

ОБЗОР TRAVELTECH РОССИИ

Обзор ключевых событий TravelTech России к 2022 году



Октябрь 2022 года

**MOSCOW
TRAVEL
HUB**

Оглавление

Введение	3
Акселераторы и хакатоны	4
Хакатон «Moscow Travel Hack»	4
Креатон «Moscow Travel Create»	5
Акселератор «Туризм Удмуртии»	6
Хакатон «Автопутешествия по России»	8
Акселератор «Развитие сельтуризма»	8
Другие программы развития	9
Венчурные и прямые инвестиции	11
«Aviasales» – \$43 млн	11
«Level.Travel» – 446,6 млн руб.	12
«YouTravel.Me» – \$1 млн	13
«Fish.Travel» – 13 млн руб.	14
«WeGoTrip» – \$120 тысяч	14
Компании с российскими корнями	16
Слияния и поглощения	17
МТС купил «Броневик»	18
VK переговоры о покупке «Твил»	19
VK переговоры с «Суточно»	20
Заключение	21

Введение

Цель данного исследования – определить текущие направления развития TravelTech индустрии через анализ действия ключевых участников инфраструктуры технологического бизнеса.

Как показывает мировой опыт, вектор развития технологических стартапов определяет именно общая повестка представителей инфраструктуры: акселераторов, инвесторов и стратегов.

Содержание обзора представляет собой подробное описание программ акселерации, прямых и венчурных инвестиций, слияний и поглощений.

Данная информация поможет институтам развития, стартапам и другим участникам индустрии сформировать стратегии развития и определить среди активных участников индустрии своих потенциальных партнеров.

Акселераторы и хакатоны

Национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» стартовал весной 2021 года по поручению Президента России Владимира Путина. На создание инфраструктуры и повышение доступности отдыха для россиян в рамках нацпроекта было направлено 45,9 млрд рублей. Одним из важных индикаторов значимости туризма является рост бюджетной поддержки отрасли – с 7 млрд рублей в 2019 году до более чем 70 млрд рублей в 2022 году. Такой поддержки отрасли никогда не было в истории современной России.

Одной из инициатив нацпроекта стало поручение Ростуризму разработки комплекса мер, обеспечивающих реализацию программ бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов в сфере туризма, с целью стимулирования запуска и развития эффективных бизнесов.

В 2022 году с сентября по октябрь включительно стартовало 9 программ запуска и развития бизнеса в таких форматах, как акселераторы, хакатоны и интенсивы.

Хакатон «Moscow Travel Hack»

Moscow Travel Hack – соревнование в России по теме цифровизации индустрии туризма и гостеприимства. Хакатон прошел с 15 по 16 октября в Москве в Grand Ballroom. За призовой фонд в 2,5 млн рублей боролись 40 команд, в составе каждой команды пять человек. Ежегодное соревнование проходит уже в 3-й раз.

Ранее соревнование проходило при поддержке Комитета по туризму города Москвы и АНО «Проектный офис по развитию туризма и гостеприимства Москвы». Проект реализован в рамках коммуникационной площадки «Moscow Travel Hub». Партнерами также стали Департамент информационных технологий города Москвы, аэропорт Внуково, Альфа-банк, медиахолдинг «МАЕР», ряд ритейл брендов и СМИ о бизнесе и компании из инфраструктуры инноваций. Организатором стало агентство корпоративных инноваций «Spinon».

В этом году впервые участие в соревновании приняли не только IT-специалисты, но и маркетологи, дизайнеры и продуктовые команды. Подать заявку могли как команды, так и одиночные участники, которых объединили в команды до начала соревнования. Участие бесплатное.

Участникам предстояло предложить решения по улучшению цифрового туристического сервиса RUSSPASS (туристическая платформа, запущенная в июле 2020 г., инициаторами являются Правительство Москвы и Минкомсвязи). Всего было четыре трека и пять задач:

- **продуктовый:** улучшить существующие продукты сервиса и пользовательский путь (CJM). Вторая задача — разработать модель конвертации бонусов в системе лояльности сервиса;
- **дизайн (UI/UX):** улучшить интерфейс сайта для поднятия конверсии;
- **маркетинговый:** создать аналитику по целевой аудитории сервиса и предложить решение для продвижения сервиса для определенной целевой группы;
- **технический:** создать конструктор маршрута, включающий в себя систему триггеров с возможностью проведения одной транзакции для разных видов услуг.

Победители в каждом треке за первое место получили денежный приз в размере 300 тысяч рублей, за второе — 200 тысяч рублей. Также планируется, что лучшие решения сервис RUSSPASS использует в своей дальнейшей работе.

Креатон «Moscow Travel Create»

19 апреля состоялось Moscow Travel Create — первое в России соревнование по созданию маркетинговых решений для развития столичного туризма. Победители разделили призовой фонд в 1,2 млн рублей (по 200 тысяч на участника). Всего было собрано порядка 2000 заявок на участие.

Соревнование проходило при поддержке Комитета по туризму города Москвы, АНО «Проектный офис по развитию туризма и гостеприимства Москвы». Проект реализован в рамках коммуникационной площадки «Moscow Travel Hub». Организатором спецпроекта стало маркетинговое

СМИ «Sostav». Проект поддержали различные ассоциации маркетинга и коммуникаций.

Принять участие смогли: маркетологи, дизайнеры, event-менеджеры, блогеры, режиссеры, художники, видеографы, product-менеджеры, SMM-специалисты, менеджеры по рекламе, креаторы, студенты. Участие бесплатное.

Участникам креатона предстояло на выбор решать одну из шести задач по разработке коммуникационного спецпроекта от Мостуризма:

- «Сити-брейк» – позиционирование Москвы как новой дестинации для сити-брейка;
- «Бизнес-трип» – привлечение семейной аудитории в Москву;
- «VIP-VIP-VIP» – премиальный туризм в Москве;
- «Московский бит» – продвижение Москвы для организованных групп туристов;
- «Бизнес трип» – продвижение Москвы в качестве центра делового туризма;
- «RUSSPASS» – разработка стратегии продвижения одноименного туристического цифрового сервиса как единой платформы для иностранцев по планированию путешествий.

Во время креатона участникам помогали эксперты Мостуризма и представители креативных индустрий: директора агентств, креативные директора, опытные маркетологи и креаторы.

В финале жюри выбрало 6 команд-победителей, каждая из которых получила по 200 тыс. рублей.

Акселератор «Туризм Удмуртии»

Бизнес-акселератор «Туризм» – это акселератор для туристических компаний Удмуртии. Программа проводится Министерством экономики УР и АНО «Корпорация развития Удмуртской Республики». Всего было подано 90 заявок, и только 44 команды стали участниками

акселератора. Мероприятие проходит очно в г. Ижевск уже 3-ий раз. Акселератор стартовал 5 сентября и продлится два с половиной месяца.

Принять участие в текущем потоке могли компании, зарегистрированные на территории Удмуртии не менее одного года, с командой от 2 до 5 человек и проектом или идеей в сфере туризма, подразумевающего создание нового турпродукта. Стоимость участия в программе для новых участников составила 5 тыс. рублей, для тех, кто принимает участие повторно, – 10 тыс. рублей. В этом потоке принять участие могли:

- Туроператоры, турагентства;
- Гостиницы и иные средства размещения;
- Держатели событийных мероприятий;
- Объекты санаторно-курортного лечения и отдыха;
- Объекты общественного питания;
- Объекты и средства развлечения;
- Объекты познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения;
- Производители сувенирной продукции;
- Представители бизнеса других отраслей, планирующие развитие в сфере туризма и гостеприимства.

Акселерационная программа длится 2,5 месяца, за это время командам предстоит 10 практических сессий, работа с трекерами и выездные мероприятия в другие регионы с целью обмена опытом. После прохождения программы участники получают готовый продукт, стратегию развития компании, команду, способную реализовать проект, и партнеров, которые помогут в реализации продукта.

Хакатон «Автопутешествия по России»

Хакатон «Автопутешествия по России» – межрегиональный хакатон по разработке креативных концепций и digital-проектов. Итоги мероприятия были подведены 27 сентября во Всемирный день туризма.

Мероприятие проходило при поддержке Ростуризма, нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» при поддержке АНО «Национальные приоритеты». Партнером мероприятия стала Ассоциация Развития Digital-Агентств. Старт хакатона состоялся на российском туристическом форуме «Путешествуй!» (с 4 по 7 августа в Москве), организовал форум Росконгресс, со-организаторами были Федеральное агентство по туризму и ВДНХ. Организатор хакатона – творческая образовательная платформа «DC Camp».

К бесплатному участию приглашались представители разных сегментов креативных индустрий и диджитала со всей России, которые были готовы предложить свои решения по трем актуальным задачам:

- Развитие инфраструктуры туалетов на федеральных трассах и дорогах регионального значения;
- Формирование инфраструктуры для коротких бюджетных путешествий в своем или соседнем регионе;
- Создание цифрового продукта, который помог бы жителям поселков вдоль трасс вести туристический бизнес, а автопутешественникам – узнавать регион через общение с людьми, знакомство с новой едой, бытом и пр.

По итогам хакатона было определено 3 победителя (один победитель в каждой из трех задач). Победители отправятся в специально организованный тур по новому туристическому маршруту и получат возможность реализовать свой проект.

Акселератор «Развитие сельтуризма»

Акселератор «Развитие сельского туризма» – всероссийская программа поддержки инициатив по развитию сельского и экологического туризма. 3,5 месяца онлайн-сессий, 7 месяцев профессионального трекинга,

приезды кураторов и консультации на местах, возможность получить 2 гранта на собственное развитие и на обустройство туробъектов. Акселератор стартовал 1 февраля 2022 года и продлится до октября 2023.

Организатор – АНО «Агентство развития сельских инициатив». Партнеры: Национальная Ассоциация сельского и экотуризма, Эколого-просветительский центр «Заповедники», Федерация агро-туризма (RuralTour - Франция). Грантодатель – Европейский Союз (ЕС). Акселератор проходит в рамках проекта «Акселератор инициатив сельского и экотуризма в пост-COVID-реальности». Проект осуществляется при информационной поддержке Федерального агентства по туризму. Бюджет проекта €560,8 тысяч, из которых вклад ЕС составил €498,2 тысяч.

Работа в рамках акселератора ориентирована на региональные команды, в состав которых должны входить: лидер региональной команды или НКО, представители власти и турбизнеса и местный житель. Программа рассчитана более чем на 100 команд из любого региона России, участие бесплатное.

Акселерационная программа включает финансовую поддержку участников на следующие цели:

- Вовлечение сельских жителей в туризм;
- Поддержка объектов сельского и экотуризма на территории работы команды.

По итогам программы к концу 2022 года планируется запустить не менее 40 новых туристических проектов на сельских территориях.

Другие программы развития

20 октября стартовал 2-ой Всероссийский акселератор по промышленному туризму «Открытая промышленность», организованный АСИ совместно с РАНХиГС. Акселератор поддержали шесть федеральных ведомств – Министерство промышленности и торговли, Ростуризм, Министерство просвещения, Росмолодежь, Министерство

образования и науки, Министерство труда и социальной защиты. На программу поступило 258 заявок компаний из 39 регионов.

12–15 апреля 2022 года в Москве прошел бесплатный интенсив по образовательному туризму «Moscow Edu Tourism Camp». Принять участие в нем могли те, кто уже работает или только планирует развивать бизнес в сфере путешествий. Мероприятие поддержала федеральная франчайзинговая сеть «Галамарт». Интенсив прошел в рамках образовательно-туристического проекта «Город открытий», который реализует Комитет по туризму города Москвы.

Департамент туризма Ярославской области с 1 июня объявил старт приема проектов для участия в туристическом акселераторе «Школа туризма и гостеприимства Ярославской области». Он направлен на интенсивное развитие стартапов и действующих проектов через обучение, менторство и экспертную поддержку. Реализуется по инициативе регионального Департамента туризма, создан при поддержке нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства».

10 июня стартовала бесплатная программа для компаний из сферы HoReCa и индустрии гостеприимства «МСП: Акселератор HoReCa+». Два с половиной месяца команды работали с индивидуальными экспертами и трекерами над повышением прибыльности, тестированием новых идей, созданием партнерской сети, продвижением и масштабированием бизнеса. Организатор – АО «Корпорация «МСП» совместно с Минэкономразвития в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Венчурные и прямые инвестиции

Согласно данным компании DSight, 2021 год стал рекордным для российского венчурного рынка, как по количеству сделок, так и по объемам инвестиций, но события первого полугодия 2022 изменили ситуацию на противоположную.

В первом полугодии 2022 года состоялось 84 сделки – это не только в два раза меньше, чем годом ранее, но и исторический антирекорд с 2016 года. Объем венчурного рынка в России в первом полугодии 2022 года упал на 39% и составил всего \$258 млн (без учета экстремума – инвестиции в Miro на \$400 млн).

Сектор инвестиций в Travel не стал исключением из общей тенденции рынка. В 2021 году произошло 5 анонсов сделок, в 2022 году за первое полугодие была анонсирована лишь одна сделка. Всего за полтора года произошло 6 сделок.

«Aviasales» – \$43 млн

Aviasales – онлайн-сервис для поиска информации об авиабилетах, отелях, страховании поездок. Сервис основан в 2007 году Калиновым Константином. В августе 2021 года появилась информация об инвестициях на \$43 млн от «Эльбрус Капитал» и iTech Capital.

По данным сервиса, в 2021 году ежемесячная аудитория Aviasales составляла более 15 млн пользователей, основная часть из которых – пользователи из России, стран СНГ, Центральной Азии и Восточной Европы. За год с помощью сервиса продаётся авиабилетов на сумму более \$1,6 млрд. Сервис занимает 26 место среди самых дорогих компаний рунета 2022 года по версии Forbes с оценкой в \$248 млн.

В России основное юрлицо – ООО «Авиасейлс Медиа». По данным СПАРК, его выручка составила 772,6 млн рублей за 2021 год и 275,9 млн годом ранее. Единственным акционером ООО является кипрская Go Travel (Cyprus) LTD. По информации из интервью генерального директора Максима Крайнова «Интерфаксу» конечные бенефициары компании –

семья основателя Константина Калинова, фонд iTech Capital и команда менеджмента.

Средства сервис планирует направить на запуск новых продуктов, рост маркетинговых инвестиций в России, СНГ и на новых для компании рынках, а также развитие сервиса для организации командировок и платформы для автоматизации партнерского маркетинга *Travel payouts*.

«Level.Travel» – 446,6 млн руб.

Level Travel – сервис по поиску и бронированию организованных туров. Основан в 2011 году. Основатели – Дмитрий Малютин, Эллин Толстов, Павел Глушенков и Евгений Гинзбург. 14 июля 2021 года стало известно об инвестиции в размере 446,6 млн рублей от *Baring Vostok*. Сервис привлек средства в обмен на миноритарную долю. По мнению генерального директора «Infoline-Аналитики» размер доли составил 20-25%.

Технология Level.Travel в реальном времени собирает предложения всех крупнейших туроператоров, анализирует цены и помогает выбрать самый выгодный вариант. Если клиент находит на других сайтах более выгодное предложение на тот же самый тур, сервис возвращает двойную разницу в стоимости. Технологическую платформу Level.Travel использовали для запуска продаж туров «Яндекс», *TripAdvisor*, *Kayak*, «Евросеть», *OneTwoTrip*, «Связной», Мегафон и другие.

Оборот компании, по собственным данным, в 2019 году составил 6 млрд рублей, в кризисном для туристического рынка 2020 году – 2 млрд рублей. Свою аудиторию сервис оценивает в 400 000 туристов – это гости, купившие туры на платформе несколько раз.

Согласно данным СПАРК, ООО «Левел Путешествия» было образовано в 2017 году. Его единственным учредителем является Павел Глушенков. Выручка 158,7 млн рублей за 2021 и 80,4 млн годом ранее.

Level.Travel рассчитывает направить привлеченные средства на собственную систему динамического пакетирования. Такая система формирует тур из различных доступных вариантов перелетов и отелей.

Сразу после получения инвестиций Level.Travel вернул Moscow Seed Fund заем, полученный в 2020 году на поддержку развития технологической платформы.

«YouTravel.Me» – \$1 млн

YouTravel.Me – сервис бронирования авторских туров. Компания основана в 2018 году супружеской парой Ольгой и Иваном Бортниковыми и Иваном Михеевым. 2 сентября 2021 года стало известно об инвестициях размером в \$1 млн. Лид-инвестором выступил Mission Gate, к раунду присоединились Starta Capital, ряд инвесторов платформы Liqvest.com и бизнес-ангел Бас Годска.

Сервис позволяет быстро и безопасно отправиться в необычное авторское путешествие. Авторский тур – это полноценное путешествие в небольшой группе, организованное частным независимым гидом (тревел-экспертом), а не крупным туроператором. Авторские туры на платформу загружают сами гиды. Пользоваться сервисом можно из любой страны, основные рынки – Россия, США и страны СНГ. На сайте можно найти более 16 тыс. авторских туров в 90 странах мира.

К началу сентября 2021 года платформой воспользовались более 10 тыс. путешественников и 4,2 тыс. тревел-экспертов. В период пандемии коронавируса COVID-19 бизнес компании показал более чем двукратный рост. Проект попал в топ-5 команд на демо-дне акселератора «500 Georgia» в 2021 году в Грузии.

По данным СПАРК, компания «Ютревелми» была создана в марте 2018 года. Гендиректору Ольге Бортниковой принадлежит 41,85% сервиса, ее супругу – 32,55%. Еще 18,6% владеет Иван Михеев. Оставшиеся 7% – у ООО «Стартап Лаборатория» (Фонд СтартапЛаб управляющей компании «ТилТех кэпитал»). Выручка за 2021 год составила 58,1 млн рублей и 10,3 млн годом ранее.

Привлеченные средства планируется использовать для укрепления своих позиций на рынке США, а также для усовершенствования своей технологической платформы.

«Fish.Travel» – 13 млн руб.

Fish.Travel — маркетплейс бронирования рыболовных туров, работающий по модели lightly managed marketplace (Uber в сфере рыбалки). Компания основана в 2017 году Константином Пискуновым. 24 января 2022 года компания получила 13 млн рублей от Фонда Развития Интернет Инициатив (ФРИИ) и бизнес-ангелов в обмен на 6,5%. В рамках конвертации ранее выданного займа Сбер дополнительно получил долю 5,5%. Для ФРИИ это вторая инвестиция в компанию.

Сервис позволяет для клиента в 3 простых и понятных шага подобрать рыболовный тур без специализированных знаний в сфере рыбалки. После бронирования тура на сайте сервиса с клиентом связывается рыболовный гид, который встречает клиента в удобном месте, предоставляет полностью укомплектованный для рыбалки катер, качественные снасти и экипировку, учит, если надо, ловить рыбу и отвозит в “рыбные” места. Fish.Travel предлагает туры по России, Скандинавии, Северной и Южной Америке, Африке, Индийскому океану и другим регионам.

К сервису подключено свыше 400 провайдеров рыболовных туров из 42 стран мира. Компания была одним из резидентов акселерационной программы «500 Startups», Сбера, а также программы ФРИИ в 2018 году. Осенью 2018 компания выиграла конкурс Сколково «Лучшее IT-решение для систем бронирования туров и туристических услуг».

Согласно данным СПАРК, ООО «Фиш тревел» зарегистрировано в 2018 году. Чистый убыток за 2021 год составил 7 млн рублей, выручка 35 тысяч. Основные владельцы, Константин Пискунов и Елена Соколова, имеют 44,27% и 20,88%. Доля ООО «ФРИИ инвест» равна 8,35%. Доля ООО «Цифровые технологии» (структура Сбербанка) 5,51%.

«WeGoTrip» – \$120 тысяч

10 сентября 2021 года маркетплейс аудиоэкскурсий по достопримечательностям WeGoTrip привлек \$120 тысяч от частных бизнес-ангелов. По словам основателя Александра Головатого, по

итогах раунда стартап получил оценку в \$2,2 млн, а среди частных бизнес-ангелов есть владельцы туристических сервисов.

В сервисе путешественники проходят аудиоэкскурсии, составленные профессиональными гидами и местными экспертами, с помощью мобильного приложения. Среди экскурсий — обзорные туры (пешеходные, велосипедные и др.), культурно-исторические и тематические (винные, гастрономические, квест-туры и т.п.). Аудио-экскурсии платные, в их стоимость также входят необходимые билеты.

Сейчас на маркетплейсе представлено более 300 аудиоэкскурсий по городам и популярным музеям в 83 городах мира на русском и английском языках. По собственным данным компании, ежемесячно сервисом пользуются более 2 тыс. туристов. За все время сервисом воспользовались более 20 000 клиентов. Ранее стартап привлекал \$15 тыс. от Bank of Georgia в рамках акселератора «500 Startups». Основным сегментом аудитории сервиса до пандемии коронавируса COVID-19 были американские путешественники в городах Европы. Стартап пережил пандемию, благодаря развороту на российский рынок.

По данным СПАРК, юридическое лицо ООО «СЮРПРАЙЗ МИ» зарегистрировано в 2017 году. 51% принадлежит Александру Головатому, по 19.5% принадлежит Кириллу Чернакову и Станиславу Петрякову, 10% принадлежит ООО «АЛОТРЕЙД», 100% владельцем и ген.директором которого является венчурный инвестор Александр Румянцев. Выручка юр.лица составила 12,9 млн рублей и 6 млн годом ранее.

Полученные средства пошли на расширение ассортимента англоязычных аудиоэкскурсий, увеличение доли продаж среди англоязычных путешественников. К сентябрю 2021 года доля международных продаж составляла около 30% выручки. Есть планы на развитие продукта, компания уже тестирует многодневные аудиоэкскурсии. Цель на ближайшие два года — выпустить около 5000 аудиоэкскурсий на 8 языках.

Компании с российскими корнями

Картографический сервис Maps.me привлёк \$50 млн на запуск мультивалютного кошелька. Сделка произошла в январе 2021 года. Главным инвестором стал фонд Alameda Research; Genesis Capital и CMS Holdings тоже инвестировали в проект. Инвестиции пошли на запуск мультивалютного кошелька внутри сервиса, благодаря чему 140 млн пользователей сервиса смогут бронировать билеты и отели с низкой комиссией. Сервис был основан в 2010 году предпринимателями и разработчиками Юрием Мельничком, Виктором Говако и Александром Золотаревым. Сервис входил в VK (Mail.ru Group) с 2014 года до ноября 2020 года — тогда компания продала сервис за 1,56 млрд рублей (\$20 млн).

В июле 2021-го онлайн-сервис для организации путешествий FinalPrice, привлёк \$1 млн от OKS Group, Sistema VC и Almaz Capital. Полученные в ходе инвестраунда средства, пойдут на запуск сервиса в Европе в рамках стратегического партнерства с глобальной платежной компанией Mastercard. Компания основана в 2017 году. Основатель сервиса Петр Кутис, который также является основателем сервиса организации путешествий OneTwoTrip, работающем на российском рынке.

Агрегатор мероприятий iWeekender привлёк свыше \$230 тыс. инвестиций в декабре 2021 года. Инвесторами компании стали: основатель маркетплейса бизнес-авиации GetJet Александр Конинский и основатель web3 платформы для аудиоконтента Speakezee DAO Глеб Браверман. В 2017 году компанию основал Игорь Алехин. Сервис используют в 21 городе, среди которых — Нью-Йорк, Лондон и Москва. Стартап вложит полученные средства в масштабирование в США, Европе и СНГ.

Слияния и поглощения

Российский рынок слияний и поглощений за первые шесть месяцев 2022 года вырос на 5,6%, до \$18,1 млрд. При этом выросла и средняя сумма сделки — за вычетом самых крупных — в 1,7 раза, до \$64,2 млн, согласно данным информационно-аналитического агентства АК&М. Основным драйвером стал уход из России иностранных акционеров.

Для TravelTech, в частности, локальным драйвером стала приостановка работы международного сервиса бронирования жилья Booking.com, сервисов Airbnb и Expedia в марте из-за «спецоперации» на Украине.

Как перераспределились бронирования среди онлайн-сервисов

топ-10,%



* по данным с 16 апреля по 23 мая

Источник: данные TravelLine

По данным TravelLine, в марте на лидера рынка Booking.com приходилось от 60% бронирований. Уже с 16 апреля по 23 мая на собственные сайты отелей пришлось 60% продаж, на бронирование через другие сервисы — 40%. Лидерами среди последних были сайт

«Академсервис» (приносил 4,87% бронирований), сервис «Броневик» (4,4%) и туроператор «Алеан» (1,98%).

К вопросу о создании аналога «Booking» интерес проявило и государство – в марте вице-премьер Дмитрий Чернышенко поручил Ростуризму совместно с Минцифры проработать вопрос создания российского аналога Booking.com, а с апреля 2022 года на туристическом сервисе Russpass, разработанном по инициативе правительства Москвы, появилась возможность бронировать номера в отелях по всей России. В то же время «Циан» запустил сервис онлайн-бронирования квартир в посуточную аренду, свои сервисы бронирования отелей запустили Ozon, РЖД, 2GIS (Otello).

Интерес к покупкам бенефициаров ухода иностранных сервисов проявили российские стратеги-экосистемы. МТС купил один из крупнейших сервисов бронирования и лидера в корпоративных путешествиях сервис «Броневик», VK ведет переговоры о покупке с Tvil.ru и «Суточно».

МТС купил «Броневик»

13 июля МТС стала владельцем онлайн-сервиса по бронированию отелей Bronevik.com. С его помощью компания планирует создать «экосистему для путешественников». «Броневик» сохранит свое название. Сумма сделки 4 млрд рублей.

Согласно пресс-релизу оператора, на базе «Броневика» корпорация будет развивать «МТС Трэвел» как отдельную бизнес-вертикаль. Эта вертикаль будет заниматься услугами по бронированию жилья и аренде транспорта, формируя экосистему для путешественников. В экосистему войдут и дополнительные сервисы: экскурсии, гиды, покупка билетов на концерты и другие мероприятия, заказ ресторанов.

В компании рассчитывают, что объединенная экспертиза МТС и системы «Броневик», а также доступ приобретенных компаний к технологиям big data, искусственного интеллекта, к каналам продаж и финансовым возможностям МТС позволят предложить клиентам качественно новые сервисы. В компании ожидают значительный рост сферы внутреннего туризма в ближайшие несколько лет.

Bronevik основан в 2008 году. Компания предоставляет возможность забронировать отели в России, Белоруссии, Грузии, Узбекистане и других странах. Работает с объектами размещения напрямую без участия посредников, включая самые отдаленные регионы России. Сейчас сервис предлагает более 33 000 объектов размещения и более 10 000 квартир и апартаментов.

По данным «TravelLine», после ухода Booking.com и Airbnb, «Броневик» вышел в тройку лидеров среди сервисов бронирования жилья в России. В апреле-мае наибольшая доля была у «Островка» (27,56%). Второе место занял «Броневик» (12,06%), третье — у «Яндекс.Путешествий» (11,45%). Сервис, который прежде был заточен на b2b-бронирования, теперь получил значительный прирост аудитории в сегменте индивидуальных путешественников. За три месяца компания получила более 5000 обращений на подключение объектов — в основном от владельцев апартаментов, квартир, баз отдыха и гостевых домов. В среднем в день к системе «Броневика» подключаются от 150–200 объектов.

По данным СПАРК, 11 июля 100%-ная "дочка" МТС – ООО «МТС Трэвел» (зарегистрированная в июле 2022 года) приобрела по 99% в компаниях ООО «Компания Броневик» и ООО «Броневик Онлайн». Еще по 1% в компаниях получило ПАО «МТС». Выручка «Броневик Онлайн» в 2021 году составила 1,16 млрд рублей, «Компания Броневик» – 460 млн рублей. Чистая прибыль в 2021 году составила 24,7 млн рублей и 177,6 млн рублей соответственно.

VK переговоры о покупке «Твил»

4 июля стало известно, что российская корпорация VK интересуется покупкой Tvil.ru — одного из первых в России сервисов онлайн-бронирования жилья, который является аналогом Airbnb и фокусируется на Крыме и Краснодаре. Основатель сервиса Tvil Алексей Черепахин не рассказал об итогах переговоров с VK, но уточнил, что потенциальная сделка обсуждается со всеми кандидатами на покупку, VK не единственный стратег заинтересованный в компании.

По данным СПАРК, выручка ООО «Твил Софт» в 2021 году составила 274,5 млн рублей, чистая прибыль — 34,5 млн рублей. Выручка второго юрлица, ООО «Твил», составила 147 млн рублей, а чистый убыток – 3 млн рублей. По информации от основателя проекта, общая выручка Tvil в 2021 году достигла 450 млн рублей, а оборот – 2,7 млрд рублей. При этом на Крым в 2021 году приходилась половина выручки.

Сделку по покупке Tvil можно оценить в сумму от 1 млрд рублей до 2,5 млрд рублей без учета премий и дисконтов, считает управляющий партнер фонда PT Ventures Сергей Негодяев. По данным Similarweb, количество ежемесячных посещений сайта Tvil с марта по май 2022 года выросло на 62% – с 2,1 млн до 3,4 млн. Tvil также входит в топ-10 сервисов на рынке онлайн-бронирования отелей, по данным платформы TravelLine.

VK переговоры с «Суточно»

4 июля также стало известно, что кроме Tvil интерес для VK представляет сервис бронирования «Суточно». Сервис «Суточно.ру» основал предприниматель Юрий Кузнецов в Ульяновске в 2011 году. Источник, близкий к «Суточно.ру», пояснил, что в настоящее время сразу несколько компаний проявили интерес к покупке сервиса.

По данным СПАРК, выручка ООО «Суточно.ру» в 2021 году составила 175,5 млн рублей, чистый убыток — 4,7 млн рублей.

Стоимость «Суточно.ру» Негодяев из PT Ventures оценивает в 0,5–1,3 млрд рублей. Согласно опросу сервиса Qqrenta, сайт «Суточно.ру» является самой популярной в России системой бронирования у владельцев жилья после ухода Airbnb и Booking, им пользуются более 90% опрошенных арендодателей (в опросе участвовали 374 владельца недвижимости).

По мнению бывшего вице-президента по стратегии Yandex Go Арама Саргисяна, VK делает ставку на то, чтобы аудитория не покидала экосистему и еще больше времени проводила на платформе: сервисы онлайн-бронирования легко вписать в эту логику. Добавление VK ID и VK Pay в сделке на площадке могут дать хороший синергетический эффект.

Заключение

К октябрю 2022 года в TravelTech индустрии произошел ряд ключевых событий, определяющих текущие направления ее развития.

Основным направлением для акселераторов стала общая диджитализация отрасли, развитие локального туризма, привлечение представителей креативных индустрий и маркетологов к решению задач цифровизации отрасли.

Несмотря на сокращение инвестиционной активности в этом году, для инвесторов актуальными направлениями стали: поиск и бронирование авиабилетов и поиск авторских и организованных туров.

В условиях возросшей активности в слияниях и поглощениях для стратегов наиболее актуальным стало замещение ушедших крупнейших иностранных онлайн-сервисов бронирования жилья и построение собственных туристических экосистем.

По результатам исследования можно сказать, что в индустрии TravelTech присутствует общая повестка на развитие цифровых сервисов среди всех ключевых участников инфраструктуры.

Исследование
«Обзор TravelTech России»

MOSCOW TRAVEL HUB

При поддержке



**КОМИТЕТ
ПО ТУРИЗМУ**
ГОРОДА МОСКВЫ

**РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА
И ГОСТЕПРИИМСТВА
М★СКВЫ**