

# НЕПОДЪЕМНЫЙ ТУР

## РОССИЙСКИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК УПАЛ ПОЧТИ ВДВОЕ. ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРОДАЮТСЯ ТОЛЬКО САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ И САМЫЕ ДОРОГИЕ ТУРЫ. ТУРОПЕРАТОРЫ ПРЕДЛАГАЮТ АНТИКРИЗИСНЫЕ ВАРИАНТЫ – ПРЕДОСТАВЛЯЮТ СВОИ СКИДКИ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО БРОНИРОВАНИЯ И ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТСЯ НА ВНУТРЕННИЕ НАПРАВЛЕНИЯ.

АНАСТАСИЯ ЯКОРЕВА



ЦЕНЫ В СОЧИНСКОЙ КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ В РУБЛЯХ, НО НАЧИНАЮТСЯ ОНИ ОТ 10 ТЫС. ЗА НОЧЬ В ДВУХМЕСТНОМ НОМЕРЕ ТРЕХЗВЕЗДНОГО ОТЕЛЯ

«Спрос на туры сейчас по рынку просел на 40–50%, – говорит гендиректор туроператора Tez Tour Владимир Каганер. – Многие ждут «горящих» ценовых предложений, больших скидок, но скидок в этом сезоне не будет». Зафиксированные в долларах и евро цены на зарубежные туры повысились вместе с курсом валют. Согласно расчетам исследовательской компании IRG, 47% россиян откажутся от путешествий, а туроператоры вывезут на отдых в 2014 году вместо ожидавшихся 18 млн человек всего 10–11 млн.

В Греции, Италии, Испании, Франции и на Кипре основной турпоток составляли туристы из России и Германии, и принимающие страны тоже почувствуют падение на российском рынке, говорит директор компании «ВИП Сервис» Дмитрий Горин. Туроператоры подготовились к падению спроса и заранее начали отказываться от забронированных в самолетах блоков мест и номеров в отелях. На этой почве разгорелся конфликт между «Аэрофлотом» и Tez Tour: 12 ноября авиакомпания заявила, что отключает

туроператора от систем бронирования авиабилетов из-за долга в размере 30 млн руб. Tez Tour задолженность отрицал. По словам Каганера, камнем преткновения стал как раз объем перевозок: 22 октября открылся новый туристический сезон, 7 ноября начались скачки курсов валют, туроператор захотел сократить объемы, а «Аэрофлот» этому воспротивился, не желая снимать рейсы на Мале (Мальдивы), Бангкок и Пхукет (Таиланд). Впрочем, через два дня конфликт был урегулирован, Tez Tour вновь подключили к системам бронирования. Такие конфликты все-таки редкость, говорит гендиректор компании «Пегас Туристик» Анна Подгорная: обычно партнеры идут навстречу туроператорам, сокращая бронь и предоставляя скидки. Сейчас массовые туроператоры работают в минус, продавая путевки ниже себестоимости, говорит Каганер, но это вполне обычная ситуация: октябрь и ноябрь – это низкий сезон.

Некоторые сегменты не почувствовали сокращения спроса. На 30–35% вырос турпоток в Тур-

цию и Египет, заявили в туроператоре TUI. «Туристы готовы снижать привычную категорию отеля, переориентируются на систему питания all inclusive, которая позволяет не тратить дополнительные средства во время отдыха», – говорит директор по маркетингу и продажам «TUI Россия» Ивор Вукелик. Почти не просел премиум-сегмент. По словам Ирины Петровой, гендиректора туроператора «Солвекс-травел», по-прежнему пользуются спросом дорогие туры в Финляндию. «Динамика спроса на туры не снизилась, и мы придерживаемся показателей успешного прошлого года, – заявила коммерческий директор международного премиального туроператора Club Med Ольга Абрау. – Зимние продажи у нас сделаны на 70%, новогодних путевок практически не осталось. Уже работаем на продажу февраля и марта». Однако ради стимулирования спроса Club Med приходится держать курс на уровне 48 руб./€.

Компании, которые позволяют значительно сэкономить, тоже не страдают от оттока клиен-

тов. Например, не заметило снижения спроса турагентство ShearTrip, которое продает путевки за несколько дней до поездки и зачастую в разы дешевле, чем другие туркомпании. «Спрос всегда превышал возможности нашей инфраструктуры, – говорят в ShearTrip. – Поэтому у нас, как и во время глобальной рецессии 2008–2009 годов, предновогодний ажиотаж. Любые намеки на рецессию приводят к желанию сэкономить и раскручивают сарафанное радио».

Через свое мобильное приложение агентство ShearTrip попыталось изучить отложенный спрос. Оказалось, что пользователи действительно ждут появления на рынке подходящих вариантов. Самые популярными направлениями в отложенном спросе остаются Египет, Таиланд, Индия, Индонезия, Израиль, европейские страны, в том числе Прибалтика. Незначительную долю занимают американские курорты – Мексика, Доминикана, Куба, Ямайка. Небольшое количество пользователей охотится на выгодные

**ОБЫЧНО ПАРТНЕРЫ ИДУТ НАВСТРЕЧУ ТУРОПЕРАТОРАМ, СОКРАЩАЯ БРОНЬ И ПРЕДОСТАВЛЯЯ СКИДКИ**



СМЕЖНИКИ