, когда началась СВО.

Но мы смогли выстоять в этом бурном море перемен и продолжить работать, так же любить и влюблять наших гостей в Крым. Мы максимально оптимизировали расходы, отказались от офиса, перешли на удаленную работу – из дома. Основным направлением работы фирмы стала работа с индивидуальными туристами по экскурсионному обслуживанию. Мы запустили проект с названием «КРЫМОГИД» www.крымогид.рф, через который начали предлагать индивидуальные

экскурсии по Крыму с частным гидом-экскурсоводом на авто.

В 2022 году компания «СНП-КРЫМ» отметила 20 лет своей деятельности на туристическом рынке Крыма. Мы – каждый из десятков людей, которые работали в СНП – можем с высокоподнятой головой гордиться за свое дело. За те добрые эмоции, которые дарили нашим туристам, влюбляя их в нашу малую Родину. За те идеи, которые стали основой многих начинаний, направленных на становление и развитие цивилизованного туризма у нас в стране. Можно с уверенностью сказать, что проект «СНП-КРЫМ» полностью удался и состоялся.

Команда «СНП-КРЫМ» оставила свой яркий след на туристической карте Крым. И наше имя навсегда вписано в историю крымского туризма!

*Стр. 49 – Коваленко Иван, Коваленко Татьяна, Яковлева Яна,
Марунина Алена, Скибицкая Наталья, Русанова Анастасия,
Кононенко Наталья, Щербакова Мария.*

*Стр. 50 – Гудыменко Наталья, Аминина Полина, Карабец Юлия,
Шпакова Татьяна, Лукьяненко Екатерина, Шамсутдинова Эсма.*

*Стр. 51 – Шевченко Сергей, Борель Иван, Пензин Андрей,
Бересток Вита, Миненок Ярослав, Кондакова Марина.*

*Стр. 52 – Русин Николай, Барсемян Барсег, Синицкий Станислав,
Шумейко Артем, Стецкий Виктор и Редреев Дмитрий,
Майоров Роман.*



