

ЗИМНИЙ ОТДЫХ

Горнолыжные ожидания

Как курорты подготовились к встрече с райдерами

СКЛОНЫ

Любители горных лыж и сноубордов с предвкушением ждут наступления нового зимнего сезона. Впрочем, горнолыжные курорты, страдающие не только от капризов погоды в виде плюсовой температуры в самый разгар зимы, но и от финансового кризиса, ожидают новых посетителей ничуть не меньше. То, как они намерены привлекать клиентов в текущих условиях рынка, выясняла ЯНА КАРПОВА

До сих пор главной проблемой для любителей горнолыжного спорта в Петербурге и Ленинградской области, как, впрочем, и во всей России, остаются дороги. На пути к большинству местных курортов всегда встает вопрос выбора между заботой об автомобиле и страстью к спорту. Как правило, решение принимается в пользу второго варианта, но полного удовольствия от отдыха в итоге не получишь. Наконец прошлым летом было отремонтировано Приозерское шоссе, поэтому поездка до горнолыжного курорта «Игора» стала занимать всего 50 минут от города. А в этом году забыть о подвеске автомобиля помогут отремонтированные дороги к курортам «Охта-Парк» и «Туутари-Парк».

Впрочем, обновленные трассы — не единственное, чем горнолыжные комплексы намерены завлечь клиентов в новом сезоне. Так, «Охта-Парк» планирует создание подготовленной лыжной трассы, а пропускную способность всеми любимого шоссе attractiona «Ледовые дорожки» намерена увеличить за счет открытия нового проката коньков. «В преддверии сезона произведена реконструкция системы искусственного снегообразования. Установлены новые снежные пушки, которые позволят начать отсыпание снега при температуре минус два градуса, — добавляет в «Охта-Парке». — Это поможет быстрее подготовить склоны к предстоящему сезону». В том числе в соответствии с пожеланиями посетителей изменен рельеф спортивного склона.

В горнолыжном центре «Золотая долина» расширили узкую трассу в районе первого склона, что позволит проводить тренировки как спортсменам, так и любителям. А также построили бар «360», прозрачные окна которого обеспечивают круговой обзор и просмотр соревнований и катаний в теплом помещении в морозные дни. Курорт «Красное озеро» провел перепланировку двух склонов, увеличив их размеры, а также еще один перепрофилировал под лыжную акробатику. В «Туутари-Парке» готовят новую программу обучения лыжному спорту в группах с инструктором. А ранним гостям парка предложат экзотавтраки, приготовленные из экологически безопасных продуктов. Для маленьких гостей «Туутари-парка», в детском клубе будут проводиться праздники и конкурсы. «Игора» также намерена развивать сегмент детского спорта.

В декабре 2009 года открылся детский клуб, идея и методы работы которого разработаны опытными австрийцами. То есть заниматься обучением ваших детей будут инструкторы курорта, прошедшие обучение австрийскими методиками, что позволит быстро адаптироваться на европейские склоны. В продолжение темы обучения «Игора» открывает новый большой учебный склон. «Для многих новичков детский склон курорта прост, а на большой горе они зачастую мешают опытным горнолыжникам, — поясняют в «Игоре».

Новый отдельный склон на основной горе с отдельным подъемником позволит более качественно и продуктивно заниматься как самостоятельно, так и с инструкторами. Приятный сюрприз: при условии проката инвентаря или занятия с инструктором, подъемник на склоне будет бесплатным!

Курорты не спешат открыто заявлять о разработке антикризисных программ, наоборот, утверждая о росте интереса со стороны посетителей по итогам прошлого сезона. В частности, в «Игоре» в январе-феврале

этого года общее количество проданных абонементов на подъемники увеличилось на 17%, а количество гостей SPA-комплекса и бассейна возросло на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Одним из факторов роста стали... кризис и девальвация рубля, которые заставили остаться дома любителей европейской Альпы.

Впрочем, в этом году, когда рубль слегка укрепился, курорты надеются привлечь дополнительных посетителей специальными предложениями, акциями и праздниками. «Наряду с кубками, медалями и другими ценными призами и сувенирами, полученными по итогам спортивных мероприятий, в наступающем зимнем сезоне планируются розыгрыши абонементов на подъемник — как однодневных, так и абонементов на весь сезон. Первый розыгрыш состоится в день официального открытия, — рассказывает в «Охта-Парке». — А у тех, кто уже приобрел или планирует купить сезонные абонементы, есть возможность выиграть абонемент на следующий сезон по результатам случайной лотереи». Подобные спецпредложения разработали в «Туутари-Парке». Ценовую политику скорректировали и в «Игоре». На общее снижение стоимости абонементов, конечно, не стоит надеяться, но вот студентов несколько раз в неделю ожидает 20% скидка и 10% — тех, кто любит отдыхать семьей. Традиционные специальные цены будут действовать на абонементы выходного дня и вечернее время буднего дня — ценное предложение для настоящих фанатов катания, которые готовы приезжать после работы, а в выходные вставать пораньше.

Привлекать любителей и профессионалов горнолыжного спорта курорты намерены и за счет спортивных соревнований. Так, 30 января в «Игоре» пройдет Igora Snow Sariense Contest — традиционные первые профессиональные соревнования в дисциплине Big Air, на которые съезжаются «открытые сезон» райдеры со всей России. 20 февраля состоится Igora Sun Pipe, единственные соревнования в полноценном HalfPipe в Северо-Западном регионе. А статусно закрывать сезон 20–21 марта будет знаковое соревнование — финал Кубка России по сноубордингу в дисциплинах Big Air и HalfPipe.

Несмотря на кризис, курорты не намерены сворачивать дальнейшие проекты. На фоне общего падения интереса к коммерческой недвижимости, «Охта-Парк» планирует строительство отеля и коттеджей на своей территории. Кроме того, разрабатывает проект увеличения перепада высот и длины склонов, а также планирует открытие нового склона в сезоне 2010–2011 годов. «Игора» продолжит строительство Ледового дворца, который откроется весной следующего года. Объект представит собой настоящий дворец спорта и развлечений: ледовая арена олимпийского стандарта с трибунами на 500 человек, конференц-зал на 350 мест и переговорные комнаты, панорамный ресторан и бары, боулинг, бильярд, кинозал, детские игровые зоны, керлинг и т. д. В том числе продолжится развитие 815 гектаров земли, взятых в аренду в 2007 году. На новой территории курорта должен появиться уникальный поселок городского типа. В его состав войдут коттеджные поселки классов А и Б, предназначенные для продажи и сдачи в аренду. В частности, планируется построить коттеджный поселок уровня 4 звезды, который будет реализовываться в три этапа и будет включать несколько типов домов: индивидуальный дом на четыре человека — около 40 домов, дуплекс на восемь человек — около 60 домов, квадрохаус на 16 человек — четыре дома. В необходимую инфраструктуру войдут школа, детский сад, поликлиника, продовольственный гипермаркет, объекты для культурного, спортивного, духовного и прочего времяпрепровождения: спортивный центр, теннисные корты, конюшни, парк юных натуралистов, гоночная трасса.

Доступный Дед Мороз

или Как в преддверии праздника «заказать» сказочного героя

Традиции

Новый год уже совсем не за горами. Все начинают искать подарки, подбирать рестораны и курорты, где можно отпраздновать канун 2010 года. Родители опустошают детские магазины, закупая мандарины и дерутся за самые пушистые елки на базарах. По улицам скоро начнут бродить Снегурочки в сопровождении подвыпивших Дедов Морозов с большими красными мешками и спутавшейся белой бородой.

Большие витрины магазинов и торговых центров постепенно «заваливают» новогодними игрушками и украшают гирляндами, в магазинах в фруктовых отделах появляется несколько видов мароканских мандаринов, а в Гостином Дворе становится душно и тесно. В преддверии Нового года население Санкт-Петербурга, впрочем, как и любого другого города переживает: в офисах и барах все обсуждают, где бы справить праздник, чем удивить родных и близких, что приготовить к праздничному столу. С ноября город начинает меняться.

Ну и что за Новый год без сказочного Деда Мороза и



Роли Дедов Морозов и Снегурочек — сезонная работа для сотен городских актеров. ФОТО ДМИТРИЯ БУШКО

внушки Снегурочки?! Реклама об услугах по вызову Деда Мороза и Снегурочки заполняет газеты, Интернет, фонарные столбы. Сотни актеров и театральных деятелей готовы подзаработать перед Новым годом в роли сказочных персонажей. В декабре Деды Морозы с внучками расходятся как горячие пирожки.

Заботливые родители готовы на все, чтобы чадо осталось

довольным. Так, порадовать своего ребенка до 20-х чисел декабря 2009 года обойдется в 1,5–2 тыс. рублей за полчаса присутствия Деда Мороза, а после 20–22 декабря — услуга подорожает примерно на 500 рублей. Если вы захотите пригласить еще и Снегурочку, то с вас попросят еще примерно 1–1,5 тыс. рублей.

Если родители обеднеют и решат вызвать Деда Мороза

в детский сад, то эта радость обойдется им примерно в 5–6 тыс. рублей. Впрочем, порадовать можно не только детей, но и своих сотрудников. Так, многие топ-менеджеры пользуются услугами Дедов Морозов и приглашают их в офис за символическую плату в 5,5–7 тыс. рублей за час. Если сотрудники надумают пригласить дедушку в канун Нового года, то это обойдется не деше-

ле 12–15 тыс. рублей за час, а ведение новогодней программы длительностью три часа будет стоить 47 тыс. рублей. Деды Морозы не боятся перерабатывать и готовы прийти даже в старый Новый год, что обойдется заказчику в 6–6,5 тыс. рублей за час.

В Новый год исполняются желания, это все знают от мала до велика. И если дети в 9 часов ложатся спать, а костюм все еще арендован, то с экономической точки зрения, ехать домой — неверное решение. Поэтому многие компании под Новый год предлагают услуги старого доброго Деда Мороза и его внучки на частных вечеринках. Они не принесут подарков, и даже не попросят рассказать стихи или спеть песню, зато сами смогут танцевать стриптиз. «Хочется чего-то пикантного? Заказывайте Деда Мороза и Снегурочку, которые устроят для вас и ваших друзей стриптиз-шоу. Нет границ вашим фантазиям — нет пределов нашим возможностям», — говорит в одном из рекламных объявлений в Интернете.

Если же все-таки вам не хочется вызывать чужих дядь и тетей, то вы смело можете сами облачиться в костюм Деда Мо-

роза и навестить свое чадо или коллег. Так, аренда костюма за сутки обойдется в 0,5–2,5 тыс. рублей в зависимости от качества наряда и даты, когда вы хотите превратиться в сказочного героя.

Если и этот вариант не кажется в кризис экономичным, то костюм можно снять самому. Потребуется несколько метров красной ткани, различные звездочки, вата или мех. Если Дед Мороз хочет быть гламурным, можно добавить россыпь стразов на воротник. Если вы соберетесь собственноручно смастерить костюм, предела фантазии нет.

Впрочем, неважно, каким образом дома у вас окажутся Дед Мороз и Снегурочка. Пусть им удастся создать атмосферу радости и счастья для вашей семьи или порадовать коллег и сотрудников. Ведь если верить в чудеса, то они непременно сбываются. Кто знает, а вдруг именно к вам заглянет самый настоящий Дед Мороз, отряхнет белый воротник и густую бороду от снежинок, постукивает волшебным посохом и достанет заветную мечту из красного мешка, усапанного звездами.

АННА АХМЕДОВА

Куда туроператор клиентов не гонял

Где провести новогодние каникулы

отпуск

Подаренные российскими властями в 2004 году нашим соотечественникам продолжительные январские каникулы стали не только дополнительным отпуском, но и «головой болью» — где их провести и как найти на них денег. Те, кто находит, предпочитают не проводить все новогодние-рождественские праздники дома за огуречным рассолом и остатками оливье, а пытаются куда-либо поехать. То, какие возможности есть для проведения законных десяти дней отдыха, выясняла ЯНА КАРПОВА.

Как показала практика, планировать новогодние каникулы необходимо намного раньше, нежели обычный отпуск. Все дело в массовом спросе на туристические услуги, стоимость которых на этот период года заметно увеличивается. Впрочем, сами турагентства этого не скрывают, поэтому советуют, какие новогодние туры сейчас наиболее выгодны не только по своим характеристикам, но и по цене.

В условиях ослабления американской валюты особым спросом пользуются так называемые «долларовые» направления, то есть те, в которых основной туристической валютой является доллар США.

Это прежде всего Египет, ОАЭ, Таиланд, Доминиканская Республика. В частности, Египет «бьет» своих конкурентов по «зеленой» группе ценой, Эмираты — уровнем сервиса, Таиланд и Доминикана — экзотикой. А вот популярный индийский штат Гоа туроператоры хоть и относят к долларовому направлению, но предлагают каждому обратившемуся клиенту не спешить. Во-первых, путевки в северную часть штата с роскошными отелями и пресно-споконной атмосферой несущественно понизились в цене, а более дешевую южную часть наводнили дауншифтеры — массовые беглецы от кризиса.

Любителям горнолыжного спорта туроператоры рекомендуют как альпийскую Европу, так и более бюджетные скандинавские страны. Так, с нового года появятся дополнительные рейсы из Петербурга в австрийский Инсбрук, где дважды проходила зимняя Олимпиада, оставив после себя прекрасную инфраструктуру: бобслей в Илсе, олимпийский стадион, трамплин, олимпийские трассы на Пачеркофеле, центр горных и беговых лыж в Зефельде. А еще Глунгер, Аксамер Лицум, Муттерер Альм, Зегруб и Штубайер Гечер, открытый круглый год, — превосходные зоны

катания вокруг Инсбрука. Итальянский Турин также примет прямые рейсы из Петербурга. Итальянские курорты в целом, может, и менее насыщенные развлечениями, да и выглядят не так привлекательно, как склоны во Франции, Австрии и Швейцарии. Но здесь вряд ли увидишь толкучку на подъемник, и цены несколько ниже, чем на остальных альпийских курортах. Наиболее известными курортами считаются молодежные Бормио, сказочный по своим видовым характеристикам Валь ди Фасса, олимпийский Кортина д'Ампеццо и Мадонна ди Кампильо, который среди самих итальянцев пользуется особой популярностью.

Что касается скандинавских горнолыжных курортов, то петербуржцам предлагают финские курорты в Миккели, Ювяскюля и т. д. Совместить приятное с полезным можно, посетив курорты в Лапландии. Известные Рука, Оуви, Юллас находятся не очень далеко от постоянной резиденции Санта-Клауса в Рованими, посещение которой будет интересно не только детям, но и взрослым. Шведские курорты только начинают приобретать популярность у любителей горнолыжного спорта, впрочем, соотношение «цена-результат»

иногда перевешивает чашу весов в пользу альпийской Европы. А вот норвежские склоны пока не вызывают должного интереса среди российских туристов, несмотря на активную рекламную кампанию, организованную турбюро Норвегии. Наверное, страна, где почти каждый уважающий себя гражданин проводит выходные на горнолыжном курорте, кажется райдером из Петербурга менее прогрессивной в вопросах горнолыжного спорта.

Отправиться в новогоднее путешествие петербуржцы теперь смогут и морским путем. Но речь идет не о знакомых многим круизах из Финляндии и Эстонии. Компания «Экспо Тур» совместно с компаниями «Таллин Силья» и «Инфлот Ворлдвайз» организует программу зимних круизов, стартовых их не в портах Балтики, а в Петербурге. Во время путешествия на пароме «Виктория I» или теплоходе «Силья Фестиваль» предусмотрена широкая экскурсионная и развлекательная программа. С корабля на бал, как говорится, можно попасть в прямом смысле, продолжив отдых в столице Эстонии. Старый город с узкими улочками, церквями с готическими шпилями, смотровыми башнями, колоритными домами превращает Таллин

в рождественскую феерию. Не менее прекрасна в это время и столица Латвии Рига, ставшая особенно популярной среди российских туристов в последние годы. Зимой город превращается в настоящую сказку: рождественские рынки, где можно приобрести этнические сувениры и согреться кружкой горячего глинтвейна, средневековые здания, укрытые снегом, гостеприимные маленькие таверны, манящие к себе теплом, светом и вкусной едой. А упавшие цены на недвижимость в балтийских странах позволяют без излишних потерь для семейного бюджета снять недорогой номер в отеле в старом городе или уютный коттедж в пригороде.

Ценителям русской культуры и традиций операторы предлагают совершить путешествие по Золотому кольцу. Один из наиболее увлекательных и незабываемых туров на территории России включает в себя, как правило, четырехдневную поездку по наиболее известным местам. Обычно турне по Золотому кольцу начинается с Сергиева Посада, где находится один из самых почитаемых русских монастырей — Троице-Сергиева лавра. Затем туристы перемещаются в уютный и тихий Ростов Великий, известный

своим Кремлем и фантастическими росписями церквей. Следующий пункт назначения — основанный в устье Волги и Которосли Ярославль, вслед за ним — купеческий город Кострома. «Жемчужины» Золотого кольца — Владимир и Суздаль — вы никогда не забудете, встретив здесь Новый год или Рождество. Празднование будет организовано в исконно славянских традициях: русская кухня, фольклорные песни, пляски, поздравления Деда Мороза и Снегурочки. Впрочем, последних лучше увидеть воочию на родине Деда Мороза в Великом Устюге в Вологодской области. Специально для этого ежегодно в преддверии зимнего сезона пускают так называемые туристические поезда из крупнейших городов России. Сказочный город уже прозвали «музеем под открытым небом» за колокольные соборы, колокольни, осыпники. Впрочем, Великий Устюг славится не только своим знаменитым жителем, но и серебряно-черневыми изделиями всемирно известного завода «Северная чернь», изделиями народного промысла — резьбой по бересте и дереву. А устюжские вайные сапоги, именуемые в народе «валенки», согревают жителей и Крайнего Севера, и средней полосы России.

Баня vs. сауна

Есть ли разница в том, как поддавать?

с легким паром!

Помню, как один мой знакомый, первый раз посетивший Финляндию, с жаром делился впечатлениями, как он, обобрав ближайшую березу на веник, впервые побывал в финской сауне. «Я прихожу, а они там сидят, просто нечеловек», — возмущался он. — Я начал веником хлестаться, а они на меня закричали и выгнали. Что за народ?!» В бытовальском отечественном сознании баня — это веником, криками «Эх, хорошо!» и «А ну еще поддай!» и обязательной водке после, а сауна — «просто потение» и разговоры о том, как же хорошо в русской бане. С педантичным монотонным корреспондентом „Ъ“ КОНСТАНТИН АНДРИАНОВ разбирался в мифах о русской бане и финской сауне.

Жаркий спор о том, что древнее — финская сауна или баня — бесплоден, так как неразрешимы. Поборотни и тех и других видов горячего отдыха вынуждены признать, что истоки «щелочного потения» коренятся в Древней Греции и Египте. На самом деле сауна и баня — родственники; упоминаются об их существовании у славян и финно-угорских народов относятся приблизительно к одному и тому же средневековому

периоду (приняв это мнение, будет проще жить сторонникам и противникам бани и сауны). Кстати, по сравнению с турецкой и японской банями русская и финская приходится друг другу почти сестрами (тем более что сауна переводится с финского как «баня»). Различия на самой ранней стадии между отечественным и финским аналогом заключались в том, что сауны изначально выглядели как примитивные землянки с очагом посередине (часто сауна использовалась как жилой дом). Бани же у славян всегда были отдельными деревянными строениями. Автор древнейшей русской летописи «Повесть временных лет» со ссылкой на апостола Андрея, якобы проповедовавшего на Руси, описывает бани как деревянные дома, которые разогрелись печами и куда «входили нагими и там обмывались водой. Потом брали розги (веник) и начинали себя бить. И до того жели, что едва выходили живыми. Но потом, окатившись холодной водой, оживали. Так делали ежедневно».

Использование веника, по мнению большинства соотечественников, и является основным отличием финской сауны от русской бани. На самом деле это предрассудок.

В сауне можно пользоваться веником и вполне легально, только очень осторожно и при невысокой температуре. При сухом воздухе даже при температуре до 100 градусов кожа от обдува не испытывает никакого неприятного воздействия, а если «раскочегарить» сауну больше, то можно из парилки отправиться в ожоговый центр. Отличия заключаются в другом, хотя как париться, каждый решает сам для себя. Классические же условия для того, чтобы процедура называлась баней, таковы. Помните, как поздравляют вышедшего из бани? «С легким паром». Пар — основа, краеугольный камень парилки русской бани. В «классической» бане топка находится не в парилке, а в предбаннике, в парной — только каменка, которая должна иметь дверцу. Закрытость камеры с камнями (лучшими считаются речные) обеспечивает максимальный нагрев камней — дверца открывается только при подавании исключительно горячей воды. В разной литературе указываются различные показатели температуры и влажности для «оптимальной» бани. «Вилка» колеблется от 50 до 95 градусов (хотя верхняя планка, пожалуй, от лукавого). Влажность

в бане при парении должна быть не менее 60% — и до 90% (выше — не стоит, будет тяжело дышать), если она будет ниже — получится либо сауна, либо непонятно что. Все советую первый раз просто посидеть минут 10 при невысокой температуре и пониженной влажности (за это время успеет запариться веник). Далее количество походов в парную определяется самостоятельно, но часто действует принцип «добро труппу любит». Масло и дерево для веника подбираются совершенно индивидуально, равно как и время (сеанс у автора этих строк обычно заканчивается криком партнеру — «Хорошо!»). Кстати, корреспонденту „Ъ“ посчастливилось попариться в бане, топящейся «по-черному»: удивительные ощущения и запахи — это стоит попробовать. В «черных» банях топка открытая, расположенная прямо в парилке, куда и выходит дым (а затем через дверь и отверстие в потолке — на улицу). Пар в такой бане удивительно мягкий с непереносимым дымным запахом. Правда, стены в саже кому-то могут показаться неэстетичными, но такая баня более гигиеничная, чем «по-белому».

В сауне же главное — температура и пониженная влаж-

ность. Сухой пар — именно то, что отличает финскую сауну от русской бани. Влажность не должна быть больше 30% (оптимально — до 20%). Температура сауны — больше 100 и до 140 — это зависит от возможности топки, выносилости посетителя и наличия тем для разговоров. Классика сауны такова: первый заход (обязательно после душа, смывающего жирную пленку с тела) должен продолжаться не более 10 минут, после чего рекомендовано принять контрастный душ и попить теплого чая минут 20. Второй заход должен быть дольше — минут 15–20, причем температуру можно повысить и забраться выше, а также воспользоваться веником. Во второй перерыв рекомендуют массаж, если позволяют возможности, а после третьего захода — обязательный отдых и солярий. Время посещения рекомендовано значительно сократить, если у вас потемнело в глазах и закружилась голова — ничего страшного не произошло, просто сегодня не ваш день. И в сауне обязательно шапочка, чтобы в глазах из-за теплового удара не потемнело раньше времени.

Так что же все-таки лучше — баня или сауна? Понятно,

что загорное строение с каменной, если конструктивно оно не строилось «под баню», можно использовать и так и так, регулируя температуру воздуха. Настоящие банщики свескока смотрят на посетителя сауны, считая ее скорее ту-совочным местом, чем путем к катарсису.

Вместе с тем эффекты для организма, которые достигаются в банях и саунах, различны, и каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Действительно, в русской бане потоотделение более обильно, но то, что течет ручьями, — это преимущественно осаждающаяся влажность. В бане больше нагрузка на нервную систему, а также сердечно-сосудистую и дыхательную системы. Поэтому в баню рекомендовано ходить людям более выносливым, сауна же подходит людям более слабым, с сауны хорошо начинать знакомство с «парными прелестями», она годится также для пожилых людей и спортсменов при подготовке к соревнованиям. В любом случае, умеренность должна стоять во главе угла. Как в бане, так и в сауне никому не стоит доказывать, сколько вы можете выдержать и при какой температуре.