

03.12.2008

Переplatим или сэкономим на новогодних турах?

Где уж сейчас думать об отдыхе - без работы бы не остаться! Так сейчас рассуждают многие и коктейлям на морском берегу все больше предпочитают бокал "Советского" шампанского у родного телевизора. Продажи новогодних путевок падают, и это в начале декабря - когда обычно уже ничего и найти нельзя, сокрушаются туроператоры. Казалось бы, новогодние путевки теперь должны продаваться за копейки. Но не все так очевидно. "Известия" изучали варианты для тех, кто надеется воспользоваться ситуацией.

Новогодние туры традиционно дороги - "накрутка" на путевки по сравнению с обычными турами может составлять 50-100%. Тем не менее многие уже давно вошли во вкус и отправляются загадывать новогодние желания подальше от дома.

С каждым годом стоимость путевок вырастает как минимум на треть, но до сих пор россияне это не пугало - турпоток рос.

В этом сезоне с продажами новогодних туров случилась незадача - турфирмам удалось в запланированных объемах продать только дорогие путевки. Неудивительно, ведь богатые россияне экономить на отдыхе не привыкли.

Красиво жить не запретишь

Какие туры охотно раскупают? Как рассказали в турфирмах, хорошо идут дорогие отели в Доминикане, Дубае, на Мальдивах. С удовольствием отправляются "денежные мешки" на модные европейские горнолыжные курорты. А чего им, собственно? Потерявшие на кризисе энное количество миллионов, сократившие энное количество рабочих мест, богачи как никто другой нуждаются в снятии стресса на уединенном островке в теплом океане. Потому что хороший отдых - залог успешного бизнеса в будущем. И уж на путевку-то в личной "зачеке" богачеев всегда останется.

Вот они и платят. "Четверка" в Доминикане - от 100 тысяч рублей. "Пятерка" в Дубае - 200 тысяч. И это еще средняя цена. А покататься пару недель на прекрасных горнолыжных курортах Австрии - под 300 тысяч.

Действительно, красиво жить не запретишь. А как же остальные, которые и хотели бы причислить себя к воротилам бизнеса, да возможности такой не имеют? Может быть, стоит надеяться на то, что туркомпании начнут сбрасывать цены для "среднего туриста"?

"Лучше в землю зарыть..."

Дешевыми путевки на массовые направления в этом году назвать можно лишь условно. О чем думали туркомпании, когда выставляли цену, скажем, на номер в двухзвездочном отеле в Египте под 38 тысяч рублей? Видимо, у туроператоров и в голове не укладывается, что народ может взять и не прийти за праздничными поездками. Вот и сейчас, сетуя на спад продаж, крупнейшие игроки рынка даже не помышляют о том, чтобы делать скидки. Уверяют, что у них "все продумано". Захотят люди поехать - выложат как миленькие сколько попросят. А на нет - и суда нет.

- Если человек не может себе позволить поехать на отдых за тысячу долларов - он не поедет и за пятьсот, - уверяли в одном турагентстве, специализирующемся на отдыхе в Египте.

- Лучше уж сократить турпрограммы или вообще остановить деятельность, - подхватывали в другой фирме.

Вот такая у российских туркомпаний нынче ценовая политика - потерять огромные деньги на выкупленных местах в отелях и на оплаченных заранее чартерных перелетах, но не поступиться ни копейкой. А ведь даже если скинуть 50% со стоимости путевки, хоть что-то можно получить.

- Продавцы и покупатели сейчас - как два кота на тропинке. Стоят, выжидают, кто первым уступит дорогу, - объясняет директор консалтинговой группы MarketUp Марина Власова. - Скидок стоит ждать в первую очередь от небольших турфирм, у которых нет такого "подкожного жира", как у крупных операторов. "Гиганты" тоже могут пойти на уступки, но когда уж совсем начнет "гореть" - за день-два до вылета предполагаемого тура.

По мнению Власовой, вряд ли в этом сезоне снижение цен, даже у небольших фирм, будет сопровождаться громкими рекламными акциями. Скорее всего, турфирмы начнут завлекать клиентов абстрактными рекламными предложениями вроде: "Наши цены вас приятно удивят". Придя в офис фирмы, покупатель может с удивлением узнать, что именно сегодня он сможет купить тур со значительным бонусом. Или даже если цена не изменится, ему "в подарок" предоставят бесплатные экскурсии или трансферы.

Более того, Марина Власова не исключает и возможности торга. Продавцы путевок, боясь упустить зашедшего или позвонившего клиента, будут наперебой предлагать ему различные варианты, интересоваться его оптимальным бюджетом, и, в конце концов, они смогут о чем-нибудь договориться. Так что, может, стоит попытаться?

Дешевеет! Налетать?

Вместе с тем, как выяснили "Известия", новогодние путевки уже начинают дешеветь. Так, например, четырехзвездочный отель King Tut Resort в египетской Хургаде, который еще в середине октября продавался за 55,4 тыс. рублей с человека (на 11 дней), теперь идет уже за 47 тысяч. Не 50%-я скидка, но все же. В трехзвездочный отель Dona Sylvia в Гоа можно отправиться на такой же срок за 88 тыс. рублей, хотя полтора месяца назад эта путевка продавалась аж за 119,5 тысячи.

"Лыжня" тоже дешеветь потихоньку. К примеру, сутки в двухместном номере австрийского отеля Neuhintertux (тирольский горнолыжный курорт Хинтерглемм) в новогодний период при бронировании в октябре стоили 215 евро, а сейчас - уже 165 евро. Или, к примеру, соседняя Финляндия, где в последнее время полюбили отдыхать россияне. Стоит ли искать где-то за много тысяч километров дорогие хоромы, когда можно весьма бюджетно отдохнуть в лапландской сказке - покататься на лыжах и оленьих упряжках? А ведь можно еще и сэкономить, обратившись не к российским туроператорам, а к тамошним - финским. Как рассказал нам генеральный директор турфирмы SnowWeek Роман Другалев, напрямую снять коттедж у финских отельеров сейчас нереально - все уже "забито". Но если брать путевку в местном турагентстве, можно сэкономить около 50% стоимости. К примеру, стоимость коттеджа может составлять 150-350 евро в сутки.

Елка вместо пальмы

В конце концов, так уж ли необходимо отправляться на новогодние каникулы в дальние края? Может быть, имеет смысл вспомнить и русские традиции, а также объяснить детям, чем Дед Мороз отличается от Санта-Клауса? Провести в Великом Устюге три-четыре праздничных дня, с фейерверками, кострами и праздничными гуляньями обойдется в 5-15 тыс. рублей плюс стоимость билетов.

Или, например, туры по городам Золотого кольца России. Места в гостиницах там по-прежнему есть. Объехать 11 городов (Радонеж, Сергиев Посад, Переславль-Залесский, Ростов Великий, Ярославль, Кострома, Плес, Суздаль, Кидекша, Боголюбово, Владимир) можно за 5 дней и за 11 тысяч рублей (стоимость питания, гостиниц, услуг гида, экскурсий с входными билетами включена). И не просто объехать, но и полюбоваться множеством исторических, архитектурных памятников, посмотреть шоу-программы и фольклорные представления.

Татьяна Терновская