

## РАЗВОРОТ

ОТДЫХ

# Ольга Молчанова: Наших туристов не испугать ничем

*Генеральный директор компании «Финист трэвел» уверена, что ни ситуация на Украине, ни рост курса доллара и евро, ни санкции со стороны Запада не сорвут россиянам туристический сезон-2014*

Татьяна Власенко



— Ольга Ивановна, на днях МИД России предупредил, что россиянам следует воздержаться от поездок за границу, поскольку «их могут захватить секретные службы США, которые активно охотятся на русских в наказание за недавнюю аннексию Москвой Крыма». «Не хватало только порушить ещё и туристическую отрасль» — так прокомментировали эту информацию в социальных сетях. Вы видите опасность этого официального заявления для наступающего курортного сезона?

— Как показывает опыт, наших туристов не испугать ничем. Их не волнуют стихийные бедствия, такие как пожары в Греции или тайфуны в Таиланде и Малайзии. Египет — самая популярная страна для соотечественников по сей день, несмотря на то что на её территории в течение уже нескольких лет идёт война. Наш народ смелый и ко всяким угрозам и предупреждениям относится очень спокойно и иронично, естественно, с соблюдением норм и правил поведения. Я не верю, что нормальные страны, к примеру, та же Турция, которая живёт туризмом, пойдут на какую-то дискриминацию туристов из России. Это, прежде всего, не в их интересах. Да и рецепт есть отличный: не выходить за территорию отеля. В Турции, например, это очень легко.

— А кроме шуток?

— Мне кажется, что это говорится с вполне определённой целью — обеспечить загрузку в предстоящий отпускной сезон курортов Сочи и Крыма. Это — самый главный момент.

И туроператоры, кстати, ничуть не против такого разворота туристического

потока. Это было бы даже здорово, потому что такой красоты, как в Абхазии или в Крыму, нет ни в Турции, ни в Египте, ни в Таиланде.

Другое дело, каким будет соотношение «цена-качество». Если оно окажется конкурентоспособным, то мы только «за».

Но пока проблемы существуют. Даже в Сочи, где построили такой великолепный комплекс, в сравнении с которым Карловы Вары просто «отдыхают», сервис остаётся родом из «совка». Потребуется ещё несколько лет для того, чтобы обслуживающий персонал в отелях, кафе и ресторанах понял, что его доходы, его благосостояние зависят от уровня предоставляемых услуг.

Мои друзья, побывавшие на Олимпиаде в Сочи, рассказывали, как зашли в ресторан, а там им говорят: «Пить нечего. Если есть хотите, то три часа подождите, или мы можем булок дать». А цены... Гамбургер стоит, как в Перми комплексный обед.

— И как продаётся сегодня отдых в Сочи?

— Мы начинаем продажи, но у туроператоров пока не сформировалось комплексное предложение, чтобы можно было понять, в какой гостинице, когда и какие номера свободны. Системы бронирования не до конца отработаны.

Цены не низкие. Скажем, в Андорре ещё недавно можно было покататься на лыжах значительно дешевле, чем на Красной Поляне.

Туристы, приобретая путёвки в Сочи, безусловно, интересуются объектами Олимпиады. Уже бронируются гостиницы «Рэдиссон Сочи», «Рэдиссон Блу Парадиз». Эти отели для VIP-клиентов (от 5900 руб. в сутки), которых интересует высокий уровень обслуживания. Но в Сочи есть и бюджетные варианты, которые существовали и прежде, например небольшие частные отели, с которыми у нас давно устоявшиеся отношения.

— К отдыху в Крыму, наверное, ещё больше вопросов?

— С Крымом, как и с Сочи, мы работаем с 1998 года. Там у компании «Финист трэвел» тоже есть партнёры — небольшие гостиницы и частные квартиры. Но их немного. На полуострове до последнего времени тяжело развивался туризм.

Сегодня по поводу Крыма звонков масса, интерес большой. Старшее поколение наскучало по крымскому побережью, люди вспоминают молодость, те времена, когда можно было приехать «дикарями» и жить в палатках на берегу.

Главное — как сегодня туда добраться. Основным способом остаётся

авиаперелёт до Симферополя, поскольку железной дорогой доехать туда в любом случае будет сложно, если вообще возможно. И машиной непросто: через Таманский полуостров на переправе в Керчь.

Правительство РФ приняло программу дотации авиаперевозок в Крым, но Пермь пока не вошла в этот список. Вопрос упирается в то, из какого бюджета финансировать авиаперевозчиков — краевого или федерального. Вопрос решается и в рамках Приволжского федерального округа. Разосланы письма с предложением полётов из Перми в Крым авиакомпаниям «Ютейр», «Оренэйр», «ИЖАвиа».

Цена авиаперелёта из Москвы в Симферополь колеблется от 3,2 тыс. до 15 тыс. руб. (эконом-класс), из Екатеринбургa пока — 11-18 тыс. руб.

В том, что Крым будет нынче пользоваться спросом, сомнений никаких. Народ поедет и просто посмотреть, и соотечественников поддержать. Но пока вариантов транспортного сообщения, кроме самолёта, мы не видим. Ждём и надеемся.

— С какими зарубежными курортами придётся конкурировать российскому побережью Чёрного моря?

— Если говорить о пляжном отдыхе, то альтернативы Турции для нашей страны сегодня нет, поскольку соотношение «цена-качество» там более привлекательно. Там выше качество гостиниц, питания и обслуживания. Большой плюс — перевозка: из Перми в Турцию в сезон ежедневно отправляются три авиарейса.

По массовости зимой первенство держит Египет. Наши южные курорты доступны для купания только с середины июня, всего три-четыре месяца в году. С октября по май — это время спроса на зарубежные туры в те страны, где в любое время года можно получить солнце, которого здесь катастрофически не хватает.

— Как в сегодняшней экономической ситуации вы оцениваете спрос на туристические услуги в целом? Повлиял ли на активность туристов рост курса доллара и евро?

— Если судить по раннему бронированию туров, то спрос только нарастает. Пермь начали подавать заявки даже раньше, чем прежде, с декабря. Достиг пика спрос в феврале и до сих пор не падает.

По странам, где в ходу доллар, спрос даже выше, чем в прошлом году, если опять же судить по раннему бронированию, которое вот уже три года активно развивается. Люди понимают, что за счёт этой услуги можно существенно сэкономить и гарантировать себе тот

вариант отдыха, который предпочтительнее. Особенно эта касается дат, пользующихся повышенным спросом.

Спрос несколько упал на европейские направления из-за курса евро. Но его снижение может объясняться ещё и тем, что раннее бронирование рассчитано в основном на май и июнь. А в Европе в это время море ещё не очень тёплое.

В среднем цены выросли относительно прошлого года примерно на 10%, то есть, по большому счёту, на уровень инфляции. Но подорожавшему туру всегда можно найти альтернативу, выбор на рынке широкий, и папка с заявками только пухнет.

Политические события или природные катаклизмы могут скорректировать спрос на какой-то момент. Но паника быстро проходит. И в этом туристическом сезоне мы не ждём никакого провала. Более того, по внутренним российским направлениям в силу объективных обстоятельств намечается явный прирост. Уже сейчас многие отечественные курорты, в том числе лечебные, забронированы «под завязку».

— Какие тенденции в последнее время отмечаются на отечественном рынке туризма?

— Главная тенденция — общая глобализация рынка. В том числе и в сфере туризма, хотя может и в меньшей степени, чем в других отраслях. На пермском рынке заняли свою нишу крупные туроператоры: Apex Tour, Coral Travel, Pegas Touristik, Tez Tour. Есть игроки чуть поменьше, такие как «Лабиринт», Mouzenidis Travel (официальный представитель греческой компании). Они глобальны в том смысле, что работают и по всему миру, и по России. У них своя система отелей, самолёты (у кого-то собственные, у кого-то арендованные).

На рынке задерживаются сейчас те туроператоры и компании, которые вкладываются в маркетинг и новые технологии.

— Что такое новые технологии в турбизнесе?

— Это современные системы онлайн-бронирования, моментального подтверждения заявки, электронная система продажи билетов и электронная система подтверждения брони в отелях. То есть, когда клиенту моментально говорят «да», а не просят, как раньше, подождать три дня до получения ответа. Эти технологии совершенствуются год от года.

— С появлением онлайн-бронирования билетов и отелей всё больше туристов планируют свои поездки самостоятельно, не прибегая к услугам турфирм. Как это сказывается на рынке?