

ант развития событий, то есть москвичи, которые сейчас представлены на местном рынке, потихоньку займут освободившиеся доли на рынке, а что-то может достаться и петербургским компаниям», — говорит Любомир Христов.

«У Tez Tour нет никаких завышенных ожиданий, никаких иллюзий по отношению к рынку. Мы нацелены на сокращение объема соразмерно падению спроса. Мы не собираемся уходить с рынка, но в то же время в эти критичные для отрасли месяцы не строим иллюзий относительно занятия какой-либо ниши вместо ушедших игроков», — подтверждает генеральный директор Tez Tour Юрий Богданов.

Генеральный директор компании «Питертур» Юлия Большакова считает, что сейчас на рынке более стабильное положение занимают небольшие туроператоры. «Сейчас появятся операторы, которые „по-умному“ уйдут на какие-то хорошие и стабильные небольшие направления, например, Вьетнам или ОАЭ, при этом делая ставку на рейсовые, а не чартерные перевозки. Это тоже достойно жизни, это хорошие деньги, просто это другой уровень бизнеса и совершенно другой уровень взаимоотношений с агентствами», — подчеркивает она. По ее оценке, крупные федеральные агентства покроют в Петербурге основные массовые направления — Турцию, Египет, Тунис.

В БУДУЩЕЕ БЕЗ ОПТИМИЗМА Сейчас правительство активно занимается разработкой дополнений к закону о туризме. К идее создания в России единого туроператора участники рынка относятся скептически, а вот реальных законодательных инициатив в сфере туризма ждут с нетерпением. В частности, туроператоров уже обязали выдавать



ПОКА ЧТО ДОЛЯ УШЕДШИХ ТУРОПЕРАТОРОВ ОСТАЕТСЯ СВОБОДНОЙ — МЕСТНЫЕ ИГРОКИ ВРЯД ЛИ СМОГУТ ЕЕ ЗАНЯТЬ, А У МОСКОВСКИХ КОМПАНИЙ СЕЙЧАС ПРОСТО НЕТ НА ЭТО РЕСУРСОВ

туристам на руки все необходимые для путешествия документы, в том числе авиабилеты, за сутки до поездки. Также планируется наделить Ростуризм функцией контроля за туроператорами, в том числе с возможностью их исключения из реестра. В качестве мер по спасению рынка было предложено повысить размер финансовых гарантий для туроператоров с минимальным порогом в 5% от оборота, но не менее 50 млн рублей. Создание под руководством «Турпомощи» фонда «персональной ответственности туроператора» с отчислением в него не менее 100 рублей с каждого тура. Повышение взносов в «резервный» фонд «Турпомо-

щи», предназначенный для эвакуации пассажиров. В зависимости от оборота туроператору предлагается платить от 100 до 500 тыс. рублей в год. Также предлагается создать единый реестр тур-агентств наподобие туроператорского.

«Та финансовая нагрузка, которая ляжет на операторский и на агентский бизнес, если законодательные инициативы будут приняты, сразу многих отрезвит и заставит задуматься, стоит ли вообще оставаться на рынке. Например, средние и небольшие операторы однозначно будут прекращать свою деятельность и переходить в агентский бизнес, потому что они не имеют тех объемов, которые позволяют

„отбить“ ежегодные взносы», — считает Юрий Богданов.

Игроки сейчас неохотно делают прогнозы о развитии рынка: рентабельность бизнеса упала практически до нуля, продажи на новогодние туры идут очень медленно. Кроме того, в конце октября может начаться еще одна волна падений, особенно сложно будет выжить компаниям, которые специализируются на европейских турах, считает генеральный директор Tez Tour.

«Рентабельность рынка в данный момент я бы оценил в три процента, поэтому делать сейчас прогнозы — дело неблагоприятное. Оставшиеся операторы не собираются устраивать какие-то демпинговые войны. Все хотят, чтобы рынок просто успокоился. И агентства, и операторы сейчас находятся в одной лодке. Турист не верит никому: ни новым брендам, ни старым. Самая большая проблема на данный момент — это слухи и паника», — резюмирует господин Богданов.

Если в этом году, по оценке господина Богданова, спрос на рынке упал в среднем на 35–40%, то в следующем году он может обвалиться еще на 30%, прогнозирует господин Христов.

«В шоке сейчас пребывают и туроператоры, и клиенты. Первые ждут заказов, вторые — не знают, что бронировать. Сейчас недоверие к рынку очень высоко, поэтому появился серьезный стимул к самостоятельному бронированию. Также я думаю, что на общем фоне будет продаваться меньше массовых туров, какой-то процент рынка уйдет на индивидуальное бронирование, которое обходится клиенту гораздо дороже. Так что, по моим ожиданиям, количество клиентов в следующем году уменьшится на 30–40 процентов», — говорит он. ■

CORINTHIA
HOTEL
ST PETERSBURG



Ваш выбор в Санкт-Петербурге

Отель «Коринтия Санкт-Петербург» предлагает широкий спектр услуг по организации деловых и торжественных мероприятий в своих конференц-залах. К Вашим услугам 15 залов, оборудованных по последнему слову техники, включая парадный зал «Невский» на 500 человек. Конференции и банкеты, презентации и семинары, официальные и праздничные приемы – встреча любого типа и масштаба станет индивидуальной и запоминающейся.

Позвоните в наш отдел продаж, и мы придадим Вашему мероприятию поистине пятизвездочный блеск!
Телефон: (812) 380 2001, добавочный 270, 271

ОТЕЛЬ «КОРИНТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», 191025, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 57
ТЕЛЕФОН: +7 (812) 380 2001 | RESERVATIONS.STPETERSBURG@CORINTHIA.COM | CORINTHIA.COM

