

КОНЪЮНКТУРА

ТУРИЗМ

Переходим на снижение

Спрос на заграничные туры упал в два раза

Людмила Максимова

На туристическом рынке наблюдается спад. В среднем падение спроса оценивается разными экспертами в 30-50%. В небольших турфирмах заказов туров по сравнению с аналогичным периодом прошлых лет стало меньше в три раза. Пермские, которые собирались провести новогодние праздники за пределами родины, не спешат бронировать туры. Основные продажи турфирмы ждут за две недели до Нового года.

Падение спроса пермские турагенты называют общей тенденцией, связанной с тем, что люди перестали доверять турагентам и туроператорам в связи с последними событиями банкротства некоторых из них.

«В СМИ разводится паника. Главные ньюсмейкеры — курсы валют, санкции, Эбола и кризис на Украине. Из-за этого население начинает бояться, что случится страшное, и начинает экономить на досуге, следовательно, на отдыхе. Августовский крах туроператоров «Лабиринт» и «Нева» и то, как это раздули опять же в СМИ, вселило в умы людей панику. Доверия к турфирмам стало меньше. Поэтому туров стали покупать меньше. Люди боятся, что кто-то ещё может обанкротиться. Следствием падения спроса на туристический продукт стало уменьшение туроператорами количества вылетов за границу, сокращение полётной программы», — говорит директор туристического агентства «Аякстур» Кирилл Батраков.

Вице-президент пермской туристической гильдии, директор туристической компании «Солана» Данил Поздеев замечает, что сейчас люди активнее идут к известным брендам, которые «не сольются» с рынка.

Данил Поздеев, вице-президент пермской туристической гильдии, директор туристической компании «Солана»:

— Повышение цен на туры также сыграло свою роль, но не такую большую, как принято считать. Основная составляющая туров — авиаперелёты — как покупалась за рубли, так и покупается. Что-то подорожало, например, те же отели, но по факту рост цен на туры не соответствует росту валютного курса. Стоимость туров выросла в пределах инфляции. Основная причина отказа от поездок за границу — люди в целом чувствуют

внутреннюю нестабильность и стараются сдерживать себя и экономить.

Директор туристической фирмы «Краснов» Наталья Краснова отмечает, что сейчас отдых позволяют себе в основном люди с доходом выше среднего.

«Люди откладывали на новогоднюю поездку ещё летом определённую сумму, но когда курс валют стремительно растёт, накопленных средств уже не хватает, чтобы купить желанный тур. Те, кто рассчитывал взять тур за 50 тыс. руб., сейчас скорее возьмут другой — за 25 тыс. руб.», — говорят турагенты.

Кроме того, если раньше туры на Новый год начинали бронировать в конце августа, то сейчас эксперты прогнозируют основную массу продаж не раньше начала декабря.

«Сильно упала глубина продаж. Сейчас люди до последнего не бронируют туры — не ранее чем за три-четыре недели», — говорит Поздеев.

«Есть какой-то эффект напряжённости, покупать туры задолго до новогодних праздников люди опасаются», — соглашается директор пермского офиса «Пегас-Туристик», директор офиса «Магазина горящих путёвок» в Перми Михаил Шилоносов.

На бум продаж турагенты надеются, но говорят, что произойдёт он где-то за две недели до Нового года.

Правда, падение продаж отмечают не во всех турфирмах. Так, генеральный директор агентства отдыха без виз «+30 по Цельсию» Анна Скрипченко рассказывает, что брони у них есть уже на февраль-март следующего года. Кроме того, Скрипченко отмечает, что те, кто позаботился о покупке тура на новогодние праздники заранее, существенно выиграли в цене.

Анна Скрипченко, генеральный директор агентства отдыха без виз «+30 по Цельсию»:

— Цены на путёвки формирует туроператор, который рассчитывается с



зарубежными операторами в валюте, поэтому, несмотря на то что в валюте стоимость туров остаётся прежней, в рублёвом выражении она значительно вырастает. Те, кто бронировал у нас туры на Новый год, к примеру в Индию, в конце августа, выиграли порядка 40 тыс. руб. Доллар за это время вырос с 33 до 47 руб., а вместе с ним значительно выросла и цена тура. Выигрывают и те туристы, которые оплачивают тур сразу, они застраховывают себя от роста цен. Те же, кто выкупает тур постепенно, в итоге берут его по более высокой цене, потому что оператор с ростом курса стоимость тура пересчитывает. Больше, чем рост валюты, на цены влияет спрос. К примеру, новогодние туры сейчас только растут в цене, потому что на них есть спрос. При этом те же туры на начало декабря не пользуются спросом и стоят гораздо дешевле.

Что касается российских направлений, несмотря на то что федеральные СМИ отмечают возрастающий интерес к внутреннему туризму, пермские турагенты говорят об обратном.

«Бронирований по РФ больше не стало. Это факт. Наши курорты не стали популярнее от того, что бронирований по заграничке стало меньше. За туры в Крым авиакомпании требуют большие доплаты за билеты. Поэтому путёвка на двоих стоит 100 тыс. руб. и больше. Смысл платить такие деньги за место, где ни сервис, ни инфраструктура не выдерживают пока объективно никакой критики? Проще слетать в Таиланд или Вьетнам, где цены ниже в два раза. Наши другие курорты также или дорогие и ни о чём, или хорошие, но стоят как Куршавель», — рассказывает Батраков.

Данил Поздеев тоже уверен, что ценовое сравнение не в пользу российских курортов: «Часто тур по России стоит дешевле тура за рубеж. Перелёты между городами в России дороже, чем в других странах, а если сравнивать гостиницы одного класса, то российские также выйдут на порядок дороже даже европейских».

«У нас есть всего пара броней туров в Сочи, поэтому об увеличении внутреннего туризма говорить не приходится. Пермские больше интересуются заграничными турами. Даже если посмотреть по стоимости: тот же тур в Сочи стоит 63 тыс. руб. на семь ночей, а это сопоставимо со стоимостью тура в Египет в трёх-четырёхзвёздочный отель», — подтверждает Анна Скрипченко.

Однако стоит отметить тот факт, что, отправляясь в тур по России, люди редко обращаются в турагентства, поэтому составить объективную картину достаточно сложно.

«Туристы предпочитают планировать путешествия по России самостоятельно. Сами покупают билеты, бронируют гостиницы, а экскурсионную программу покупают на местах. Исключения — туры в Санкт-Петербург и Великий Устюг и туры для школьников. Внутренний туризм — более самостоятельный туризм», — говорит Поздеев.

В том, что в нынешней обстановке он будет больше развиваться, уверены некоторые эксперты.

Ксения Шперкина, руководитель офиса ООО ФМТ «Валида»:

— Однозначно в сегодняшних условиях будет расти внутренний туризм. Количество предложений зимних туров по России заметно выросло, но количество бронирований на данный момент пока практически на уровне прошлого года. ■

12 месяцев

12 БЕСПЛАТНЫХ туров на двоих



+30 по Цельсию™
агентство отдыха без виз
просто отдыхай



г. Пермь ул. Попова, 21, оф. 215
211-44-30
единая служба отдыха без виз
www.303030.ru

Информация об организаторе, сроках и месте проведения акции, количестве призов — на сайте и по телефону 211-44-30. Реклама

Подробности на www.303030.ru