

Региональный турбизнес в тупике: за счет кого повышать комиссионные агентам?

Поток туристов на Байкал сдерживается низким размером комиссионного вознаграждения турагентам. К такому выводу пришла аналитическая служба ИЦ «Байкал» в результате мониторинга рынка туристических услуг в ключевых экотуристических регионах России – на Алтае, Байкале, в Карелии и на Камчатке.

Средняя комиссия для турагентств в этих регионах составляет 5-15%. Такая сумма агентского вознаграждения является общероссийской практикой. Например, туроператоры, работающие на выездных направлениях, предлагают комиссию в размере 10 - 14%. Однако стандартной комиссии оказывается недостаточно, чтобы привлечь внимание турагентств на развивающиеся экотуристические рынки, где потоки туристов не такие большие. От недостатка внимания больше всего страдают Байкал и Камчатка, которые находятся сравнительно далеко от городов-миллионников, тогда как Карелия ближе к Санкт-Петербургу и Москве, а Алтай – к Новосибирску, Омску, Кемерово и Томску.

При этом простое повышение комиссии туроператорами не расценивается как панацея для рынка. Туроператоры на развивающихся экотуристических рынках не готовы делиться с агентствами более, чем 15% от цены тура. В этой ситуации эксперты советуют не только наращивать размер комиссии, но и повышать ценность сотрудничества для агентов.

По словам исполнительного директора туроператора «Байкалов» Ольги Цыбиной, повышать комиссию эффективнее всего с помощью накопительных бонусных программ, когда размер комиссии повышается вместе с размером объемов сотрудничества. Также туроператоры могут «оплачивать» турагенту дополнительные услуги: например, публикацию программ туров компании на сайте.

Значительно повышают ценность сотрудничества образовательные программы туроператоров. По словам Ольги Цыбиной, такое обучение также помогает сглаживать сезонность, поскольку турагенты узнают Байкал и начинают предлагать не только общеизвестный летний продукт, но и малораскрученные новогодние программы и байкальские ледовые путешествия.

Между тем, согласно опросу, проведенному специалистами бесплатного сервиса поиска авиабилетов Skyscanner, россияне хотят посетить уникальное озеро Байкал, но не могут этого сделать из-за дороговизны внутренних российских перевозок. Респондентам был задан вопрос – в какое место России они хотели бы отправиться. И основным лидером стало озеро Байкал. Посетить этот объект пожелал каждый четвертый. И только следом в рейтинге интересных для путешественников мест идут Алтай и Дальний Восток.

Поездить по родине люди хотят – но не могут. Причина банальна: высокие цены на транспорт. Кроме того, ограничивающим фактором является отсутствие инфраструктуры и недостаточность информации о туризме внутри страны. А в целом, более двух третей опрошенных изъявили желание побывать в уголках России.

Что привлекает людей в путешествиях по просторам Отечества? Большинство (37%) высказались за красивейшую природу, далее следует богатое историческое наследие (18%), на третьей позиции (15%) – обилие церквей и монастырей, которые стоило бы посетить, 13% респондентов не прочь изучить редкую деревенскую и городскую архитектуру, 6% хотят открыть для себя новые места для охоты и рыбалки, и, наконец, 3% интересуются стариной и народными ремеслами.

Таким образом, если мнение экспертов туроператора «Байкалов» и данные опроса верны (а сомневаться в этом не приходится – и дороговизна отдыха на Байкале, и слабая активность турагентов – налицо), то рост комиссионных для турагентов вряд ли возможно осуществить за счет увеличения стоимости турпутевок на Байкал. Переложить эту нагрузку на плечи потребителя вряд ли получится – и без того отдых на Байкале дороже, чем во многих других уголках мира (комфортабельный тур на сафари в Африке, говорят, стоит дешевле, чем пребывание на Байкале в весьма скромных бытовых условиях). Рост цены на путевки сделает

отдых на Священном озере еще менее доступным для большинства, и туристический поток, и без того не самый мощный, еще более сократится. Соответственно, туристическому бизнесу придется изыскивать иные способы для увеличения своих комиссионных.

Автор: Артур Скальский © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 👁 2781 26.04.2012, 09:28
👍 254

URL: <https://babr24.com/?ADE=105155> Bytes: 4064 / 4064 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)