

Лето-2004: как турфирмы нас дурят

Еще в советское время, получая путевки на курорты, люди старались выторговать себе местечко для отдыха во всех смыслах потеплее. Если этого не удавалось, многие уезжали на юг "дикарями". На дворе 2004-й. А черноморский берег так же, как и 20 лет назад, переполнен "неорганизованными" туристами. Только сейчас так отдыхают не обделенные профкомами трудящиеся, а те, кто решил сэкономить. Многие "дикари" просто боятся доверить свои деньги турфирмам, чтобы не оказаться одураченными ушлыми аферистами.

\$15 миллиардов в чужой карман

Каждый год турфирмы отправляют за границу около 9 млн. россиян. В этом сезоне, считают специалисты, их число может вырасти еще на 500 тыс. человек. Причем наши сограждане имеют репутацию не самых прижимистых путешественников. По данным концерна "Business Communication Group", они ежегодно оставляют за рубежом около \$15 млрд.

Помешать нежиться на заграничных пляжах нашим туристам может только страх перед "кидаловом". Однако "наколок" можно избежать. Самая распространенная из них - это замена отеля. Российские агентства к такому обману обычно не имеют отношения. Обманывают туристов уже на курортах служащие местных турфирм. И зарабатывают на этом: если курортников разместили в номерах на \$20 дешевле, то за сезон мошенники получают около \$5 тыс. "калыма" с одного отеля.

- Иностранцы уже приспособились обманывать неразборчивых россиян, - пояснил директор компании "TS Voyage" Армен Цатуров. - Чтобы этого не случилось, надо пользоваться услугами крупных европейских фирм, которые имеют филиалы по всему миру. Они дорожат своей репутацией и не станут подставляться из-за лишних \$3 - 4 тысяч.

Самый универсальный совет такой: не гнаться за особой дешевизной и ездить через фирмы, которые уже проверили ваши знакомые.

Турфирмы на тропе войны

То, что турагентства покрывают друг друга и завышают цены, - миф. Слишком жесткая конкуренция между ними на рынке, чтобы пытаться выгораживать соперников. Договариваются фирмы обычно только о взаимовыгодной перевозке клиентов. Делят кресла в самолетах и места в гостиницах, чтобы не возникало свободных мест и не пришлось доплачивать за дополнительные авиарейсы. Но договариваются лишь те, кто возит россиян на пляжи Европы и дорогие горнолыжные курорты.

На массовых направлениях такого не бывает. За места на турецкие, египетские, испанские и греческие рейсы между турфирмами круглый год ведется война. Рейсы планируются за полгода-год. И это понятно - после российских морозов купание в теплом море каждый раз кажется фантастикой.

Налоги с путевок? Шутите?!

В отличие от иностранцев российские эксперты считают, что объем туристического бизнеса у нас меньше. Но единого мнения нет. По разным оценкам, он колеблется от \$ 8 до 15 млрд. Такое большое расхождение объяснить просто. Многие турагентства и почти все туроператоры просто не платят налоги! С фискалами договариваются "на местах". Небольшие агентства, правда, работают по упрощенной системе налогообложения и, выплачивая в казну всего 15% прибыли, остаются на плаву. Крупные же компании, гребущие миллионы долларов, по закону должны отдавать до 87% своих доходов. Они просто не выживут, если станут честными налогоплательщиками. К тому же у "крупняков" своя головная боль - "горящие" путевки.

"Горящие" выгодны только агентствам. Они зарабатывают с каждой тысячи долларов сотню-полторы "зеленых". Агентство - это просто розничный продавец, далекий от всей организационной кухни. Агент впахивает туры гражданам, не отвечая ни за что, но получая свою комиссию. А вот организаторы туров на этом только теряют. Они закупают места в отелях и кресла в самолетах, платя по оптовым ценам за месяцы

вперед. Естественно, проплаченные места нужно загружать людьми. Зная о том, что спрос на путевки сезонный, они накручивают на них цену, закладывая плановые убытки.

Самый "жаркий" турсезон - майские праздники. Затем идет резкий спад - наши туристы "отходят" от первого загара и копят деньги на лето. В июне у туристов опять просыпается "аппетит" на отдых, второй пик которого - август. Из-за сезонных спадов путевку иногда можно получить всего за 100 баксов. С таких "горящих" путевок организаторы ничего не зарабатывают, но зато "грузят" свою бронь в самолетах и отелях. Если вдруг рейс будет отменен, турфирма попадет на огромные штрафы. Так что выгоднее продать туры за копейки. Зато на путевки в разгар сезона можно выставить любую заоблачную цену. Богатые туристы их все равно "съедят". А народу попросту выгоднее отдыхать в межсезонье.

Хорошо пустить по свету банк

Думать, что туризм - супердоходный бизнес, неправильно. Прибыль с недорогих массовых курортов у турфирм всего 4 - 5%. Солидные деньги имеют только фирмы индивидуального VIP-туризма. Там накрутить на путевку можно хоть 100% - лишь бы порадовать требовательного клиента. Много зарабатывают "корпоративщики", обслуживающие банк или нефтяную компанию. В большом заказе они маскируют и перерасход, и откат сотрудникам банка, отбирающим турагентство для своей конторы.

Крупный оператор в российском туризме оперирует целыми чартерными рейсами и отправляет по два самолета Ту-154 с туристами в неделю. Но чем больше он грузит в лайнер людей, тем меньше прибыль с каждого туриста.

Но добросовестные западные компании, к примеру, живут гораздо хуже наших, имея лишь 1 - 2% прибыли с каждой путевки.

Сибирь для иностранцев еще закрыта

Россию в прошлом году посетили всего 4,5 млн. иностранных туристов. В то время как Китай - 72 млн., а Испанию - 60 млн. человек. Мы просто не готовы достойно принять такое количество гостей. Из 10 тысяч гостиниц и санаториев лишь треть может выдержать стандарты иностранцев. Они оставляют в России лишь \$8 млрд. в год. Это намного меньше, чем тратим за рубежом мы сами. Иностранцев у нас интересует не море и сервис, а исторические памятники и суровая природа. В последние годы увеличился поток желающих съездить по Золотому кольцу, на Байкал и "посмотреть Сибирь". Но уже почти 20 лет государство не может построить там несколько хороших гостиниц или реконструировать оставшиеся с советских времен. И это отпугивает потенциальных богатых гостей, которые в итоге едут вместо Сибири на Аляску, а вместо Байкала - на какую-нибудь Титикаку.

Почем нынче берег турецкий?

Можно не сомневаться, что многие наши сограждане по традиции рванут этим летом в Турцию. В сравнении с ближайшими по популярности "конкурентами" - Кипром и Испанией - у Турции в этом году будет одно явное преимущество: здесь сохранился упрощенный визовый режим. Так что не придется тратить лишнее время и нервы в очередях.

А теперь - новость похуже. По прогнозам, в сравнении с прошлым годом отдых в Турции подорожает в среднем на 10 - 15 процентов (в некоторых турфирмах предрекают 20 - 30 процентов). Прошлым летом на цены сильно повлияла ситуация в Ираке, нынче же все вернулось на круги своя: в Турцию опять потянулись европейские туристы, а отели, соответственно, пересчитали прайсы. К тому же многие гостиницы в этом сезоне выставили цены в евро - что автоматически (для российского туриста) означает подорожание по сравнению с долларowymi ценами.

У роста цен есть и еще одна причина - проблемы с авиабилетами. Туристов, которые хотят улететь в Турцию и вовремя вернуться обратно, предостаточно, а больших вместительных самолетов у российских перевозчиков все меньше: Ил-86 (те самые, которые из-за их шумности перестали пускать в Европу) потихоньку списываются - выработан ресурс, - а других аналогичных по размеру лайнеров у нас нет. Результат: дорожают авиабилеты, а соответственно, и общая цена туров.

Туристам в этой ситуации можно порекомендовать бронировать путевки у крупных туроператоров, специализирующихся на турецком направлении. У них туры подорожали меньше всего, поскольку контракты с гостиницами были заключены еще осенью, а с авиабилетами у таких фирм нет проблем: обычно они имеют собственные чартеры или блоки мест в самолетах.

Что значит "ол инклюзив" по-турецки?

Практически все отели в Турции работают по системе "all inclusive" - все включено. Еда и местные напитки бесплатны, и только импортный алкоголь - за деньги. Многие гостиницы изобретают свою формулу, приписывая к "all inclusive" приставки "super", "ultra", "royal", "max", "superior" и т. п. Что это значит - каждый отель решает самостоятельно, но все сводится к бесплатным (а точнее, изначально включенным в цену) дополнительным услугам: салон красоты, парикмахерская и т. п.

Стоит иметь в виду: "all inclusive" в трехзвездочном отеле - это совсем не то, что в пятизвездочном. Если вы собираетесь остановиться в дешевом отеле, хорошенько подумайте - а нужен ли вам "кот в мешке" в виде заранее оплаченного трехразового питания, от которого вы потом не сможете отказаться? Иногда лучше заказать традиционный полупансион. Кстати: сносно пообедать без риска для жизни и здоровья в Турции вполне реально за 10 - 15 долларов (конечно, без деликатесов в виде осьминогов, омаров или королевских креветок, но с местным пивом).

Можно ли отдохнуть в Турции "дикарем"?

Если вы энергичны и готовы к приключениям, особых проблем нет. В курортных городах полно небольших частных пансионатов, где можно снять номер за 15 - 20\$ в сутки на двоих (с некоторыми из них можно списаться через Интернет). Некоторые "дикие" туристы поступают так: заказывают через турфирму авиабилеты и трансфер из аэропорта Анталии в нужный курортный поселок, а далее - по собственной программе. Кстати, огромное количество информации о "диком" отдыхе на Туретчине, включая телефоны, имена, явки, можно найти в Интернете. Например, здесь: www.turkey.ru, www.otdohnuli.ru.

Турецкую визу можно получить прямо на границе - теперь она выдается сроком на два месяца и стоит 20 долларов (прежде была на месяц и стоила всего 10). Во избежание лишней траты времени лучше запастись мелкими долларовыми купюрами.

Жарче всего летом бывает на Средиземноморском побережье, в районе Анталии. Температура воздуха может подскочить в июле - августе до плюс 30, а температура воды - до плюс 28. На побережье Эгейского моря обычно на пару градусов прохладнее.

Денежная единица Турции - турецкая лира (TRL) - валюта очень неустойчивая, курс меняется чуть ли не каждый день. Поэтому выяснять его есть смысл, когда приедете непосредственно на место. По той же причине менять все деньги сразу не рекомендуется.

Елена АРАКЕЛЯН, Валерия ЛЕИНА, Арам ТЕР-ГАЗАРЯН.

Автор: Артур Скальский © Комсомольская правда ТУРИЗМ , МИР 👁 3054 20.05.2004, 09:22 📌 241

URL: <https://babr24.com/?ADE=12999> Bytes: 10592 / 10378 Версия для печати Скачать PDF

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/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: eqquatoria@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](#)